Library

of the

University of Toronto

Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
University of Toronto

http://archive.org/details/lequincaijuidec1920mont

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 2 Juillet 1920 Vol. XXXIII—No 27

Laissez la nouvelle Dayton supprimer les mauvaises pesées

Les marchands prévoyants de tout le Canada accueillent le dernier membre de la famille DAYTON comme un "Ami dans le besoin".

LA BALANCE LA PLUS COMPLETE SUR LE MARCHE A L'USAGE DE LA QUINCAILLERIE

Gaspillez-vous vos bénéfices de l'antique manière? La gravure vous montre une façon de le faire. Ou bien avez-vous au contraire suivi les hommes d'affaires progressistes qui ont dit adieu à la supposition?

LA BALANCE DAYTON POUR QUINCAILLERIE

Jette une note nouvelle dans le commerce moderne. Elle a déjà donné à nombre de grandes maisons, soudainement et avec une force étonnante une leçon sur les bénéfices perdus par l'antique agencement

QUELQUES-UNES DES CARACTERISTIQUES

Capacité 100 livres comme suit: 10 livres sur la charte; 10 livres sur le fléau de tare et 80 livres en poids.

Echelle de prix depuis 4 cents jusqu'à 60 cents la livre.

Cylindre totalisateur jusqu'à 90 livres.

Pendule de gravité automatique avec reflecteur.

Fini standard: Bleu turquoise.

Fini doré: extra.

Munie d'un dispositif d'éclairage électrique sur demande, extra.

ARRET METALLIQUE SUR LE FLEAU DE TARE

Manoeuvrez-le comme ceci: glissez lepoids jusqu'à "une pointe fixe". Ceci équilibre le poids de la soucoupe ou dusupport à broche et ramène la balance à zéro.

LE COMPTEUR TOTALISATEUR

Permet non seulement de peser, mais de calculer la valeur à sa pleine capacité.

Les catalogues sont à votre disposition. Ecrivez aujourd'hui.

International Business Machines Company, Limited

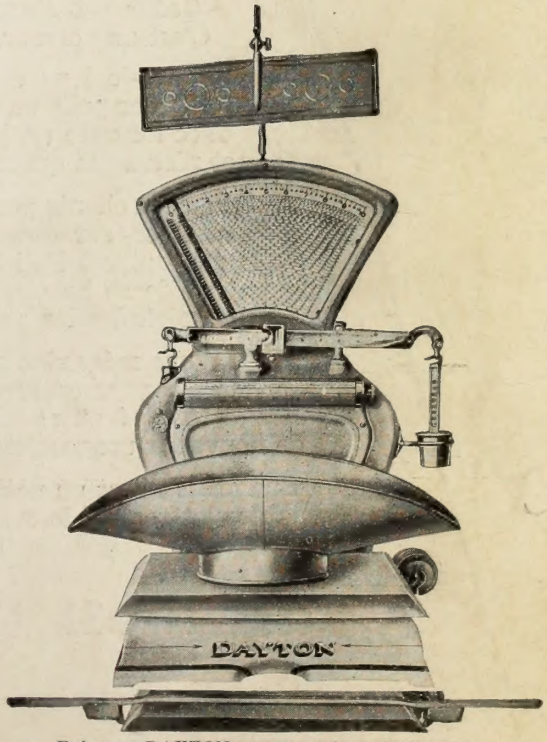
FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

BUREAUX A

Halifax, 44 Grandville St., Québec, 506 Edifice du Merger; Montréal 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest; Ottawa, 188 Queen St.; Toronto, 415½ Yonge St.; Hamilton, 175 James St. N.; Walkerville, Ont., 44 Lincoln Rd; Winnipeg 227 Ave. McDermott; Saskatoon, 254 Third Avenue; Calgary, 127 Sixth Avenue; Edmonton, 10118, 102e Rue; Vancouver, 110 Water St.

Fabricants aussi de l'Enregistreur de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.



Balance DAYTON pour quincaillerie.. Le support à broche s'employant avec cette balance est représenté en dessous

CONNAISSEZ-VOUS LE POLI

O-Cedar Polish ?

Non pas le Poli à meubles O-Cedar—Non pas le Poli à plancher O-Cedar — Mais le Poli O-Cedar? Vos clients connaissent-ils les nombreuses façons dont le Poli O-Cedar peut être employé?

Beaucoup de gens sont sous l'impression que le Poli O-Cedar est simplement un merveilleux Poli à meubles. C'est une erreur.

Faites-le leur essayer sur leurs autos — Quelle surprise! O-Cedar polit un auto tout aussi joliment qu'il donne une surface luisante au piano à queue, produisant une surface propre et résistante qui ne prend pas facilement la poussière.

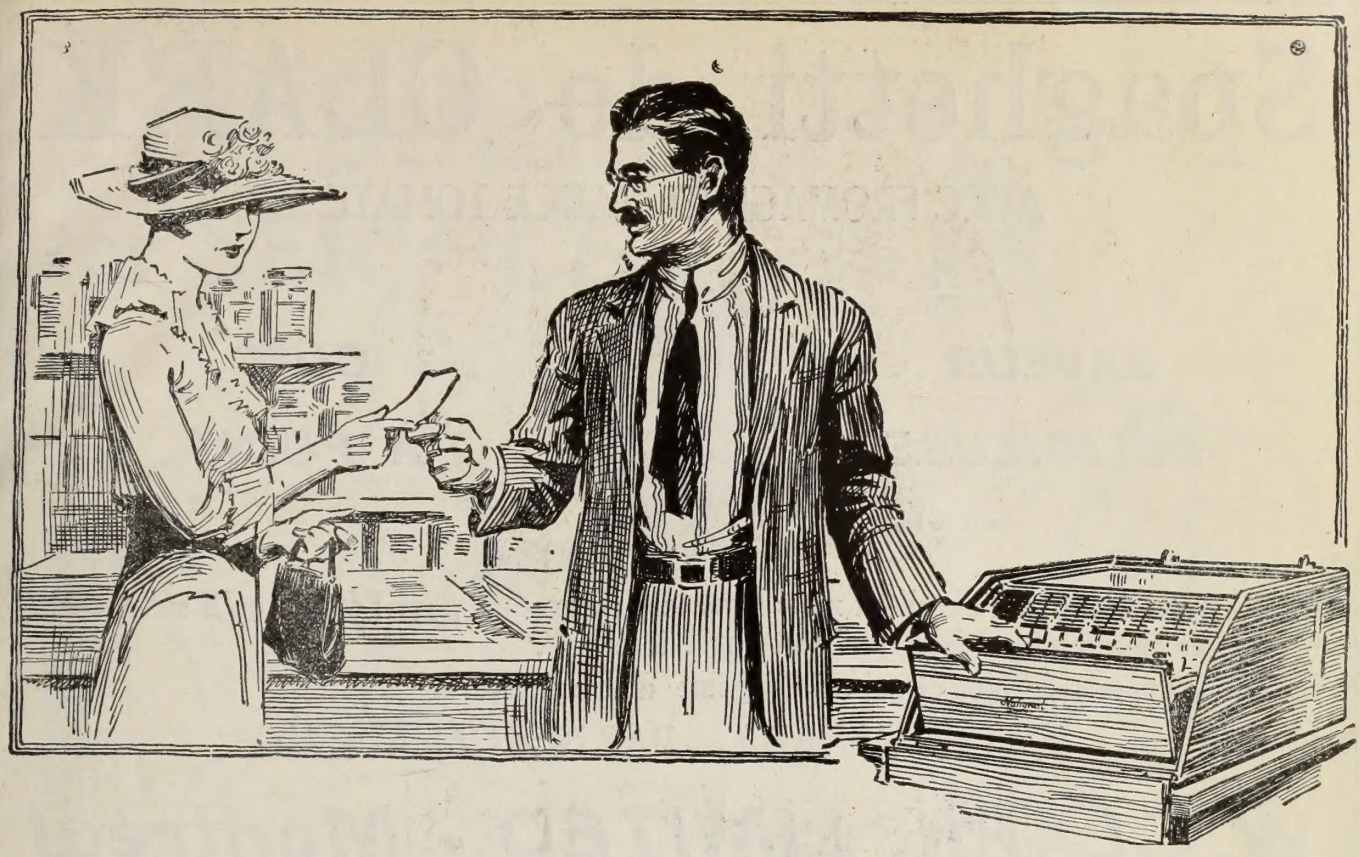
D'autres clients peuvent ne pas l'avoir essayé sur leurs planchers, conseillez-leur d'en faire un essai—et incidemment montrez-leur la vadrouille à Poli O-Cedar avec le long manche. Elle évite l'obligation de se baisser pour atteindre les endroits bas et de s'étendre pour rejoindre les points élevés.

Plus d'une ménagère sera enchantée de ces suggestions et vous en exprimera ses remerciements par des ventes immédiates—puis elle reviendra de temps à autre vous redemander O-Cedar, à mesure qu'elle trouvera de nouveaux usages pour ce produit dans la maison.

"Suggestion" est un petit mot, mais de gros bénéfices se cachent sous chacune des lettres qui le composent.

Channell Chemical Co., Limited

TORONTO



Chaque compte est prêt pour un règlement immédiat

Lorsque l'on emploie le systeme N. C. R. pour les comptes de credit

Lorsqu'une cliente entre dans votre magasin et désire savoir combien elle doit, vous pouvez lui dire le montant instantanément.

Pas de temps perdu à chercher son compte dans un grand livre volumineux.

Pas de temps perdu à additionner les chiffres ou à faire la balance. Pas d'inquiétude au sujet de l'exactitude des chiffres.

Votre employé n'a qu'à regarder la dernière fiche classée sous le nom de la cliente dans la filière de Crédit N.C.R. et il y trouve le total du compte à date.

Cela économise du temps à la cliente, au commis et à vous-même.

Vous avez la satisfaction de savoir que le montant qu'elle paye est exact.

Vous savez que ce montant est exact, parce que, avec la Filière de Crédit N.C.R. vous ne pouvez oublier de faire des débits. Vous ne pouvez oublier de créditer l'argent reçu en acompte. Les erreurs ne peuvent passer inaperçues.

THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.

Remplissez ce coupon et mettez-le à la poste aujourd'hui.

Dépt. 26—The National Cash Register Company of Canada Limited, 97 Pelham Ave. Toronto, Ontario:

Veuillez me donner des détails complets sur le système de tenue des compes de crédit par la Filière N. C. R.

Nom. . . . . .

Commerce. . . . . .

Adresse. . . . . .

BUREAUX-SUCCURSALES:

Calgary. . . . . 714 Second Street W.	London. . . . . 350 Dundas Street
Edmonton. . . . . 5 McLeod Bldg	Ottawa . . . . . 306 rue Bank
Halifax. . . . . 100-102 Granville Street	Québec . . . . . 133 rue St-Paul
Hamilton . . . . . 14 Main Street E.	Régina. . . . . 1820 Cornwall Street
Montréal . . . . 122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver. . . . . 542 Pender Street W.
Toronto. . . . . 40 Adelaide Street	St. John. . . . . 86 Prince William Street
Winnipeg. . . . . 213 McDermot Avenue	Saskatoon . . . . . 265 Third Avenue S.

Spaghetti de CLARK

AVEC FROMAGE ET SAUCE TOMATE.

SAVEUR DÉLICIEUSE

CUIT À POINT

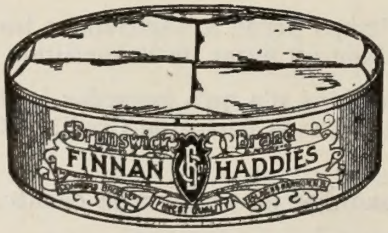
Dites à vos clients quel excellent mets léger est ce produit pour l'été et qu'il suffit de le réchauffer cinq minutes pour qu'il soit "prêt à servir".
Uu article qui se vend bien et qui vaut la peine d'être poussé.

FAIT EN CANADA --- PAR DES CANADIENS.

W. CLARK, LIMITED - Montréal

M. LE COMMIS

UN VERITABLE VENDEUR
DOIT ETRE CONVAINCU AVANT DE VENDRE



La Marque BRUNSWICK merite une recommandation

Lorsqu'on vous demande des Sardines, du Finnan Haddie, des Harengs Marinés, des Clovisses, vendez la marque Brunswick.

Ces produits plairont certainement à vos clients les plus difficiles.

CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N. B.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Riteshape for SERVICE

Les prix élevés des aliments et les journées de chaleur font reconnaître la valeur des plats en bois "Riteshape" au détaillant et à son client.

Les "Riteshapes" font que tous les aliments paraissent mieux, se vendent mieux et donnent plus de satisfaction.

Les "Riteshapes" conservent et protègent les aliments qu'ils contiennent. Les autres plats gaspillent leurs contenus.

Demandez les "Riteshapes" à votre marchand de gros.

Victoria Paper & Twine Co., Limited

Distributeurs en gros

382 Rue Notre-Dame Ouest, - MONTREAL

Succursales:—Toronto, Halifax.

Une fois essayé, —Toujours employé

Tel est le record du Shortening "Easifirst". L'économie, la pureté, et les qualités de bonne cuisson de "Easifirst" procurent beaucoup d'ordres de répétition.

Soyez prêt à les remplir

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Les Produits EDDY

CREENT DE BONS BENEFICES ET UNE BONNE CLIENTELE

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatcire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journellement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

DOMINION BRAND

FEVES AU LARD

MARQUE DOMINION

Délicieuses, appétissantes, nourrissantes, saines, bien cuites, avec sauce tomate, sauce Chili ou nature. En huit dimensions --- une pour convenir à chaque client. Offrez-les à votre clientèle pour les lunches pendant les chaleurs.

EXPOSEZ-LES.

Dominion Canners Limited

HAMILTON, Ontario.

TOUT LE MONDE EST SATISFAIT DU

Cirage "NUGGET"

Vos clients qui l'emploient parce que tout en préservant le cuir, il leur permet de donner à leurs chaussures un poli brillant et durable.

Vous, M. le Marchand, parce qu'il signifie des ventes répétées qui vous laissent un bénéfice très satisfaisant.

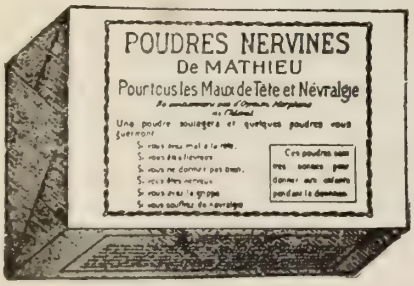
EN NOIR, TAN, ROUGE MODE, BRUN FONCE ET BLANC.

Commandez à votre fournisseur de gros aujourd'hui.

NUGGET POLISH CO., LIMITED,

54 McMurrich St. Toronto.

Un article de bonne vente pour l'été



Les Poudres Nervines de Mathieu sont absolument exemptes de produits nuisibles et ne contiennent ni morphine, ni cocaïne, etc. Composés d'éléments possédant d'excellentes propriétés curatives qui les font apprécier et demander par tous les clients.

Pour migraines, névralgies, etc.

C'est une ligne avantageuse à avoir en stock particulièrement à cette saison.

Commandez immédiatement pour vous assurer une prompte livraison.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",

C'est le moment de mettre en vue les viandes cuites pour le commerce pendant les chaleurs.

Les clientes ne veulent pas être toujours en train de faire la cuisine — elles réclament quelque chose d'autre. Satisfaites leur demande en exposant et en leur suggérant les spécialités de viandes cuites de haute qualité de Swift. Peut-être la ménagère n'a-t-elle pas pensé à leur commodité et aux repas satisfaisants qu'on peut préparer avec ces produits. Il suffit d'une suggestion de votre part pour amener vos clientes à acheter régulièrement.

Les Spécialités de Viandes Cuites de Swift

Sont faites avec des viandes de premier choix et préparées avec le plus grand soin pour obtenir un produit de haute qualité. Leur fumet délicat — et leur aspect appétissant — sont des plus tentants. Les suggestions utiles plaisent à la ménagère et augmentent les affaires.

Essayez maintenant quelques-unes de ces lignes et suggérez-les à vos clientes.

Jambon Cuit "Swift's Premium"

Pâté au four pour lunch de Swift
Spécialité cuite genre Nouvelle Angleterre
Boeuf en gelée de Swift
Langue de boeuf en gelée
Jambon au four de Swift
Spécialité hachée Premium
Langue de porc en gelée
Spécialité cuite Ashland

La Compagnie Canadienne Swift
LIMITEE

TORONTO WINNIPEG EDMONTON

Il se vend vite! Pourquoi?

Placez les paquets de Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Nous avons VENDU le Gold Dust aux femmes. Tout ce qui vous reste à faire est de lui donner une place bien en vue sur vos rayons et de conclure la vente.

Il est avantageux de vendre ce produit "fait en Canada" avec son écoulement rapide et sa bonne marge de bénéfice.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

Hudon & Orsali

LIMITÉE

ÉPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX

Seuls représentants au Canada des célèbres maisons suivantes:

CUNLIFF, DOBSON & CO.,

Bordeaux (France).

Spécialité de Vins de Bordeaux.

ENRIQUE VENTOZA,

Tarragonne (Espagne).

Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par l'Archevêché de Montréal.

TOSAR & CIE,

Puerto Santa Maria (Espagne).

Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.

ADOLPHE PUGET,

Marseille (France).

Nous venons de recevoir une consignation consistant en estagnons de 5 gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon. Nous attirons l'attention des acheteurs sur le fait que ces estagnons contiennent la pleine mesure impériale et non la mesure de vin.

79, RUE SAINT-PAUL, EST

MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 4964. Tableau de distribution aux différents services.

Un Rayon de Charcuterie

dans votre magasin, représente un bon placement pous vous et un grand secours à Madame la Ménagère pendant les chaleurs qui approchent.

Les viandes toutes préparées sont surtout populaires en été, car elles réduisent le temps à passer dans la chaleur de la cuisine.

Sous l'"Etiquette Ovale" vous avez une grande variété de viandes cuites *Veribest* et de viandes en boîtes *Veribest* parmi lesquelles vous pouvez choisir. Leur qualité est sans égale.

COMMANDEZ AUJOURD'HUI D'APRES LA LISTE SUIVANTE.

Langue à lunch en gelée *Veribest*
Pâté de viande de "Armour".
Pâté de viande au macaroni et au fromage.
Jambon de Nouvelle-Angleterre.
Langue de boeuf en gelée.
Saucisse à bande d'or.
Baked Boston Butts.
Fromage de tête.
Pâté de veau.
Langue en conserve.

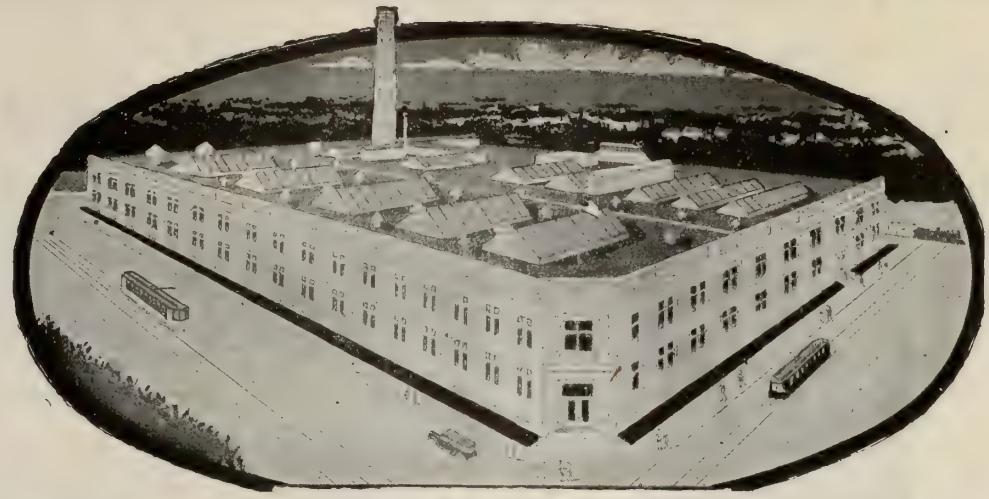
Demandez au voyageur d'Armour de vous montrer son MANUEL DE VENTES contenant toutes les reproductions en couleurs de ces produits de charcuterie.

ARMOUR & COMPANY

HAMILTON ONTARIO.

SUCCURSALES A

HAMILTON, Ont. TORONTO, Ont. MONTREAL, Qué.
ST. JOHN, N.B. SYDNEY, N.E.



L'usine outillée de la façon la plus moderne en Canada, pour la conserve des fruits et la fabrication des écorces confites et des fruits cristallisés.

Le foyer des Confitures Wagstaffe.

Tous les produits Wagstaffe sont garantis absolument purs. Seuls les meilleur fruits et le sucre de canne pur sont employés à leur fabrication.

"When you eat let it be the Best"

"Lorsque vous mangez faites que ce soit le meilleur."

Pour vous aider à vendre les WAGSTAFFE

Voici deux annonces de la série de Wagstaffe actuellment publiée dans les principaux journaux de tout le Canada.

Vous, M. l'Epicier, si vous voulez retirer le plein bénéfice de cette campagne .de Wagstaffe mieux associer votre magasin à cette ecampagne de Wagstaff qu'en tenant bien exposé votre stock des incomparables confitures, marmelades et gelées de Wagstaffe.

WAGSTAFFE, LIMITED

METTEURS EN CONSERVE DE FRUITS PURS

HAMILTON **CANADA**

Représentants: H. P. Burdon, 513 Dominion Bldg., Vancouver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.; Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Saskatoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Régina, Sask.; W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.; H. G. Smith, 386 Avenue Beaconsfield, N.D.G., Montréal, Qué.; J. B. W. Smith, 708 Waterloo St., London, Ont.; F. G. Knox, Collingwood, Ont.; W. S. Clawson & Co., St. John N.B.; H. M. Whylie, Room 6, Union Bank Bldg., Halifax, N. S.; M. Fulton, 7 Duke St., Truro, N.S.; John Rossitor, St. John's, Nfld.

Diminuez vos dépenses de beurre avec les Confitures St. Williams

Bien que les ménagères trouvent que le prix des confitures et des conserves est élevé aujourd'hui, elles se rendent compte qu'elles ne peuvent les préparer elles-mêmes au même prix, sans compter les heures de travail que demande leur préparation.

Elles savent aussi que la confiture est délicieuse à étendre sur le pain et qu'elle aide à diminuer notablement leur dépense hebdomadaire de beurre.

Aussi, M. l'Epicier, ayez soin de bien exposer votre stock de Confitures St-Williams et vous verrez qu'elles soutiennent toujours leur réputation de produits reconnus de premier ordre dans leur genre et de ligne des plus profitables à vendre.

ST. WILLIAMS PRESERVERS LIMITED

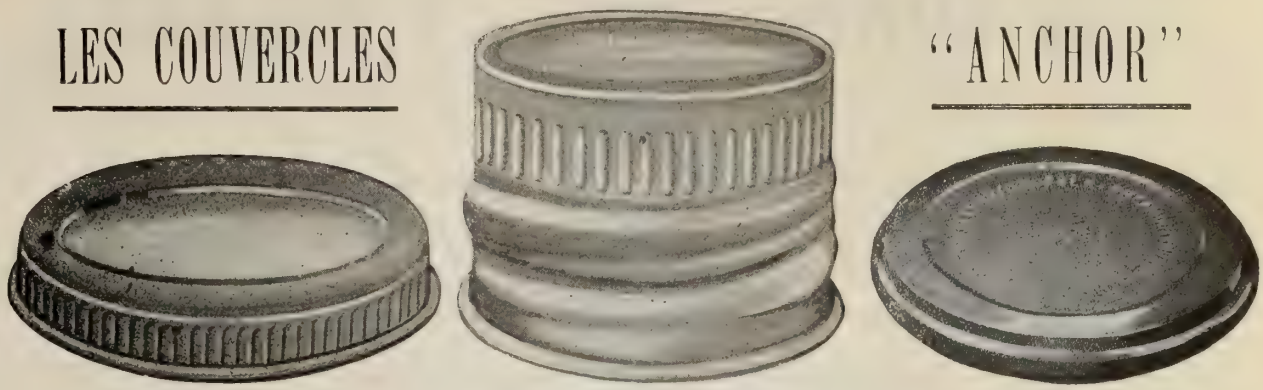
SIMCOE et ST. WILLIAMS, Ont.

Distributeurs

MACLURE AND LANGLEY, LIMITED

TORONTO :-: :-: WINNIPEG

LES COUVERCLES "ANCHOR"

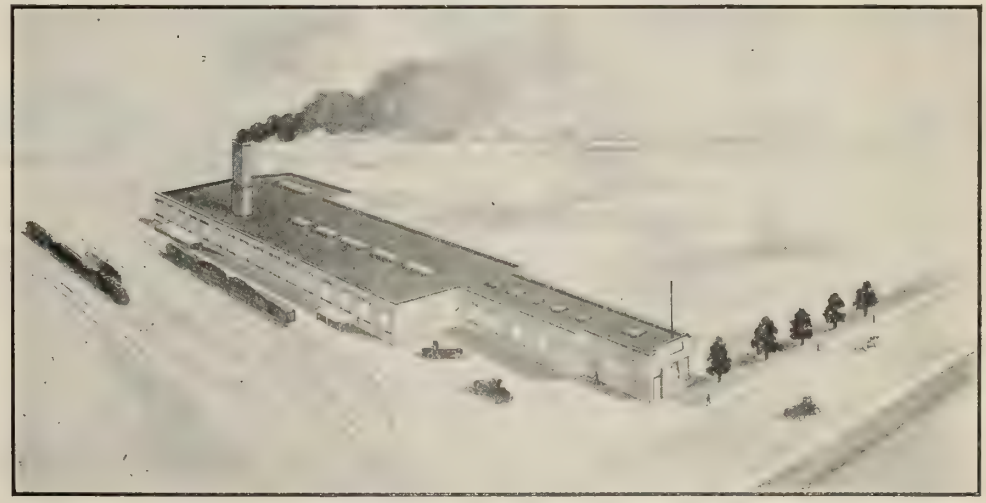


Le Mode de fermeture le plus joli au Monde

LES COUVERCLES "ANCHOR" sont la fermeture la plus hermétique et la plus sûre actuellement sur le marché. Ils empêchent absolument le coulage et la détérioration et conservent le produit scellé hermétiquement pendant des années en garantissant toute leur saveur et toute leur fraîcheur lorsqu'on les ouvre.

Ils sont faciles à ouvrir, ne sont pas attaqués par les acides des fruits, le vinaigre, etc., ils sont inodores et n'ont aucun effet nuisible sur le produit. Les couvercles "Anchor" sont de jolie forme (3 modèles représentés ci-dessus) et finis en laqué or. Leur aspect propre et bien fini fait grandement ressortir le contenu et augmente sa valeur marchande.

Ecrivez-nous pour plus amples renseignements sur les couvercles "Anchor" — la fermeture incomparable.



La vignette ci-dessus est une reproduction de la nouvelle usine des Couvercles Anchor, à Toronto, 275 Avenue Wallace.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA LIMITED

LES CONFITURES ET GELÉES

De la Marque Old City

ont toujours tenu le premier rang parmi les produits alimentaires de choix.

Comme par le passé ils maintiennent leur réputation de pureté et de qualité et ne peuvent manquer d'être appréciés des plus fins gourmets.

Ne laissez pas votre stock dépourvu des

Produits OLD CITY

car cela vous ferait certainement manquer de nombreuses ventes susceptibles de vous laisser des bénéfices appréciables.

Nos produits fabriqués par les procédés les plus modernes et les plus hygiéniques ont conquis la faveur du public qui vous saura gré de les trouver à votre magasin.

Nous nous tenons à votre disposition pour vous fournir renseignements et prix.

Old City Manufacturing Co., Reg'd
QUEBEC, P. Q.

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

POIVRE NOIR
POIVRE BLANC
POIVRE ROUGE
GINGEMBRE de la JAMAIQUE
GINGEMBRE du JAPON
CANNELLE
MENTHE
SAUGE
CHICOREE, Etc.

CLOU DE GIROFLE
PIMENTO (clou rond)
EPICES DE CEYLON
MACIS
MUSCADE
ANIS
POIVRE DE CELERI
SEL DE CELERI
FEUILLES DE LAURIER
SERRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

Demandez nos Prix.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
MONTREAL.

POISSON

POUR VOTRE COMMERCE D'ETE

Pendant les chaleurs vous avez besoin de poisson frais.

Pourquoi ne pas nous donner un ordre permanent?

Nous pouvons expédier toutes sortes de poissons à des prix raisonnables.

Envoyez vos ordres à la vieille maison de confiance

D. HATTON COMPANY

MONTREAL

THÉS ET CAFÉS

Nous venons de recvoir d'importants arrivages de thés et de cafés de diverses qualités que nous pouvons vous fournir à des prix des plus avantageux.

Il est donc de votre intérêt de ne pas placer vos ordres de thé et de café avant de vous être rendu compte de ce que nous pouvons vous offrir, comme qualité et prix.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874.

NE TARDEZ PAS PLUS LONGTEMPS

à retenir vos chambres à l'Hôtel

POUR

La Foire du Cuir et de la Chaussure

— ET —

LA CONVENTION DE L'ASSOCIATION NATIONALE DES MARCHANDS-DETAILLANTS DE CHAUSSURES.

La date approche rapidement et il devient chaque jour plus difficile de trouver à se loger. Tout d'abord nous sommes en pleine saison de tourisme et les hôtels de Montréal regorgent de voyageurs et en outre le grand nombre de visiteurs annoncés pour la Foire de la Chaussure vient encore aggraver la situation.

Il est donc de toute prudence de votre part de prendre vos précautions dès maintenant si vous voulez vous éviter tout désagrément lors de votre arrivée en notre ville.

Nous nous mettons à votre entière disposition pour vous faire réserver les chambres dont vous pouvez avoir besoin.

Il vous suffira de remplir le coupon ci-dessous et de nous le retourner sans retard par la poste.

Le Prix Courant,

198 rue Notre-Dame, est, MONTREAL.

Veuillez s.v.p. me retenir:—

..... chambres, pour ..... personnes

ou ..... chambres et pension, pour ..... personnes

pour les jours suivants .....

dans les prix de .....

Nom .....

Adresse .....

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt . . 51
American Pad 60
Aladdin . . . . Couverture
Armour 12
Assurance Mt-Royal . . . 64
Ames Holden 34a
Anchor Cap 15
Association des Fabricants de conserves domestiques 47

B

Banque Nationale 62
Banque Provinciale . . . 62
Banque d'Hochelaga . . . 62
Barrett 57
Brandram Henderson . . 55
British Colonial Fire Ins. 64
Brodeur, A. 32
Brodie & Harvie 20
Beckwith Box Toe . . . 34c

C

Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries 52
Can. Milk Products . . . 33
Channell Chemical Co. . . . . Couverture
Canadian Poster 61
Canadian Salt 49
Clément Meunier 47
Cie de Biscuits Nationale 24
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64
Clark, Wm. 4
Chase & Sanborn 24
Cie Jacques Cartier. . . 20
Connors Bros 4
Côté et Lapointe 32
Couillard, Auguste . . . 64

D

Davies, Wm. 23
Dominion Canners Co. Ltd 7
Duffy, J. J. & Co. . . . 17

E

Eddy Co. 6

F

Fairbank, N. K. 10
Fontaine, Henri 32

G

Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie . 64
Gunns Ltd 6
Georgia Turpentine . . . 52

H

Hamilton Stove 58
Hatton 18
Hudon Orsali 11
Heinz 22

I

Imperial Tobacco . . 34d-37
International Business Machine . . . Couverture
Imperial Oil 59

K

Kearney Bros. 18

L

Leslie & Co., A. C. . . . 52
Légaré Auto & Supplies 53

M

Macdonald Reg'd Inc. . . 39
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8
Maxwells 60
McArthur, A. 46
Morrissette . . . Couverture
Montbriand, L. R. . . . 64
Megantic Broom 52
Montreal Biscuits Co. . . 22
Morrow Screw & Nut Co. 60

N

National Cash Register . 3
National Breweries Ltd 10-51
Nugget Polish 8
Nova Scotia Steel Co. . . 52

O

Old City Mfg. Co. 16
Oval Dish Wood 5

P

Paquet & Bonnier 64
Pastene, P. & Co., Ltd . 26
Poulin & Cie Ltée . . . 32
Pigeon & Lymburner . . 32
Pure Cane Molasses . . . 21

R

Ramsay Paints 56
Roy, Henri 20

S

Salada Tea Co. of Canada, Ltd 25
St. Williams Fruit 14
Ste-Croix Soap 8
Seagram, Jos. 47
Sherbrooke Cigar Co. . . 36
Swift Canadian 9
Smalls 22
Steel Co. 54-56
Stauntons, Ltd 56
Stanway Hutchins . . . 33
Simms, T. S. 54
Still, J. H. Mfg. Co. . . . 47
Sun Life of Canada . . . 64

T

Tardieu, M. (Styx) . . . 49
Trees 42
Tétrault Shoe 34b

V

Victoriaville Furniture. . 66

W

Wagstaffe Ltd 13
Western Ass. Co. 61
White Swan 24

RETENEZ CETTE MARQUE

"LA BELLE MENAGERE"

ET N'OUBLIEZ PAS QU'ELLE S'APPLIQUE AUX MEILLEURS BALAIS QUI DONNERONT SATISFACTION A VOS CLIENTS

Commandez les Balais "LA BELLE MENAGERE" au fabricant même, à

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard - - - - QUEBEC

COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

HENRI ROY & CIE, à COGNAC, FRANCE.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

VENDEZ LA MEILLEURE

Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades, le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même valeur nutritive.

PURE CANE MOLASSE COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - - MONTREAL.

57 57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

Nous avons appris récemment que des agents représentant certaines maisons de gros recommandent d'autres marques de beurres de sucre. IL Y A UNE RAISON. Nous la ferons connaître dans une page la semaine prochaine. Surveillez cette annonce nous croyons qu'elle sera intéressante. LES BEURRES DE SUCRE ET SIROPS DE SMALL'S sont les seuls standards originaux au monde.

SMALL'S Limited

101 Rue Parthenais - - MONTREAL

SMALL'S STANDARD FOREST CREAM Sugar Butters

75. lbs. 30. lbs. 5. lbs. Reputed 1. lb.

DAVIES
QUALITY
PRODUCTS
THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED
TORONTO

UN VRAI REGAL

Pendant les journées de chaleur, il n'y a pas de plus grand régal que de s'asseoir devant un "lunch froid" plutôt que devant un dîner bouillant.

La ménagère le comprend, c'est pourquoi elle cherche dans son voisinage un magasin qui a un comptoir de "lunch froid".

En trouve-t-elle un dans votre magasin?

Les viandes cuites et en gelée de Davies sont justement les produits "prêts à servir" que recherche la ménagère. Vous ne pouvez lui offrir une ligne plus appropriée de mets délicieux pour l'été.

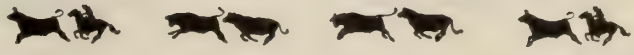
Envoyez un ordre aujourd'hui.

Langue de porc de Davies	Rôti de porc de Davies
Jarrets en gelée de Davies	Porc et langue de Davies
Langue de boeuf de Davies	Porc en gelée de Davies
Fromage de tête de Davies	Porc cuit pressé de Davies

THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED

MONTREAL

Siège Social à Toronto



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

La Moutarde White Swan

"Elle a le piquant"

L'Eté est la saison de la moutarde

Placez cette moutarde populaire faite en Canada, bien en évidence dans vos étalages pendant les chaleurs. Pour les pique-niques, les lunches avec viande fraide, les salades, etc., elle est absolument indispensable.

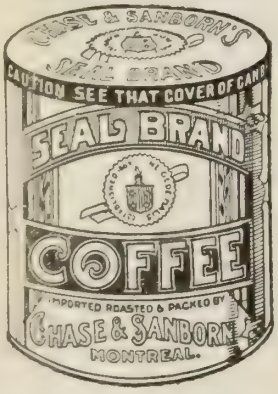
La moutarde White Swan, vous coûte moins cher, M. l'Epicier, que n'importe quelle autre marque importée, et c'est une moutarde Supérieure. Jetez un coup d'oeil sur votre stock aujourd'hui et laissez-nous vous envoyer un ordre d'essai de cet article à vente rapide.

Empaquetée d'une façon attrayante en

¼ lb . . . . . $2.25 ½ lb 4.00

White Swan Spices & Cereals Limited

Toronto - - - - - - - Canada



Le "Seal Brand" se vend de préférence. Vendez de préférence le "Seal Brand".

Mis en boîtes de 1-2 lb., 1 lb. et 2 lbs.

Chase & Sanborn

Montréal

Arrêtez! . . . Lisez! . . . et Ecrivez-nous . . .

Tous les marchands qui ont nos biscuits en stock sont unanimes à dire qu'ils répondent à tous les goûts, font le délice des gourmets et jouissent d'une popularité extraordinaire.

Tous les jours on se plaît à nous dire ou à nous écrire que nos biscuits:

1o. **Sont de la meilleure qualité.**
2o. **Intéressent tous les marchands anxieux de faire un succès de leur commerce.**
3o. **Sont connus et recherchés à travers toute la province.**
4o. **Sont d'une vente on ne peut plus avantageuse.**
5o **Sont d'un écoulement assuré et rapide.**
6o. **Sont devenus un article de provisions quasi indispensable.**

Qui nos biscuits a,
Argent fera . . . .

La Compagnie de Biscuits Nationale, Limitée

SAINT-HYACINTHE, QUE.

VENDEZ-VOUS DU THÉ VERT DU JAPON ?

Si oui, demandez immédiatement une caisse de "Salada" vert et délivrez-vous pour toujours des ennuis et des désagréments de tenir des thés en vrac de qualité inférieure.

Rappelez-vous que vous ne pouvez pas perdre sur le "Salada". Nous en garantissons la vente.

Ce fait seul devrait vous convaincre que le "Salada" est exactement ce que nous déclarons qu'il est, c'est-à-dire, le meilleur thé au monde.

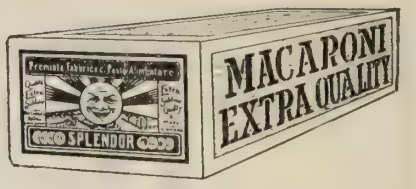
SALADA TEA CO.
OF CANADA, LIMITED

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 2 juillet 1920 Vol. XXXIII — No 27

L'IMPORTANCE DE L'EDUCATION

L'importance de l'éducation a toujours été primordiale dans tous les pays parce que c'est d'elle que dépend la mentalité nationale et que c'est de l'éducation individuelle que se forme l'âme des peuples.

Au lendemain de la grande guerre, alors que toutes les énergies s'orientent vers le relèvement des choses détruites et le perfectionnement de celles existantes, il importe d'apporter au système éducationnel une attention toute spéciale et de chercher à augmenter le degré d'efficacité pour le plus grand bien de la société d'aujourd'hui et de demain.

Ce souci de renouvellement ou de perfectionnement pédagogique se manifeste d'ailleurs dans les discours des esprits élevés pour lesquels la question sociale est la base même de notre manière de vivre heureux; c'est ainsi que Zéphirin Hébert, ex-président du Board of Trade, dans un récent discours abordait le problème de l'éducation en appuyant sur l'idée qu'il fallait faire la grande part de l'éducation morale à côté de celle de l'instruction scientifique.

A l'occasion de la distribution des prix du Collège Loyola, M. Hébert se défendant de traiter de la question à un autre point de vue que celui de l'éducation commerciale, s'exprimait ainsi.

'Puis-je franchement dire que si quelqu'un de vous a une inclination marquée ou un goût prononcé pour le commerce, ses connaissances prises dans un cours classique d'études le rendent apte à suivre cette vocation.

"Le commerce ne consiste pas en mathématiques ou en sciences. ce qu'il faut c'est du jugement, de la sûreté d'esprit et cette puissance qui nous fait saisir les choses comme elles doivent l'être.

"Le latin et le grec et autres matières, peuvent ne pas être essentielles, mais elles ont la faculté de nous ouvrir l'intelligence, tout comme la philosophie nous donne le plein pouvoir de raisonnement.

"Le commerce, c'est de l'intuition, de l'inspiration et de la vision et si ces facultés sont convenablement soutenues par une longue expérience et une connaissance complète, elles deviennent indéniablement les plus grands facteurs de succès qui soient. Bien plus, si ces facultés sont rehaussées par cet attribut inestimable qu'est un esprit parfaitement éduqué, on peut se considérer comme doué pour le commerce.

"Un écrivain français a dit que le commerce est une vocation dans laquelle les talents les plus hauts et les réalisations les plus élevées peuvent se donner libre cours et dans laquelle les meilleures qualités du coeur et de l'esprit peuvent se dépenser largement. Et ceci m'amène à dire que le commerce n'est pas seulement un moyen de gagner de l'argent mais qu'il nous permet de remplir les devoirs qui incombent à tout citoyen et à tout chrétien. Une oeuvre sociale, philanthropique et nationale peut y être accomplie et ceci en aidant les autres.

"Dans le commerce, il y a le côté matériel, mais les éléments philosophiques, moraux et psychologiques y sont de la plus haute importance, et, selon moi y prédominent.

"On doit être généreux, charitable, juste, en un mot remplir ses devoirs envers les autres. On entend souvent dire que "Charité bien ordonnée commence par soi-même." C'est vrai. Cependant, ne peut-on pas, en même temps qu'on songe à soi-même prendre intérêt aux autres? Et comme guide, à quelle source prendra-t-on son inspiration? A l'Evangile, messieurs. Et si on est fidèle aux enseignements qui y sont contenus, on conduit ses affaires de la manière qui sied à un chrétien.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

faction et le contentement attendent ceux qui le mettent en pratique.

"On pourrait en dire beaucoup plus long sur ce sujet mais je ne veux pas abuser de votre patience; d'ailleurs je sais qu'une des principales caractéristiques d'un homme d'affaires est la brièveté et comme j'aimerais à suivre les règles que je prône, je m'abstiendrai d'aller plus loin.

"Puis-je terminer en disant que si ces quelques remarques peuvent être utiles à quelqu'un, j'en serai heureux."

Nous sommes persuadés que nos lecteurs tireront profit de ces réflexions de M. Zéphirin Hébert et qu'ils comprendront mieux après cette lecture ce qu'est la véritable éducation commerciale et en inculqueront les principes à leurs enfants.

LA DEMISSION DU DERNIER REPRESENTANT DU TRIBUNAL DU COMMERCE

Après la démission du juge Robson et de M. W. F. O'Connor, C.R., voici que vient de parvenir au premier ministre la démission du troisième membre de l'éphémère tribunal de commerce, M. J. Murdock. Cet effacement du dernier représentant de cette institution semble devoir marquer sa chute et sa disparition complète, d'autant que les raisons invoquées par M. J. Murdock pour ne pas demeurer plus longtemps titulaire du poste qui lui avait été confié sont autant de condamnations pour ce tribunal inutile dont le but fut faussé dès le début par ceux qui en avaient la charge. Et nous ne pouvons nous empêcher de songer, devant cet effondrement lamentable, à ce que nous disions aux premières heures d'existence de ce bureau commercial qui devait, semblait-il, rendre d'immenses services au public en général, mais qui fut loin d'être composé de la façon qu'il eût fallu pour obtenir des résultats pratiques. Nous suggérions alors, que ce tribunal fut représentatif des intérêts des manufacturiers ou producteurs, des marchands de gros, des marchands de détail, des classes ouvrières et du public en général et que ces différents représentants ne soient pas pris au hasard d'une recommandation, d'un geste de favoritisme ou d'une coterie, mais bien au mérite personnel et à la qualification qui les mettaient sur les rangs. Il est bien évident, l'expérience confirme nos prévisions, que les personnes qui ont constitué ce tribunal, pour honorables qu'elles puissent être, et douées de qualités personnelles dont il ne fait aucun doute, ne possédaient pas la compétence voulue pour mener à bien la tâche mise entre leurs mains. Il faut avoir été du métier pour bien connaître une branche, avoir fait partie d'une classe pour en saisir les besoins et ce sont là des qualifications qui ont fait défaut à nos titulaires et leurs bonnes intentions ont été submergées par le flot de problèmes qui n'étaient pas de leur ressort et que la science des livres ou une enquête hâtive ne pouvait leur faire résoudre dans l'intérêt de tous. Ils ont été paralysés dans leurs mouvements précisément parce que n'étant pas les représentants attitrés de telle classe, ils ont cherché à concilier les intérêts de certains qui leur étaient plus proches au détriment de la majorité qui n'avait que des rapports très lointains avec eux. Ils se sont trouvés pris dans une impasse inextricable, entraînés à protéger la chèvre et le chou et à abdiquer toute autorité, cette dernière ne pouvant être fondée que sur le droit du peuple qui, en l'occurrence, se trouvait complètement méconnu.

Est-ce à dire que l'idée du tribunal de commerce était mauvaise, que le principe de sa création n'était pas plausible? Non certes. Le principe était bon, il a été mal appliqué, voilà tout; et il est à espérer que si une institution du même genre remplace celle défunte, on prendra, cette fois plus de soin à grouper intelligemment les représentants des différentes classes, choisis à même ceux qui, par leur longue expérience des problèmes économiques les plus divers, peuvent donner toute garantie d'une appréciation juste des conditions du moment et des sanctions qu'elles comportent.

M. J. A. PAULHUS ET L'ASSOCIATION DES PECHERIES CANADIENNES

A la récente convention qui a eu lieu à Vancouver du 3 au 5 juin dernier, M. J. A. Paulhus, directeur de la maison de poissonnerie bien connue "D. Hatton Compapny" a été élu vice-président de l'Association des Pêcheries Canadiennes.

Au cours de son voyage M. J. A. Paulhus a eu occasion de parler devant les Chambres de Commerce de Vancouver et de Prince Rupert du repeuplement des pêcheries et des questions économiques se rapportant à l'industrie poissonnière, avec toute l'autorité qu'il possède en la matière.

Parmi les questions mises à l'étude par la convention il convient de signaler le problème du repeuplement de la rivière Fraser, les recherches scientifiques sur la vie du poisson et quantité de questions de commerce international qui ont reçu une attention toute particulière.

LA TAXE DE 2 p.c. NE S'APPLIQUE QU'AUX GROSSES COMPAGNIES

M. R. W. Gould, secrétaire de la succursale locale de l'Association des Manufacturiers canadiens vient de recevoir d'Ottawa de nouvelles instructions au sujet de l'impôt sur les ventes et spécialement de celui de 2 pour cent sur les ventes conclues directement entre les manufacturiers ou les importateurs et les grosses compagnies. Le télégramme reçu de M. George W. Taylor, assistant sous-ministre du Revenu de l'Intérieur, se lit comme suit:

"L'impôt de 2 pour cent sur les ventes s'applique aux ventes faites par les manufacturiers aux compagnies de chemin de fer, d'énergie électrique, aux municipalités, aux compagnies d'utilité publique et aux lignes de navigation.

"La taxe de 1 pour cent sur les ventes s'applique aux ventes faites par les marchands de gros aux compagnies en question. Les matériaux destinés à la construction de navires devant servir au transport de marchandises dans les eaux canadiennes ne tombent pas sous le coup de l'impôt."

UNE ENQUETE SUR LES TARIFS POSTAUX ACCORDES AUX MAISONS DE COMMANDES PAR LA POSTE.

Une délégation des membres du Comité fédéral de l'Association des Marchands Détaillants du Canada est allée trouver l'Hon. M. Blondin, ministre des Postes, pour lui exposer les vues de l'Association qui sont relateés ci-dessous, au sujet d'un projet d'enquête sur les tarifs postoux accordés aux maisons de commandes par la poste.

La question a été présentée par M. Henry Watters, et M. E. M. Trowern, tous deux d'Ottawa. De nombreux arguments autres que ceux énumérés ci-dessous ont été présentés pour faire ressortir la nécessité d'une enquête publique approfondie de la question.

On a fait remarquer qu'il n'était pas suffisant pour le ministre des Postes de montrer que le revenu total perçu pendant l'année couvrait les frais d'opération de la Poste. A l'heure actuelle un timbre de guerre de 1 cent est apposé par chaque expéditeur sur chaque lettre, dans le but que ce sou soit employé à contribuer au paiement des dépenses de guerre du gouvernement. Comme question de fait le revenu de ce timbre de guerre n'a pas été appliqué à cet effet, mais il a été entièrement compris comme un revenu postal et confondu avec le reste sans que l'on dise le montant qui a été reçu sur le compte de la dette de guerre. La prétention émise par la délégation que le public paye trop cher pour le service des lettres et les maisons de commandes par la poste payent trop peu pour le transport des colis, semble tête tout à fait justifiée. Lorsque les compagnies de chemins de fer n'étaient pas la propriété du gouvernement canadien, elles se plaignaient toujours que le gouvernement ne les payaient pas assez pour le transport des matières postales de toute catégorie. Aujourd'hui que les compagnies sont sous la direction du gouvernement, la perte commence à apparaître, et les arguments employés par la délégation pour démontrer que le peuple canadien ne devrait pas être appelé à transporter à perte des marchandises pour les maisons de commandes par la poste ou pour toute autre personne intéressent tous les citoyens du Canada.

La délégation déclara. qu'à son avis, le gouvernement perdait environ vingt millions de dollars par an sur les commandes par la poste et les catalogues, et que cette perte était due au tarif trop élevé imposé pour le transport des lettres.

Le ministre des Postes examina très sérieusement les arguments présentés par la délégation qui au lieu de la promesse banale d'une sérieuse considération, obtint la promesse formelle qu'un amendement à la loi des Postes serait présenté à la prochaine session et que l'Association aurait toute latitude pour présenter sa cause lorsque l'amendement viendrait à être discuté.

La délégation a été parfaitement satisfaite du résultat de son entrevue.

LES THES DE QUALITE INFERIEURE SONT SURABONDANTS SUR LE MARCHE

De grosses quantités de thé de qualité inférieure inondent le marché, semble-t-il, et les importateurs éprouvent de grandes difficultés à se procurer des thés de qualité véritable. Il y a aussi un fort volume de thé des Indes d'âge considérable qui fait son apparition sur le marché et les importateurs sont d'avis que c'est le thé qui était détenu par le Ministère anglais de l'alimentation. Ce dernier cherche à s'en débarrasser et la jetta par conséquent sur le marché.

Il y a quelques années, le Canada avait l'habitude d'importer de vastes quantités de ce thé de qualité inférieure qui était consommé dans les camps de bûcherons ou de mineurs. La vague de prospérité qui a passé sur le Canada a changé cette pratique avec pour résultat que les localités qui précédemment buvaient un thé très ordinaire, demandent à présent une sorte bien supérieure. Les importateurs de thé disent qu'il leur est difficile de vendre ce thé de qualité médiocre. Personne n'en veut acheter. En outre, la saison de ce thé de qualité moindre est dans son plein pour Ceylan et les plantations de ce district ne semblent guère fournir une qualité relevée.

La reprises des relations commerciales entre la Grande-Bretagne et la Russie, déchargera, sans nul doute, le pays d'une grande partie de cette accumulation de thé inférieur. Il fut un temps où la Russie était le plus fort pays consommateur de thé de bonne et médiocre qualité. Ses achats de ces deux sortes dépassaient de beaucoup ceux de tout autre pays et il est fort possible que le commerce de thé soit repris très prochainement dans toute son ampleur.

Les thés de belle qualité pour lesquels le public consommateur du Canada a appris à montrer une faveur marquée, sont difficiles à obtenir et bien que les prix sur les thés de qualité inférieure aient diminué du fait de la faible demande et de la surabondance de stock sur le marché, il n'y a pas d'indication que des prix moins élevés puissent être espérés sur les meilleures sortes.

La situation du marché pour les thés du Japon est forte, avec des prix cotés très hauts. Les thés-primeurs du Japon sont cotés à présent au commerce de 80 cents à 90 cents la livre.

LES CORNFLAKES SUSCEPTIBLES DE HAUSSE

Les manufacturiers de cornflakes des Etats-Unis ont augmenté leur produit à 4.90 la caisse; cela représente une augmentation d'environ $1.00 la caisse sur le prix des flocons de blé d'Inde au Canada.

Tous les flocons de blé d'Inde qui sont manufacturés au Canada sont faits de maïs blanc américain. Ce maïs a augmenté constamment depuis quelque temps et les manufacturiers américains prétendent que la raison de la hausse de leur produit est le prix plus élevé du blé d'Inde. Il se peut donc que cette situation aux Etats-Unis ait son influence au Canada.

Le développement de nos exportations de produits alimentaires.

Le commerce du Canada avec les pays étrangers a montré une forte augmentation dans ces derniers mois. L'augmentation pour l'année fiscale finissant le 31 mars s'élève à $165,980,266. Le volume total des exportations et des importations du Canada pendant l'année s'élevant à $2,351,174,886, contre $2,185,194,620 pour l'année finissant en mars 1919.

L'augmentation des exportations pour l'année s'élevait à $23,048,292 sur 1919, la valeur totale des marchandises exportées du Canada pendant 1919-20 étant de $1,239,192,098, contre $1,216,443,806 en 1918-19.

Fortes exportations de produits alimentaires

Un coup l'oeil jeté sur les rapports du gouvernement montre que les produits alimentaires et en général les articles courants d'épicerie ont fait l'objet d'une forte exportation. Pour les onze mois finissant en février 1920, les exportations de pommes s'élevaient à $3,633,319, contre $1,776,601 pour la période correspondante de 1919. Celles des fruits frais s'élevaient à $142,615 contre $39,395. Les pommes séchées aussi montraient une énorme augmentation pour les onze mois dont il s'agit avec un total de $475,457 contre un total précédent de $52,338. Les fruits en conserve et les confitures furent en forte demande sur les marchés étrangers, les exportations en étant plus du double que celles des onze mois finissant en 1919, les chiffres pour la période finissant en février 1920 étant de $2,919,696, contre $1,370,713. Dans les grains, le blé montre une formidable augmentation avec $1717,518,830, avec augmentations substantielles pour les autres grains. Les exportations de riz dépassèrent de beaucoup celles de n'importe quelle année précédente, le total en étant de $632,495 contre $59,379 pour les mêmes mois de l'année d'avant. Les exportations d'oatmeal et d'avoine roulée s'élevaient à $4,162,801, contre $3,893,500. Les envois de farine de blé du Canada se sont élevés à $91,730,284, la farine et les produits moulus atteignant le grand total de $101,810,446.

Exportation de Macaroni

Une caractéristique intéressante de l'expansion des exportations du Canada en fait de produits alimentaires se manifeste dans les statistiques sur le macaroni. Avant la guerre, il n'y avait presque pas de macaroni manufacturé au Canada et nulle exportation. Cette industrie s'y est développée par suite de l'impossibilité d'obtenir des approvisionnements suffisants d'Italie et autres pays producteurs, et aussi du fait que la consommation du macaroni a augmenté dans des proportions surprenantes.

De fait il n'y a pas de chiffres mentionnés dans les rapports du gouvernement pour les années précédentes et les exportations totales pour les 12 mois finissant en février de l'année courante s'élevaient à $392,698, le mois de février seul se totalisant à $72,049.

Les manufacturiers de Corn Starch ont aussi fait de l'exportation pour la première fois, et encore que le montant en soit minime, il y a toute indication d'augmentation.

La confiserie canadienne à l'étranger

La demande pour les confiseries canadiennes à l'étranger a été très satisfaisante par le fait que l'industrie des vieux pays n'avait pas encore atteint son activité normale d'avant-guerre. Les exportations de confiseries dans la période envisagée étaient plus de quatre fois celles des onze mois correspondants finissant en février 1919, les chiffres respectifs étant: $5,710,678 et $1,422,954. Le sucre d'érable, a été aussi consommé sur une vaste échelle au Royaume-Uni et autres pays bien que dans ce cas, l augmentation d'exportation ne soit pas si importante que pour les confiseries. Le total pour les onze mois était de $1,066,977. Le sirop d'érable cependant doublait presque la période précédente, avec $18,601. Les exportations de sucre de toute sorte se totalisaient à $22,256,050, contre le chiffre minime de $164,786 pendant la période 1918-19. Des sirops autres que le sirop d'érable étaient exportés pour un montant de $709,606 et ce, pour la première fois.

Notre commerce de tabac outre-mer

Le tabac, à l'état manufacturé et non manufacturé est devenu un des produits réguliers canadiens se vendant sur les marchés étrangers. Encore que le montant pour les onze mois finissant en février dernier n'atteignit pas le total de la période correspondante de 1918-19, il y eut une augmentation considérable sur la même période de 1917-18. Pour les mêmes mois finissant en février 1920, les exportations se totalisèrent à $3,680,228, contre $4,913,740 pour les mêmes onze mois de 1918-19.

Augmentation des exportations des légumes en conserve

Les exportations de légumes canadiens en conserve furent en faveur sur les marchés des vieux pays d'Europe, le Royaume-Uni en absorbant pour plus d'un million.

Pour ce qui est du poisson en conserve, le Royaume-Uni ne fut pas pour nous un fort importateur, sauf pour le saumon en conserve. Une augmentation considérable est notée en comparaison avec la même période de 1918-19. Les exportations de saumon en conserve au Royaume-Uni s'élevèrent à $7,349,068, alors que les exportations totales, y compris le Royaume-Uni et les autres pays se totalisèrent à $11,358,251.

Ces chiffres indiquent la place que les produits alimentaires canadiens tiennent sur les marchés du monde, et l'on peut espérer que ce développement de nos exportations ne fera que s'accentuer et se répandre dans le monde entier.

L'EQUIPEMENT INTERIEUR DU MAGASIN COMPTE POUR BEAUCOUP DANS LE SUCCES.

Les déclarations d'un marchand prospère

La dernière enquête de Harvard révèle un fait caractéristique dans le commerce d'épicerie, c'est que les marchands dont le chiffre d'affaires est le plus élevé et les bénéfices nets les plus importants comme pourcentage sont ordinairement ceux qui ont porté attention aux procédés économiques d'aménagement intérieur. Ces hommes ont porté leur pensée plus spécialement à la commodité la plus coûteuse: le *Temps*. Car le temps et son corollaire: la main-d'oeuvre, doivent entrer dans tous nos calculs. Il y entre que nous le notions ou non. C'est la plus importante chose que nous achetions. Le marchand intelligent n'en perdra pas.

Il y a vingt-cinq ans, nous nous rendîmes compte dans notre magasin que le sucre n'était pas un article profitable parce que la marge de profit était moindre que le pourcentage moyen de frais généraux. Nous réorganisâmes notre magasin, plaçant en avant ce que nous considérions comme des marchandises profitables et laissant à l'arrière les articles improfitables.

Ce que nous n'avions pas fait entrer en ligne de compte était le fait que nous le voulions ou non, nous devions vendre autant de sucre — 20 pour cent de notre chiffre d'affaires à peu près — et que nous devions en conséquence traverser plus d'espace. Après un samedi affairé, l'un de nous se prit à penser aux 50 pieds qui séparaient le comptoir principal de l'emplacement du sucre. Il calcula grosso modo combien de fois cette distance avait été parcourue et en vint à la conclusion que ce trajet se faisait 100 fois par jour.

Cela représentait cinq mille pieds parcourus par jour, soit tout proche d'un mille. Dans une année commerciale cela faisait 300 milles de promenade, d'énergie dépensée et de temps perdu. Nous ne prîmes pas de temps à replacer notre sucre en avant. Il nous apparut que puisque nous devions tenir cette commodité "sans profit", il était raisonnable tout au moins d'en réduire les dépenses de vente au minimum. Nous en étions arrivés à la conclusion que les faits valaient mieux que la théorie, et nous nous appliquâmes à réduire le trajet des marchandises en forte demande au comptoir. Nous établîmes des rouleaux de papier et de ficelle dans tout le magasin pour éviter des pertes de temps.

Le résultat fut tangible. Nous arrivâmes à vendre plus de marchandises par homme qu'aucun autre magasin.

Mais ce fut lorsque nous fîmes complètement l'aménagement nouveau du magasin que nous appliquâmes notre idée sur une grande échelle. L'espace sous chaque comptoir fut utilisé complètement, pas un pied cube de place ne fut perdu. Toutes les marchandises furent concentrées aussi étroitement que possible.

Le bon équipement du magasin supprime bien des frais. Mettons que cet équipement coûte $1,000. S'il épargne le temps d'un homme à $20.00 par semaine le coût en sera payé en une année. Après la première année l'épargne sera de 100 pour 100, c'est déjà fort appréciable. Ce raisonnement s'applique aussi bien à un homme à salaire qu'à votre propre temps et à votre propre énergie. Toute minute employée à un service représente une dépense. Si vous pouvez épargner de votre temps pour le consacrer à quelque chose d'utile, c'est autant que vous gagnez.

Cette étude tend à nous conduire à une découverte d'un intérêt appréciable: à savoir qu'il est probable que vous avez un magasin beaucoup plus grand que ce dont vous avez besoin. C'est une des erreurs des plus communes et les plus coûteuses parmi les marchands que d'avoir beaucoup trop de place. J'ai tenu commerce dans trois magasins au cours des quinze dernières années, le second étant plus petit que le premier et le troisième encore plus réduit que le deuxième. Et à chaque déménagement, j'ai fait de plus grosses affaires. Dans le premier magasin, nous avions en tout 7,500 pieds d'espace dont 3,200 pieds pour la salle de vente. Nous y faisions de $33,000 à $35,000. Dans le second, nous avions 4,800 pieds et nous y fîmes de $60,000 à $65,000. La salle de vente dans ce magasin contenait 2,200 pieds. Dans le troisième, nous avions 5,000 pieds en tout, mais seulement 1,800 pieds pour la salle de vente. Nous y fîmes de $75,000 à $89,000. Toutes proportions gardées, il y a une grande économie d'exploitation dans les plus petits espaces. Bien entendu il ne faut pas verser dans l'exagération, mais on peut prendre comme principe qu'il est bon de s'en tenir au minimum d'espace nécessaire, car on concentre ainsi ses ses affaires, on s'évite bien des pas inutiles et on évite un écueil qui souvent mange les profits: la surcharge de stock.

LES CONSERVES DOMESTIQUES
Intéressent tout le monde

Les conserves à domicile. Il n'y a pas un domicile où l'on n'apprécie pas la valeur des conserves de fruits et légumes. Ceci est tout particulièrement vrai lorsque le fruit est mis en conserves à la cuisine, ou à la porte de la maison par l'épouse du maître du logis, aux heures où ses travaux domestiques lui ont permis ce moment de distraction.

Un enfant peut en fabriquer. Il n'est pas nécessaire que la jeune fille soit une graduée d'une école technique pour obtenir un résultat parfait. Un assortiment de conserves en boîtes est une nécessité dans chaque demeure canadienne. (Une nécessité est ce qui contribue à la santé et au bonheur). Conséquemment un appareil "UTILITY" est indispensable dans chaque famille, grande ou petite, pour chaque producteur et chaque jardinier.

L'appareil "UTILITY". C'est l'appareil qui apporte l'ornement d'une nourriture abondante, en conserves, pour la saison d'hiver. Et toujours la table sera ornée de fruits et de légumes cueillis à leur maturité et dans un état sanitaire et parfait.

Fortement construits mais de belle apparence. Les appareils "UTILITY" sont fabriqués en tôle galvanisée, qui est reconnue comme absolument non corrosive et à l'épreuve de la rouille, quelles que soient les conditions de la température. Le couvercle s'ajuste parfaitement, les paniers à treillis (receptacles) sont fortement construits et de belle apparence. Le foyer et toutes les autres parties de l'appareil sont en rapport avec son apparence générale. Le foyer et le conduit de la fumée sont entièrement entourés d'eau et ne peuvent brûler. Chaque appareil est pourvu des outils nécessaires pour la fabrication et la mise en boîtes, ou jarres, des conserves. L'appareil n'offre absolument aucun danger de brûlure pour celui qui en surveille le travail.

"UTILITY" est le seul appareil au monde, dont le foyer et le retour de la fumée soient entièrement entourés d'eau permettant de ce fait d'obtenir le maximum possible de chaleur pour le minimum de combustible.

Ces perfectionnements de l'appareil sont brevetés.

Ce qu'un boisseau de fruits et légumes peut produire

Un boisseau de tomates, pêches, poires, prunes, fèves, pois, blé-d'Inde, fraises, framboises, pommes de terre, citrouilles, etc., remplira de 18 à 24 boîtes (grandeur No. 3) ou de 28 à 36 boîtes No. 2.

Notre manuel d'instruction

Tel un grand collège sans instructeur, l'appareil "UTILITY" ne serait pas présenté au public canadien s'il n'était accompagné de l'outillage, des recettes et instructions. Avec le manuel qui accompagne chaque appareil il ne reste plus de secrets quant à la stérilisation, la préparation et la méthode à suivre dans la fabrication des conserves. Notre manuel contient quarante-deux recettes se rapportant à la fabrication des conserves de fruits, légumes, viandes, gelées, marmelades, soupes, poissons, etc.

L'Appareil "UTILITY" jouit d'une renommée nationale par les résultats qu'il a donnés

Le record par Comté, Etat, de même que sous la direction du gouvernement américain, quant à la quantité et la qualité, a été obtenu par l'appareil "UTILITY".

Plus de 18,000 agents autorisés du gouvernement américain emploient l'appareil "UTILITY" dans les démonstrations de mise en conserves des fruits, viandes et légumes.

LE BUREAU FEDERAL DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DU CANADA VA SE REUNIR A VANCOUVER.

La quinzième convention annuelle du bureau fédéral de l'Association des Marchands-détaillants du Canada aura lieu à Vancouver, C. B., les jeudi et vendredi 22 et 23 juillet prochain. Ce sera une des plus importantes convention des marchands détaillants qui aient jamais été tenues en Canada et chaque province y sera représentée. Dans le but de joindre l'utile à l'agréable, les membres du comité

LOI LACOMBE

Déposants	*Patrons*
Aspinal, Alf.,	Grand Trunk Ry,
Bard, Joseph,	Forget Electric.
Bergeron, Arthur,	John Ducas & Co. Mfg.
Bouchard, Lionel,	Grand Trunk Ry.
Bourque, Armand,	A. Bourque & Cie.
Brière, Léon,	J. Ladouceur.
Carter, Wm.,	J. O. Gareau Ltée.
Charron, Ferd.,	Divers Patrons.
Doherty, Jos.	The Canadian Consolidated.
Deslauriers, Donat,	Montreal Abattoir Ltd.
Drolet, Euclide,	C.P.R. Angus Shop.
Duvenceau, Ade.,	Atlas Construction.
Fréchette, Jean,	Geo. W. Slater Shoe.
Gauthier, André,	La Duchesse Shoe.
Gélinas, Armand,	La Cie de Publication "La Patrie".
Gibbin, Victor E.	McIntyre Co. Ltd.
T.A. Girard vs H.	Provost & Cie.
Hogue, H.,	J.-E. Duhamel.
Hector, Jacques,	J.-B. Baillargeon Cie
Jacob, M., Max.	Meldin.
Kalos, Nicholas,	Harry Kolas.
Lachance, René,	Pinkertons National Detective Agency.
Lacoste, Aimé,	Grand Trunk Ry.
Laporte, Yve Louis,	W.C. McDonald Co.
Le Carre, Louis,	Northern Import Co.
Legault, Alfred,	J. Donoghy.
J.B.C. Martin vs	Canadian Pacific.
Morel, Joseph Eugène,	Beaudoin & Cie.
Mulvena Evans Sydney,	American Druggist Syndicate.
Nichan, O.,	Jos. Coulombe.
Paquette, Joseph,	Bel Air Display.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac. TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

d'organisation ont organisé une excursion sur la ligne du chemin de fer Pacifique Canadien, couvrant depuis Halifax jusqu'à Vancouver pour prendre aux différentes stations ceux qui désirent assister à la convention. Le train d'excursion partira d'Halifax le 12 juillet pour passer aux différents endroits aux dates suivantes:

St. John, 12 juillet; Québec, 13 juillet; Montréal, 13 juillet; Ottawa, 13 juillet; Toronto, 14 juillet; Port McNicoll, 14 juillet, et s'arrêtera dans toutes les villes et cités importantes.

L'excursion est à la disposition de tous les membres qui voudraient inviter leurs amis ou amener quelque membre de leur famille Tous renseignements au sujet des prix etc., peuvent être obtenus en s'adressant au secrétaire de n'importe quel bureau provincial ou à M. E. M. Trowern, secrétaire du Conseil Exécutif du Dominion, chambre 49, Edifice de la Banque Nationale, à Ottawa.

USINE NOUVELLE BEAUCOUP PLUS CONSIDERABLE

La compagnie McCaskey Systems Limited, fabricants de livres de comptes et systèmes d'enregistrement de crédit, vient d'acheter une usine de munitions à Galt, Ontario, où son siège social et la fabrique seront transportés dans la deuxième moitié du mois de juillet.

La compagnie se trouve tellement à l'étroit dans ses locaux actuels qu'elle a besoin d'un établissement beaucoup plus vaste pour répondre aux besoins de ses affaires qui croissent avec rapidité.

La nouvelle usine de Galt est tout ce qu'il y a de plus moderne sous tous les rapports et plusieurs machines extra rapides vont être ajoutées, ce qui doublera pratiquement l'aménagement actuel de son usine.

Les deux années qui viennent de s'écouler ont marqué un développement très prononcé dans les affaires de la compagnie — et il est reconnu qu'aujourd'hui elle tient le premier rang dans sa ligne de production.

Ses affaires s'adressent principalement aux marchands de détail — mais les systèmes industriels pour les manufacturiers rencontrent beaucoup d'appréciation — de même que les systèmes des médecins et chirurgiens pour les professions libérales.

Le développement le plus rapide des affaires de la compagnie pendant ces deux dernières années a porté sur le département des livres de comptoir.

L'HARMONIE DANS LE CHOIX DU PAPIER A TAPISSER

Peu de personnes en choisissant un nouveau papier de tapisserie pour entrée, salon ou chambre à coucher, prennent considération des détails d'architecture de la salle ou de la bâtisse dans laquelle la décoration doit être employée. Aussi cher et aussi artistique que soit le papier choisi, s'il ne s'harmonise pas avec l'apparence générale, sa valeur principale se trouve perdue. Il peut provoquer une impression déplaisante lorsque la porte s'ouvre sur la salle qui en a été tapissée.

Cette saison, il y a une tendance marquée pour les effets de tapisserie et de dessins au "stencil", et les reproductions en jolies nuances attrayantes des dessins favoris en cretonnes se vendent également également très bien au commerce général. De nombreuses nouveautés ont été lancées par les décorateurs importants dans les demeures de clients qui consentent à payer le prix de ces effets exclusifs.

Parmi les papiers à tapisserie de la meilleure apparence montrés pour la présente saison, on remarque les papiers anglais "Handblocked" d'un dessin plutôt conventionnel. Ces papiers sont en grande demande dans une grande variété de dessins et sont très bons pour la meilleure sorte de boudoir, bibliothèque ou de salle à manger. Ils se détaillent à environ $3.50 le rouleau. Les dessinateurs de ces papiers coupent leurs patrons dans des blocs en bois et les moules sont pressés dessus à la main ce qui représente un procédé comparativement coûteux au point de vue du temps et de la main-d'oeuvre. Nous ne pouvons obtenir les livraisons assez rapidement, nous disait un importateur de papiers à tapisserie anglais, car ces papiers sont l'objet d'une très forte demande et la crise du papier prive les manufacturiers de cette précieuse matière première.

Parmi les nouveautés pour "halls" il y a un joli papier-cuir japonais en dessin conventionnel de riches teintes et bronze qui se vend à $18.00 le rouleau.

Pour les chambres à coucher, les boudoirs, cabinets de toilette, on peut se procurer de jolies rayures Jaspe unies et des effets de tissus d'une apparence très fraîche. Les dessins persans avec bords coupés sont très bons en effets floraux flous et de très gracieux papiers pour chambre peuvent s'obtenir à 50 cents le rouleau en montant.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

SAVONNERIE DU SUD-OUEST
Bordeaux, France.
Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - MONTREAL

La Construction

AYLMER

A l'étude, agrandissement du bâtiment du pari mutuel. Propriétaire: Connaught Jockey Club. Edifice de la Banque Nationale, Ottawa. Secrétaire: M.Gorman.

CHATEAU RICHER

Réparations générales au système de chauffage de l'école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Napoléon Taillon.

DIXIE

Maison de club $450.000—Propriétaire: Montréal Golf Club. Secrétaire-trésorier: E. F. Waterhouse, Boîte postale 2349, Montréal.

EAST ANGUS

Eglise $304.000. Architectes: Audet & Charbonneau, 194 Parc Georges Etienne Cartier, Montréal et 74 rue King, Sherbrooke. Entrepreneur général: Jos. Gosselin Co, 85 rue Dalhousie, Levis.

HULL

Théâtre Eden, rue Principale, en partie détruit par le feu. Propriétaire: Donat Paquen. Perte $2.500.

LIMOILOU

Résidence $2.000, Boulevard Benoit. Propriétaire: J.A. Ouimet, 96, 4e rue. Travaux à faire à la journée.

MONTREAL

Réparations à résidence $9.500.—114 City Councillors. Propriétaire: E. Vidricaire, 58 Avenue Maplewood. Entrepreneurs généraux: Collet frères, 119, 1ère Avenue, Maisonneuve. Balance des travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Réparations et agrandissement du Bureau de Poste Central, rue St. Jacques. Entrepreneur général: P. Lyall & Sons Constr. Co. Lted, 120 rue St. Jacques.

Bâtiment avec magasin et étage $40.000. Propriétaire et entrepreneur général: Martel Co. Lted, 2454 avenue du Parc. Architecte: A.G. Noseworthy 304 rue Université. Pas de matériaux requis. Soumissions reçues par architecte pour menuiserie, plomberie et chauffage. Balance des travaux à faire faire à la journée par le propriétaire.

Réparations à magasin $6.700.—Propriétaire: Mde Millenary Co. 115 rue Vue Hosne. Entrepreneurs généraux: Collet & Frères, 119, 1ère avenue, Viauville. Devront faire tous les travaux à la journée. Tous matériaux achetés.

Succursale de la Banque d'Hochelaga, rue Ontario Est. Entrepreneurs généraux: Collet Frères, 119, 1ère avenue, Viauville. Maçonnerie, charpente, toiture, électricité, plomberie, chauffage par les entrepreneurs généraux. Travaux à la journée. Peinture et agencement intérieur par soumissions. Contrats à accorder pour plâtrage et peinture.

Garage $15.000. Mile End, Propriétaire: Hardt & Mayer, rue Notre Dame Ouest. Architecte: A. Normandin, 504 rue Lagauchetière.

Garage $7.000, rue Chatham. Propriétaire: Lyall Paper Co. Ltd, 138 rue McGill. Entrepreneur général: Philip Gerard, 172 rue Dorset. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences de deux étages chacune $10.000, rue Drolet. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Brabant, 1[illegible] Boulevard Gouin. A décidé de faire exécuter la balance des travaux à la journée. Demande immédiatement prix pour peinture.

Résidence [illegible] $5.000. Propriétaire: [illegible], 1767 rue Chateaubriand. Balance des travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

2 résidences $7.500.—avenue Addington, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: E. Mayrite, 9 avenue Harvard. Demande immédiatement prix pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage.

Résidence $13.000.—Propriétaire et entrepreneur général, maçonnerie, charpente, chauffage, plâtrage et peinture: E. Vallières, 2328 rue Clarke. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Briques, toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés.

Usine de force motrice, Longue-Pointe. Propriétaire: Canada Steel Foundries Ltd, 720 rue St Jacques. Entrepreneur général: John McGregor, 311 rue Ste. Catherine Ouest, recevra soumissions pour tous sous-contrats et matériaux.

Résidence $12.000.—coin Chemin St. Antoine et Avenue Melrose, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: N. C. Johnston, 2[illegible] rue St. Jacques. Toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, quincaillerie et plancher non achetés. Propriétaire demande prix pour toiture, plâtrage, électricité, plomberie et chauffage.

Résidence $5.000.—Propriétaire et entrepreneur général: V. Sacriol, 3[illegible] 3ème Avenue, Maisonneuve. Fera faire toutes les travaux à la journée. Demande immédiatement prix pour quincaillerie et peinture.

Résidence $[illegible], Propriétaire: E. Hamel, [illegible] rue Christophe Colomb. Entrepreneur général: O. Lacombe, 1170 rue Palmerston. Toiture, menuiserie, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés. Entrepreneur général demande immédiatement prix pour toiture, plomberie, chauffage et électricité.

Réparations à magasin et résidence $[illegible]. Propriétaire: Jos. Malenfant, [illegible] rue Dorion. Entrepreneur général: C. A. Auger, [illegible] rue Berri. Propriétaire demande immédiatement prix pour toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Magasin et résidence $7.000, rue St. Viateur. Propriétaire: Mme. R. David, 3074 Boulevard St. Laurent. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Fera probablement faire la balance des travaux à la journée. L'entrepreneur général demande immédiatement prix pour toiture, plomberie et chauffage.

Garage public $30.000.— Propriétaire: N.J. Lavoie, 792 rue Berri. Entrepreneur général et charpentier: Alex. Deschamps, 1162 rue St. Hubert. Recevra prix pour toiture, plomberie, chauffage, vitrage, bois, fournaise, appareil à gazoline et monte-charge.

Synagogue $37.000.—rue St. Urbain. Entrepreneur général: F.J. Aumais, 475 rue Cuvillier, fera exécuter les travaux à la journée.

OUTREMONT

Résidence $16.000.—avenue Rockland. Propriétaire: L. Marcoux, avenue Mont-Royal Ouest. Architecte: J. J. Adamson, 4 avenue Amesbury. Entrepreneur général: Z. Héroux, 1641 rue St. Denis. Maçonnerie, charpente, toiture, plâtrage, peinture et tuiles par l'entrepreneur général à la journée. Prix demandés immédiatement pour tuiles. Contrats à accorder pour électricité, plomberie et chauffage.

Résidence $8.000, avenue Girouard. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Bourdon & Gagné, 557 Oxford Avenue. Feront faire les travaux à la journée. Prx demandés immédiatement pour toiture, plomberie, chauffage et quincaillerie.

Résidence $10.000.—Propriétaire et entrepreneur général: John Graham, 550 rue Davaar. Architecte: D. Favreau, 180 rue Orléans. Quelques matériaux requis.

QUEBEC

Rétarations au couvent $4.000.—Propriétaires: Rév. Soeurs de la Charité, rue St. Olivier. Entrepreneur général: Emile Morrissette Lted, 236 rue Latourelle. Installe un nouvel ascenseur et fait des réparations intérieures.

Réfection de la devanture du magasin et réparations intérieures $15.000. Propriétaire: Chinic Co. 63 rue St. Pierre. Entrepreneur général: L.H. Peters, 10 rue Ste. Aagèle. Réparations générales et construction d'un escalier de sauvetage.

Salle de pool $2.500. Propriétaire: M.Théberge, 860 rue St Valier. Architecte: Pierre Levesque, 115 rue St. Jean. Entrepreneur général: Jos. Chevalier, avenue Renaud.

Entrepôt $2.000.—Propriétaire: J. L. Lavoie, 733 rue St. Valier. Travaux à faire à la journée.

Entrepôt $28.500. Propriétaire: J. B. Renaud & Co., 126 rue St. Paul. Architectes: Tanguay & Chenevert, 20 rue d'Aiguillon. Entrepreneur général: Magloire Cauchon, 309 rue Richardson.

Entrepôt $85.000, rue Devarennes. Propriétaire: Québec Préserving Co. Lted rue Smith. Architectes: Tanguay & Chenevert, 20 rue d'Aiguillon. Entrepreneur général: Magloire Cauchon, 309 rue Richardson.

Rencontrez - nous à Montréal

du 13 au 17 Juillet

à la Foire du Cuir et de la Chaussure et des commerces s'y rattachant.

AMES HOLDEN McCREADY,

Limited

A TOUS LES MARCHANDS DU CANADA

Ce que la Maison Tétrault
VOUS OFFRE A
la Foire de la Chaussure

1.—Notre Stand No 75 comportant une série remarquable des plus nouveaux modèles fabriqués par nos usines.

2.—Une démonstration complète de la fabrication de la chaussure à trépointe Tétrault. (Une sorte de fabrique en miniature avec toutes les phases de la fabrication.)

3.—Pendant 2 heures par jour, une démonstration pratique de faire des étalages qui paraissent bien et mettent en valeur la marchandise.

4.—Une visite à nos usines, avec à votre disposition des automobiles pour le trajet.

Ce ne sont là que les points principaux du programme que nous nous sommes tracé pour faire de la visite des marchands un séjour attrayant et instructif. Nous leur réservons d'autres attentions qui ne manqueront pas de leur être agréables et de rendre leur voyage profitable.

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC LA

MAISON TETRAULT

A LA FOIRE DE LA CHAUSSURE, AU COLISEUM,
MONTREAL, DU 13 AU 17 JUILLET.

Tetrault Shoe Manufacturing Co., Ltd.

Les plus grands producteurs de Chaussures du Canada.

MONTREAL

Bureau et entrepôt—
9 rue de Marseille,
Paris, France.

TORONTO

La perfection d'une chaussure dépend souvent du service donné par le sous-cap placé à l'intérieur de la chaussure. C'est une bien mauvaise économie que d'employer des sous-caps bon marché. Le sous-cap Vulco-Unit dure beaucoup plus longtemps que le sous-cap ordinaire.

EMPLOYEZ LE VERITABLE

VULCO UNIT

SOUS CAP

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

Venez nous rendre visite au Stand No. 120 à la Foire du Cuir et de la Chaussure

L'ORGANISATION DE LA FOIRE DE LA CHAUSSURE..

L'industrie de la chaussure doit progresser en Canada. Telle est la déclaration faite par plusieurs orateurs au banquet donné la semaine dernière à l'hôtel Windsor, par le comité d'organisation de la Convention de l'Association nationale des détaillants de chaussures.

Le Président de l'Association fit à cette occasion des déclarations des plus judicieuses qui ne manqueront pas de rencontrer l'approbation générale.

Il se dit très heureux de se trouver au milieu de tant d'amis, et de pouvoir unir ses efforts aux leurs pour faire de la prochaine convention le plus beau succès possible. Parlant de l'industrie de la chaussure en notre pays, il déclara que c'était celle qui devait et devrait même actuellement faire le plus honneur au Canada. "Nous possédons, dit-il, des talents même supérieurs à ceux d'autres pays, et cependant, jusqu'ici, nous n'avons pas su les développer. Le peuple canadien possède surtout des richesses immenses qu'il n'a pratiquement jamais su ou voulu exploiter. Il est temps que nous qui avons adopté l'industrie de la chaussure, sachions la faire prospérer et fructifier pour le plus grand bien de nos compatriotes. Nos marques de chaussures sont peut-être ignorées de certaines gens qui semblent donner la préférence aux marques françaises, anglaises ou américaines. Il faut absolument démontrer à ces gens que nous possédons les marques vraiment supérieures, et c'est en faisant de la prochaine convention un succès que nous pourrons atteindre ce but."

Ensuite M. Peter Doig, gérant général du comité chargé de l'organisation de la convention remercia les assistants d'avoir répondu en aussi grand nombre à l'appel du comité. Il leur est d'autant plus reconnaissant que leur présence lui donne déjà l'asurance d'un magnifique succès pour l'organisation qu'il prépare en collaboration d'hommes compétents.

L'orateur approuve entièrement les déclarations faites par les autres orateurs, et croit que le remède nécessaire sera bientôt trouvé. La grande convention qui s'organise, de tous les manufacturiers canadiens de chaussures, et des représentants des divers établissements de notre pays, portera ses fruits, si l'on en juge par l'enthousiasme de chacun de ceux qui y coopèrent.

"Nous avons reçu, dit M. Doig, et nous recevons encore un appui ferme et sincère d'un grand nombre de ceux qui s'intéressent à notre industrie. Plus de $40,000 sont à la disposition du comité pour le succès de la Convention, et cette somme énorme nous servira grandement à servir nos meilleurs intérêts. La prochaine convention, qui sera tenue du 13 juillet au 17 du même mois, n'a pas lieu en vue de jeter les bases d'une autre organisation. Son seul but est de réunir tous ceux qui travaillent à la prospérité de l'industrie de la chaussure, afin que les idées qui seront émises au cours de nos séances jaillissent les moyens nécessaires et effectifs que nous devrons adopter pour atteindre le but que nous nous proposons.

Il faut s'unir. L'union chez nous est de toute nécessité, et je crois que c'est vers ce premier but que nous devons tendre nos efforts."

LE

Tabac Noir à Chiquer

Black Watch

Possède cette saveur particulière qui plaît à tous les chiqueurs.

Donc le marchand bien avisé, ne saurait faire une place trop grande au BLACK WATCH.

En vente chez tous les marchands en gros.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

UNE RESOLUTION QUI INTERESSE SPECIALEMENT L'INDUSTRIE DU TABAC

La résolution que le ministre des Douanes et du Revenu de l'Intérieur a fait adopter, dernièrement par la Chambre, contient le passage suivant qui intéresse particulièrement les personnes intéressées dans l'industrie du tabac.

"Que l'article, promulgué par l'article 19, du chapitre 34 de Statuts de 1908, soit amendé pour décréter qu'une quantité d'au moins 5,000 cigares sera entrée en entrepôt dans une seule entrée, et sauf pour l'exportation, une quantité d'au moins 2,000 cigares sera sortie de l'entrepôt par chaque sortie.

"Que la dite loi soit amendée par l'addition d'un article, 328-B, pour décréter

1° que toute personne désirant empaqueter ou sécher du tabac canadien en feuilles devra demander au percepteur du revenu de l'intérieur de la division dans laquelle son établissement est situé, une patente à cette fin; l'empaqueteur payera pour cette patente une somme de $50 et fournira un cautionnement de $1,000 et il tiendra les livres et fera les rapports que le département exigera;

2° que le ministre pourra faire les règlements qu'il jugera désirables touchant la vente du tabac canadien en feuilles par les cultivateurs, empaqueteurs et marchands détaillants et pour la mise en vigueur des dispositions de l'article proposé;

3° que pour les fins de cet article, un empaqueteur sera une personne ou une firme, autre qu'un cultivateur ou autre qu'un marchand détaillant vendant directement au consommateur, qui préparera, empaquettera ou tiendra du tabac canadien brut en feuilles pour la vente à un empaqueteur patenté, un fabricant patenté, un cultivateur patenté, ou marchand détaillant, ou pour l'exportation; et

4° que la peine de toute infraction à l'une quelconque des dispositions du présent article, ou pour le refus ou la négligence de se conformer aux exigences de la loi ou d'un règlement qui en découle, sera d'une amende d'au moins $50 et d'au plus $200, ou l'emprisonnement pour une période d'au plus de deux mois, ou à la fois l'amende et l'emprisonnement et tout tabac canadien en feuille trouvé en possession d'une personne contrevenant ainsi au présent article, sera confisqué par Sa Majesté".

LES BOITES DE FER-BLANC SONT RARES

La rareté des boîtes de fer-blanc, due aux conditions des transports aux Etats-Unis, fait un tort considérable à certaines usines de tabac canadiennes. Les tabacs prêts à être mis en boîtes ont dû être conservés depuis des semaines et il n'y a que peu d'amélioration en vue en ce qui concerne l'approvisionnement des boîtes en fer-blanc absolument nécessaires.

Les problèmes du transport et la grève des aiguilleurs des chemins de fer américains peuvent être tenus responsables de la situation actuelle en Canada. Les fabricants de fer-blanc en feuilles de l'autre côté de la frontière ont eu à faire face au double problème de se procurer la matière première par chemin de fer et d'expédier le fer-blanc en feuilles aux fabricants de boîtes canadiens qui manufacturent des récipients pour les fabriques canadiennes de tabac.

La situation a été sérieuse et beaucoup de fabriques canadiennes ont "marqué le pas". Les conditions, en ce qui concerne les transports de marchandises, se redressent graduellement de l'autre côté de la frontière mais le manque de force motrice et la rareté des wagons laisseront encore la situation plus ou moins sérieuse pour quelque temps encore.

Un autre facteur de la grève des aiguilleurs des Etats-Unis, qui a affecté les manufacturiers canadiens, a été le long retard pour obtenir le tabac en feuille. Quelques-unes de ces maisons qui font actuellement un commerce d'exportation vers les Etats-Unis, ont été sérieusement gênées pour avoir leurs marchandises de l'autre côté de la frontière. Les embargos sur le fret et l'express ont retenu les envois aux points américains, et bien que ces embargos soient maintenant levés, les conséquences en seront ressenties pendant plusieurs mois encore.

LE TABAC ET LA COMPAGNIE DE LA BAIE D'HUDSON

En relations d'affaires depuis l'époque des premiers pionniers. L'un et l'autre prospèrent.

Dans le roman d'aventures des premiers jours de l'histoire du Canada, le tabac a été intimement lié à la Compagnie de la Baie d'Hudson qui a célébré dans l'ouest, pendant la première semaine de mai, son 250e anniversaire. Le tabac a été un des principaux articles d'échange que la compagnie depuis ses débuts jusqu'à aujourd'hui a troqués pour des fourrures.

En décrivant les méthodes de trafic avec les Indiens dans le "Far West", Sir William Schooling dans son histoire officielle de la compagnie depuis 1670 jusqu'à 1920, dit: "Les Indiens entraient à trois ou quatre ensemble dans les forts et livraient leurs marchandises aux trafiquants, qui seuls parmi les employés de la Compagnie, avaient l'autorisation d'avoir des rapports directs avec les Indiens. Les trafiquants examinaient les fourrures et déclaraient ce qu'ils étaient disposés à donner en échange. De huit à douze peaux de castor étaient prises pour un fusil; un castor pour une demi-livre de poudre, une livre de tabac ou une demi-livre de perles."

Le tabac a constitué un des aimants qui ont amené le trafic dans les postes de la compagnie et il comporte encore un rayon toujours croissant dans les magnifiques magasins à rayons dirigés par la Compagnie de la Baie d'Hudson dans les Centres de l'ouest ainsi que dans les 1?2 forts actuellement en opération dans tout l'ouest. Cette année le tabac manufacturé par la Compagnie de la Baie d'Hudson commence à étendre son marché et à envahir fortement les Etats-Unis, où tout semble indiquer qu'il sera bientôt populaire.

L'ANNEE COMMENCE BIEN

La nouvelle année fiscale 1920-21 a eu un bon commencement. Les rapports du premier mois de la nouvelle année montrent une augmentation dans tous les produits du tabac sauf pour le tabac lui-même. Les cigarettes en avril ont fait un bond de 64,272,800; le chiffre enregistré est de 235,024,550 contre 170,751,750 en avril de l'année dernière. Les cigares ont montré une augmentation très respectable de 2,359,957 qui s'explique en partie par les achats faits avant le budget.

Comme matière de fait, il est possible qu'une partie de l'augmentation d'avril soit due à des motifs pré-budgétaires et les chiffres de mai, qui seront les premiers depuis la mise en vigueur du budget, pourront présenter quelque intérêt. Il n'y aura naturellement que le dernier tiers du mois qui sera calculé aux nouveaux prix, mais cela pourra être suffisant pour donner une idée de la façon dont le vent souffle.

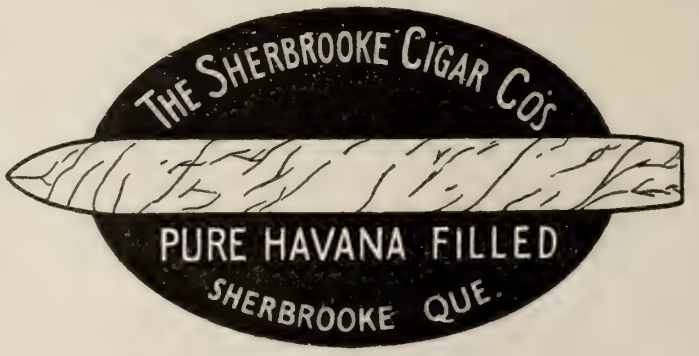
QUELQUES CHIFFRES INTERESSANTS

Bien que le revenu réel produit pour l'industrie du tabac pendant l'année fiscale finissant le 31 mars n'ait pas été encore annoncé par le gouvernement, une étude du relevé de la consommation montre quelques chiffres intéressants. Une simple multiplication montre que les 2,438,734,000 cigarettes représentent pour le gouvernement un revenu de $14,632,404. Les cigarettes de poids extra donnent $24,728 de plus. Les cigares, à raison de $6.00, le mille, atteignent un total de $1,620,626. Le tabac à fumer et à priser, avec sa taxe d'accise de 20 cents par livre, représente pour le gouvernement plus de $4,- [illegible] de timbres tandis que les 22,269,538 livres de [illegible] porté en feuilles, et mis en consommation ont [illegible] de taxe par livre ce qui équivaut à $8,907,- [illegible].

Ajoutez à ces chiffres (qui ne comprennent ni les fractions de livres, ni celles de mille) les chiffres pour les tabacs canadiens en feuilles et les droits d'importation sur les cigares, cigarettes, tabacs, pipes et articles de fumeurs et vous obtenez un total surprenant. Ajoutez aux frais de la licence spéciale les droits supplémentaires pour les officiers et les autres formes de revenu du gouvernement provenant de l'industrie du tabac et vous constaterez ce que ce commerce signifie exactement dans le budget du Dominion.

Ces chiffres paraîtront intéressants lorsqu'ils seront présentés aux autorités compétentes. Ils seront un des plus grands arguments du monde pour induire le gouver-

Mériter la Confiance
est chose appréciable
Les Cigares
" 7-20-4 "



Sont les cigares recommandables d'année en année qui donnent au détaillant la réputation d'avoir ce qu'il y a de mieux. Faits dans une fabrique hygiénique avec du tabac de la meilleure qualité, leur goût, leur arôme et leur qualité invariable en ont fait les favoris du fumeur le plus difficile.

The Sherbrooke Cigar Co., Limited

Sherbrooke, P. Q.

LE

TABAC A CHIQUER

COPENHAGEN

attire pour les marchands, des clients satisfaits qui reviennent régulièrement pour leur tabac favori.

Voyez à ce que votre stock soit dans un état d'humidité convenable.

rement à arrêter sa méthode de tuer la poule aux oeufs d'or. La réduction du fardeau de la taxe sur le commerce se traduirait en réalité au crédit du Gouvernement, car l'augmentation de la consommation entraînerait un rapport plus grand en volume et l'augmentation de la consommation ne peut être obtenue que par la réduction des prix.

NOTRE COMMERCE D'EXPORTATION

Si l'on considère la diminution de l'exportation des cigarettes, il est intéressant de remarquer que le relevé de février (le dernier qui soit publié) des exportations de produits canadiens montre que la valeur des cigarettes n'a été que de $63,875 sur un total d'exportation de $333,877.

Pour les onze mois de l'année fiscale 1919-1920 finissant le 29 février dernier nous constatons une diminution de moins d'un million de dollars comparativement aux onze mois correspondants de l'année précédente. La diminution sera beaucoup plus grande lorsque le relevé pour les 12 mois sera établi, mais malgré tout la diminution des exportations de cigarettes est notablement moindre que celle qu'on aurait pu attendre. Les chiffres montrent $3,323,708 contre $4,237,201.

Pour le tabac non manufacturé, le Canada montre une augmentation. Les chiffres des périodes correspondantes sont de 213,657 livres ($124,191) contre 90,328 livres ($49,325).

Le total de tous les tabacs de provenance canadienne pour les 11 mois est de $3,680,228 contre $4,913,740. A cela il faut dire que nos ventes en Angleterre, en raison de l'augmentation des achats de tabac en feuilles au compte des acheteurs britanniques sont plus élevées que celles de la période correspondante de l'année dernière. Les ventes pour l'Angleterre ne se montaient alors qu'à $2,810,055, tandis que cette année elles atteignent $2,884,264.

Il n'avait jamais été prévu que le commerce canadien d'exportation pour les tabacs manufacturés, cigares et cigarettes se rapprocherait jamais des records des années de guerre pendant lesquelles d'immenses quantités de tabacs manufacturés canadiens furent expédiées en Europe pour l'usage des membres du corps expéditionnaire tout comme pour la consommation des civils. Les chiffres de l'année 1919-20 sont très bons.

Pendant la première partie de l'année, et en fait jusqu'à il y a quelques mois, la demande de l'exportation pour les cigarettes a été exceptionnellement forte. Les causes de la baisse de ce commerce et les circonstances malheureuses qui ont entouré cette diminution ont déjà été rapportées. Le fait demeure, cependant que le Canada a bien tenu sa place, si l'on considère le rapport de l'année entière et il faut se demander si nous pourrons montrer un aussi beau résultat au point de vue de l'exportation pour les tabacs manufacturés, etc. pendant l'année fiscale actuellement en cours.

LES CIGARES D'ANGLETERRE

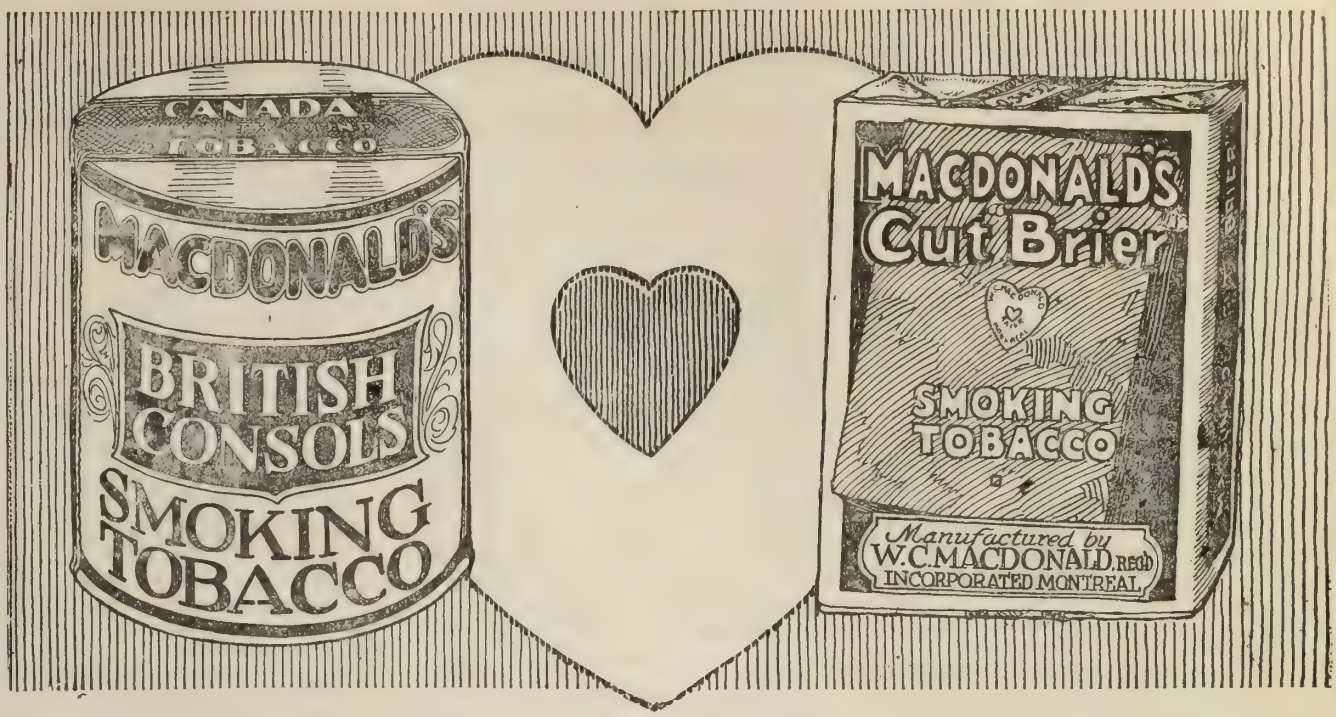
Les cigares importés dans les Iles Britanniques sont certainement un luxe aujourd'hui. Les clauses du nouveau budget ont ajouté une taxe de 50 pour cent ad valorem sur les tabacs importés, et par suite la vente de tous les cigares importés, spécialement les Havanes, va subir une sérieuse diminution.

Les cigares importés avaient coutume de coûter moins cher de douane en Angleterre qu'ici. D'après le tarif canadien les droits étaient de $4.10 par livre plus un droit ad valorem de 25 pour cent. Le tarif britannique, avant la récente augmentation comportait un droit net de 15s. 7d. soit à peu près $3.75 par livre. Le droit spécifique n'a pas été changé et reste ainsi à peu près inférieur de $5.25 par mille au droit spécifique correspondant en Canada, mais la taxe ad valorem qui doit maintenant être ajoutée en Grande-Bretagne, est exactement le double de celle du Canada.

La Grande-Bretagne elle-même ne produit relativement que peu de cigares. Les lignes de cigares bon marché, avant la guerre, venaient de Hollande et de l'Europe Centrale. Les cigares Indiens et les cigares de la Havane, ainsi qu'un choix venant des Indes Orientales et des autres possessions de l'Empire, fournissaient les produits de haute qualité. Cuba a toujours été la plus grande source d'approvisionnement et la Grande-Bretagne a été incidemment le marché idéal pour les cigares de choix de l'Ile. Le nouveau budget des Iles Britanniques a cependant changé considérablement les choses. Les cigares importés ont augmenté de prix et des avis récents qui sont parvenus ici montrent que certaines lignes de cigares valent 43 cents pièce d'après le nouveau tarif. Ces cigares étaient autrefois dans la catégorie des articles à un shilling et même au-dessous.

Reste à savoir si la cessation automatique des transactions européennes par suite de la situation du change va continuer maintenant que le tarif britannique a fait un tel bond. Il reste également à savoir quel en sera l'effet sur l'industrie canadienne. Le mois dernier on a remarqué que les importateurs de cigares de Havane ont eu la surprise de recevoir des arrivages beaucoup plus tôt qu'ils ne s'y attendaient.

Depuis quelques années le Canada a témoigné une préférence pour les cigares domestiques plutôt que pour les cigares importés et la diminution de la vente des cigares importés en ce pays depuis l'avant-guerre est si marquée qu'elle se passe maintenant de commentaire. En raison des conditions ouvrières et de la grande demande des Etats-Unis, il ne semble pas que l'abaissement de la production britannique cause quelque diminution des prix dans l'île, mais des choses étranges sont arrivées, et quelques importateurs prévoient un prix un peu plus bas aussi bien pour le tabac en feuilles que pour les cigares de la Havane. Jusqu'à présent, cependant, il n'y a rien pour indiquer que cette prévision soit réalisée par des faits tangibles.



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. MacKenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 30 juin 1920.

Les lignes d'été ont reçu une demande active et les jobbers manquent de beaucoup de lignes dont le remplacement sera difficile à faire. Il y a de nombreuses augmentations encore cette semaine, parmi les lignes importantes qui ont augmenté il faut citer l'acier et le fer en barres, pour lesquels la hausse est de dix cents par 100 lbs. Le Beaver Board a augmenté de $2.00 par mille pieds et le papier d'emballage vaut une demi cent de plus. Les outils fins de la marque North Bros. ont augmenté y compris les tournevis, séries d'outils, clefs à robinets, etc., tandis que les canelles à mesure automatique, les hachoirs à viande, les moulins à café et autres lignes de la marque Entreprise ont monté considérablement. Les pelles à neige en acier sont maintenant sur une base d'augmentation de 25 pour cent au dessus de la liste. Les talons en caoutchouc sont plus chers. Le fil de laiton de toutes sortes a encore augmenté. Les métaux en lingots sont plus stables cette semaine et il y a une tendance à fermeté dans une ou deux lignes comme le plomb et le zinc. Le trafic pour ces deux produits est cependant limité.

Les articles d'été se sont bien vendus. Les congélateurs, les tondeuses à gazon, les outils de jardinage et les tuyaux d'arrosage s'écoulent facilement. La tendance est encore soutenue sur beaucoup de lignes et on ne s'attend guère à une baisse pour les articles de quincaillerie, principalement pour les articles en acier.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie —	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8) —	
45-55	0.42½
50-50	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	4.90
Acier à machinerie, fini fer.	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.65

TOLES

Tôle noire en feuilles:	Les 100 lbs
Calibre 10	9.00
Calibre 12	9.05
Calibre 14	9.10
Calibre 16	9.35
Calibre 18-20	9.40
Calibre 22-24	9.45
Calibre 26	9.50
Calibre 28	9.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 16	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 20	10.25
Tôle anglaise:	
Calibre 28	12.50
Calibre 26	12.25
Calibre 24	11.65
Calibre 22	11.30
Calibres 18 et 20	10.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques, bottines chaussures	....	0.08¼
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.10	0.11
Cuivre rouge	0.17	0.18
Cuivre léger	0.08	0.09
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	....	22.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	16.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	12.50	13.50
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

LA PEINTURE

Mercredi, 30 juin 1920.

Bien qu'il existe une certaine incertitude au sujet du prix de l'huile de lin, beaucoup de gens bien informés espèrent que les prix vont bientôt baisser probablement avant quelques jours. L'arrivée de l'huile anglaise et l'encouragement donné par l'amélioration des stocks de graine justifient la prévision d'un certain relâchement. En attendant la demande d'approvisionnement du commerce a été bonne et jusqu'à présent les ordres des fabricants de peintures ont été parfaitement remplis.

La térébenthine est toujours chère, mais on s'attend à une baisse de cet article. La tendance est plus facile qu'il y a une semaine, bien que les quantités qui ont été reçues sur place aient été rapidement écoulées.

Le vert de Paris est activement demandé par les jobbers de l'Ouest en particulier. Le mastic, le blanc à l'huile et les lignes générales se vendent bien.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	3.35	3.60
Par petits lots	3.70	3.90

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	2.45	2.60
3 à 4 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.47½	2.62½
3 à 4 barils	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche	5.95
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.		
Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55

101 à 105	65.35
106 à 110	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	5.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90
Noir de fond	"	0.50

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril. F.o.b. Toronto et Montréal.	8.00

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.50
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.05
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.60
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.22
Feuille de dimension, résinée, bleue	1.10
Fibre surprise	1.10
Feuille "Stag"	1.10
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	5.60
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.45

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

Résine:

Baril de 100 lbs.	$12.00
Quantité moindre, la lb.	0.14

Goudron:

Coaltar, raffiné	8.25
Coaltar, brut	7.00

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boite 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

		Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75

IMPERIAL HARNESS

Le HARNAIS DE LA MARQUE IMPERIAL est garanti exempt de tout défaut dans la fabrication et dans le matériel. Vous êtes certain d'avoir satisfaction lorsque vous achetez un attelage fait par Trees & Company.

Le Harnais No 640 pour attelage double est fait spécialement pour les travaux de ferme, tels que le labourage, l'ensemencement et le charriage général. C'est une bonne valeur exceptionnelle à un prix très modéré. Brides à oeillères avec montant latéral; courroles d'un pouce; attelles dans le haut; traits, avec chaîne d'acier, recouverte de cuir; bourrures avec agrafe et rivets; avaloir avec porte-traits rivetés dans le haut. Garnitures en métal blanc ou vernissées, mais pas sur le collier. Prix $57.00

Vendu par tous les vendeurs de harnais du Dominion. Si votre marchand ne peut vous procurer le Harnais Impérial, écrivez-nous directement pour avoir les catalogue et prix.

SAMUEL TREES & CO., LIMITED. Maison fondée en 1866.

Manufacturiers de harnais et vendeurs d'accessoires d'automobile.

42 Wellington St. East, Toronto.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. Trister vs Simon Perkes, $66.
F. Côté vs A. Papineau, $20.
I. Caron vs Ed. Dupuis, $22.
N. Trudeau vs Benjamin Lefebvre, $68
Wid. E. Duchesne vs Jos. Brière, $10.
J. Mossier vs Alf. Narbonne, $20.
H. Morin vs Philias Larin, $21.
Z. Thibault vs Jos. Couturier, $16.
L. Roux vs Alf. Lemette, $10.
Imp. Neros Co. Ltd vs Geo. Wells, $28.
J. Paradis vs G.S. Sargent, $37.
J.M. Aird Ltd vs Mde C. Cloutier & vir, $20.
J.M. Aird Ltd vs J.E. Tremblay, $12.
— vs A. Wagner, $19.
Canada Bread Co Ltd vs Al. Trempe, $32.
J.O.H. Perras vs E. Thersiault alias Terrault, $17.
S. Malo & al. vs Wid. J.G. Croteau, $15.
E.E. Bourbonnais vs Ovila Langlais jr $37.
M. Hercovitch vs I.U. Harris, $35.
Mlle D. Hamault vs Henri Girard, $54.
M.L.H. & P. Co. vs Jos Coutara, $14.
Crépeau & Paquette vs Maria Bourassa, $34.
Cohen Ltd vs Lizzie McDonald, $28.
E. L'Heureux vs Art. Provost, $36.
E. Charland vs Lionel Viau, $41.
Jos Perlman & Bros. vs Chs Verney, $42.
M. Eichembaum vs Ernest Routhier, $23.
Hoffer & Elman vs Wid. E. Leclair, $11.
A. Macfarlane vs A.D. Bergeron, $10.
M. Hazen vs R. Bourgeois, $31.
A. Browristein vs Nap. Parthenais, $15.
A.A. Dufault vs Omer Geridon, Longueuil, $10.
J. Laliberté vs Jos Charlebois, Verdun, $13.
Renfrew Machinery Co. vs Michel Coulombe, Amqui, $52.
C. Lussier vs Aldéric Côté, Ste-Anne, Sorel, $65.
B. Leduc vs Jos Gauthier, Lasalle, $36.
P.M. Beaudoin vs F. Hébert. $49.
St. Lawrence Brick Co. Ltd vs J. Faille & Co. Verdun, $37.
Mtl Biscuit Co. vs Lionel Guay, Ste-Anne, $20.
Can. Vanit Co. Ltd vs Léon Archambault. St-Sauveur, $82.
D. McCormick & al vs Et. Bergevin, Cairnside, $10.
E. Lamoureux vs Wid. Jennie Robertson, Pte-aux-Trembles, $85.
Mde M Greenberg vs I. Ruben, $36.
Cardinal & Cardinal vs Jos Lafortune, $18.
Patterson Candy Ltd vs The Wigwam Ltd, $97.
C.H. Ferr vs H. Platt, $13.
V. Demers vs R. Dorion, $61.
F Larose vs U. Lefebvre, $30.
A. Gold vs F. Lapointe, $25.
M.L.H. & Co. vs Lalonde, $29.
— vs Mde P. McKee, $43.
F. Machaba & Cie vs U. Kaufman, $26.
W.F. Cummings vs O. Debellefeuille, $79.
N. Simoneau vs E.R. Forest, $55.
J.A.W. Dufault vs Nap. Ménard, $72.
J. Faubert vs Roger Hébert, $10.
Canada Bread Co, Ltd vs Alex. Foisy, $12.
Cohen Ltd vs René Lanthier, $68.
F. Meilleur vs J.E. Taillefer, $20.
C.W. Lindsay Ltd vs J. Barrette, $40.
J. Calvé vs Alex Ducharme, $11.
R. Beaulieu vs F.C. Wurthel, $45.
Jas. A. Ogilvy's Ltd vs J. Taché, $10.
Wid. J. Bélisle vs A. Berichon, $12
A.A. Ménard vs A. Goudreau, $11.
A. Vincent vs A. Desjardins, $26.
M. Miler vs W. Beauchamp, $15.
H. Smith vs W.S. Atxon, Côte St-Paul, $56.
G.T. Dionne & al vs P. Langlais, Buckingham, $29.
Lepailleur & frères vs A. Lecours, St-Pierre, $79.
W. Dagenais vs Alb. Beauregard, Lachine, $47.
F. Robertson Ltée vs W.H. Meldrum, $41.
Mde B. Deweluy & vir vs R. Brosseau, $50.
T. Bissonnette vs Raoul Cherrier, $11.
Mde A. Dauphinais vs J.E. Dansereau, $39
A. Guidi vs Montreal Family Washing Co., $17.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

H. P. Gosselin vs Philippe Moïse, Montréal, $225.
Z. Gravel vs Philippe Moise, Montréal, $225.
Can. Bank vs Geo. G. Parker, Westmount, $1208.
De Laval Co. Ltd vs A.P. Lebire, Montréal, $952.
John Becher vs Tip Top Tailors, Mtl, $153.
A.P. Pigeon Ltd vs Rod. Brunet, Montréal, $294.
Lazare Desrochers vs Elzéar Maheu, Montréal, $170.
Manuel Levitt vs M. Lawson, Montréal, $395.
Edmond Gélinas vs B.A. Leprohon, Montréal, $108.
A.S. Delisle vs Geo. Lamoureux, Montréal, $133.
J.J. Dien vs City of Montreal, $375.
Dalphee Tessier vs J.P. Boutin, Mtl, $250.
N.E. Laberge vs Mde L.Z. Pouliot, Montréal, $115.
A. Beaucage vs Edouardina Sabourin, Mde Xavier Charbonneau, Abbotsford, $246.
Béatrice Cyr vs Canada Paper Co. Ltd, Montréal, $197.
M. Palm vs J.E. Morel, Lucien Marcorel, J.-E. Morel & Co., Montréal, $113.
J.E. Gélinas vs Majorique Gendron, $828.
A. Lamy vs J.A. Brunet, Montréal, $720
Sam Scott vs Can. Steel Foundries Ltd, Montréal, $850.
Continental Guaranty Corp. vs Geo. Martel, Montréal, $2000.
Dorilda Jovin Ouellette vs Federal Motor Sales Ltd, Montréal.
Joséphine Ampleman Hainault vs Viger Garage Ltd, $1800.
Cité de Westmount vs W.C. Palmer, Montréal, $19.376.
Cité de Westmount vs W.C. Palmer, $6.036.
J.O. Renaud vs Jos. Bara, Montréal, $175.
Renfrew Machinery Co. Ltd vs J. E. McCullough, St-Théophile, $114.
Champoux vs W. J. Long, Montréal, $105.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Jacob Garmaise vs Fred Hulse, Juillet 5, 11 a.m., 146 Villeneuve O., Desroches.
J. Routtenberg & al vs G.L. Perry, 5 juillet, 10 a.m., 1312 Notre-Dame O., Desroches.
Cohen Ltd vs Chas. Fecteau, Effets de Merchants Coal Co. T.S., 6 juillet, 10 a.m., 60 Square Victoria, Brossard.
Geo. Bourgie vs J. Robitaille, 6 juillet, 10 a.m., 390 St-André, Brossard.
Cohen Ltd vs J.H. Labrecque, 6 juillet, 10 a.m., 459 St-Timothé, Brossard.
L. Troie vs L. Sure, 7 juillet, 10 a.m., 2 Drolet, Aumais.
L.A. Gauthier vs Jos. Lacoste, 7 juillet, 11 a.m., 1346 Lafontaine E., Normandin.
James Robinson vs M.E. Burnick, 7 juillet, 11 a.m., 95 Fulford, Robitaille.
Jos Riopel vs Ged. Bigras, 9 juillet, 11 a.m., 2937 Ave des Belges, Normandin.
M.L.H. & P. Co. vs Ligouri Paquette, 7 juillet, 11 a.m., 1 Boucher, Lafrance.
Dora Achin vs Adélard Mallette dit Gagnon, 8 juillet, 10 a.m., 477 Panet, DeCelles.
H. BeShinsky vs Saad Hadded, 5 juillet, 11 a.m., 173 Esplanade, Lapierre.
V. Beauvais vs A. Gaudreault, 6 juillet, 10 a.m., 222 Larivière, Bachand.
Hilaire Demers vs Domina Bachand, 5 juillet, 11 a.m., 89 Brown, Rochon.
Léon Provost vs Hinri McDuff, 5 juillet, 3 p.m., 70 St-Timothé, Rochon.
A.L. Kehrling & Co. vs Cie Interprovinciale Chimique Ltd, 5 juillet, 10 a.m., 157 Dorchester E., Rochon.
J.H. Charbonneau vs H. Lefort, 6 juillet, 10 a.m., 2488 Ontario E., Brouillet.
Max Cohen Inc. vs Marguerite Naud, Dorothy Evelyn Reachmansfield, 5 juillet, 142 Mansfield, Dockstader.
S. Shragath vs P. Levine, 7 juillet, 11 a.m., 512 Magdeleine, Lauzon.
Crédit Foncier vs J.A.H. Hébert, 5 juillet, 10 a.m., 35 St-Jacques, DeCelles.
G.E. Lessard vs Edmond Forgues, 5 juillet 10 a.m., 364 Sherbrooke E., DeCelles.
Tom Wone vs Costas Costakos, 5 juillet, 11 a.m., 2515 Ste-Catherine, Maisonneuve, Lafrance.

AVIS DE DIVIDENDES

G.W. Morgan Produce Co., tun premier et dernier dividende payable le 18 juillet par C.A. Sylvestre, curateur.
Philias Charland de Deschaillons, un premier et dernier dividende payable le 5 juillet par Lefaivre & Gagnon, curateurs.
L'Union Mutuelle des Voyageurs de Commerce, un premier et dernier dividende payable le 15 juillet par Sun Trust Co. Ltd.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente Ers N. Valée à Arth. Dion pt 551 Beauport.
Quittance Placide Langlois esqté à Léo Deblois.
Obligation J. Arth. Paquet à Dme Vve Jos Mastaj Noël 2102-11 à 2125 inclusivement, St-Sauveur.
Mariage Adélard Laliberté à Dme Valeda Dorval.
Mariage Chs Morin à Dlle Yvonne Lacroix.
Bail Dme Imelda Paquet Bisson à L. Bouchard & Cie, 278 St-Sauveur.
Interdiction Dme Vve R Marceau Lacasse.
Vente Edg. Proteau à Ls Eug. Simard pt N. 963 Charlesbourg.
Vente The Québec Land Co. à Roméo Corriveau 508-459 St-Roch Nord.
Donation Ers Hamel à Dme Alph. Hamel.
Donation—J.B. Voyer à Jos J.B. Voyer 287-289-830-832 Ame Lorette.
Quittance—Elz. Alain à Pierre Déry.
Quittance Odilon iMlhomme à Adélard Cloutier.
Vente Dme Elmire Chrétien Drouin à Onés. Paquet, 294 et 295 Ane. Lorette.
Quittance—Dme Albert Rochette L'Hérault à Jos & T. Beaupré.
Vente Major Victor Pelletier à James J. Timmons 2 54a-2654 St-Louis.
Mariage—Jos L. Gauvin à Dlle M.-Ange Drolet.
Mariage Lauréat Routhier à Dlle M.Y. Beaulieu, 199 Ste-Foy
Transport Art. Breton à Jos. rBeton, 4122 Montcalm.
Vente Luigi Garzia à Claude Barron 79 pt N. 28 N.-D. de Québec.
Quittance—Dme Vve T. Gaudry à Eug. J. Payette.
Déclaration Dlle Jos. Dagneau à Régistrateur de Québec.
Vente Geo. Villeneuve à Dlle Adolora Villeneuve, 151 Beauport.
Mariage Adolphe Giroux à Dlle Eva Robitaille.
Mariage Georges Séguin à Dlle Aurise Martineau.
Quittance Félix Parent à Mathias Filion.
Transport droits Wm J. Racine et al à François Racine ½ 123 N.-D. de Québec.
Vente Dlle Jos. Dagneau à P. E. Fournier, 4189 Montcalm.
Obligation P. E. Fournier à Dme Vve Ed. Garneau et al, 4189 Montcalm.
Quittance Alf Laliberté à Napoléon Parent.
Quittance La Soc. Prêts & Placements Québec à T. Menard.
Hypothèque The Merchants Rlty Co. Ltd à The Bankers Trust Co. 2295-29 2 P. N. 229-1 St-Sauveur.
Mariage E. Alb. Martineau à Dlle Marguerite Robitaille.
Mariage H. Rob. Lipscomb à Dlle R. Marcella Cummings.
Tutelle Rosario Clément au mineur.
Vente Alf. Demers à J. Alph. Côté 1150 Montcalm.
Quittance Joseph Breton à Joseph Métivier.
Quittance et mdl North Shore Rlty Co Ltd à P. Prince.
Quittance Vphonse Boldue à P.D. Marceau.
Mariage —Pierre Renaud à Dlle Odélia Auclair.
Obligation James A. Ross à A.O. Pruneau 2923 Palais.
Quittance et mdl James Ern. Ross à James A. Ross.
Vente Alf. Michaud à P.W. Fortier pt 543 Charlesbourg.
Rat. et Quittance Dom. Falardeau et Rodrigue Falardeau, pt 1479 St-Ambroise.
Vente J.-Edm Thibaudeau à l'Aqueduc & Pouv. d'Amos Ltée bloc 90 P. Bloc 5-1 Amos.
Vente Odilon Rochette à Jos Légaré 270 pt 37 St-Ambroise.
Vente Dme Vve Jean Beaumont à Alb. Falardeau pt 1053 St-Ambroise.
Obligation Alph. Durand à Alb. Rochette pt 673-21.
Vente Dme Diana aMrtel et al esq. à Jean Paquet 1000 p. 1271 St-Ambroise.
Vente Ph Tessier esq. à Wilfrid Darveau pt 650 St-Ambroise.
Testament—Joseph Renaud, père.
Déclaration Dme Vve Jos Renaud-Pepin sr pt 660-893-960 et 961 p. 966 St-Ambroise.
Quittance Jules Verret à oJseph Auclair.
Quittance M. et Mme Théod. Gagné à Jules Auclair.
Quittance Dme Vve Jac. Falardeau à Jacques Falardeau.
Mariage Joseph Caron à Dlle Graziella Lapointe.
Mariage Emile Bédard à Dlle Agnès An Griffin.
Mariage J. B. Mâtre à Dlle M.L.A. Cauchon.
Mariage Exp. Lessard à Dlle Hermine Carpentier.
Mariage S.N. Côté à Dlle Ph. Auger.
Mariage Ulric Boulin à Dlle Albina Boulanger.
Vente Ers Gingras à Delphé Maranda 2102 St-Sauveur.
Vente Alph. Couillard Dupuis à Dme Jos Villeneuve Couillard Dupuis 746-745 p. 747 St-Sauveur.
Rech. de rente Dme Vve Narc. Blais à Philéas Berthiaume.
Renonciation Dme Vve Geo. Desbarats et al à Succ. Henri G. Bossé.
Mariage Geo Ed. Lamothe à Dlle Doris Guy.
Quittance et mdl Succ. Patrick Connolly à Joseph Connolly.
Ratification Olivier Frenette à Parisian Corset Mfg Co. Ltd 1276A Jacques-Cartier.
Quitt. Nor-Mount Rlty Co Ltd à Régistrateur de Québec.
Vente La Cie Pare Manfils à Dme Stella Rouleau -Béland 584-68-66-64 St-Roch Nord.
Mariage J.-Arth. Bergeron à Dlle Dorola Leclerc pt 64 St-Colomb,
Pail E.J. Duggan à T.D. Dubuc p. 3065 St-Jean.
Quittance Octave Laberge à Rosario Guay.
Quittance Dme P.J. Jolicoeur à A.N.F. Neilson et al.
Vente Onés. Chalifour sr à J.A. Richard ½ N.E.P. 441 473 P. Beauport.
Vente F. Thomassin à Alexandre Giguère 1604 St-Sauveur.
Obligation—Alex. Giguère à Joseph Giguère 1604 St-Sauveur.
Quittance Théophile Lebel père et fils, à F. Thomassin.
Jugement Télesphore Racine vs oJs Biron et al.
Avis Tél. Racine vs Jos Biron et al rg 9-53 Courville.
Vente Jules Bigaouette Ptre et al à La Cité de Québec, P. N. 2350 St-Sauveur.
Convention La Cité de Québec à Jos J. Séguin et al 1950 1½ O. 1950 2½ E. 1950 2¼ O. 1950-3 ¾ E. 1950 St-Pierre.
Mariage J. A. Chs Lavoie à Dlle Alice LaRue.
Testament Dme Norb. Barrette.
Déclaration Dlle Bernadette Barrette pt 744 Beauport.
Mariage Régis Bernier à Dlle M.-Antoinette Dostie.
Mariage E.-Ludger Boulet à Dlle Gilberte Blais.
Testament Dme Louis Chevrette.
Déclaration Louis Chevrette ½ ind. 131-760 St-Sauveur.
Quittance Elz. Savard à Godin & Delisle.
Quittance Narcisse Rhéaume à Arth. Martel.
Quittance Jean Savard à Vve T. Savard Morissette.
Obligation—Dme A.F.O. Darveau à Dlle Ouellette 1845-c Jacques-Cartier.
Priv. d'entrep. Léon Marcoux 2062 St-Sauveur.
Mariage Armand Fiset à Dlle Bernadette Massicotte.
Bail à rente Eugène Marcotte à Rosaire Julien rg 3 pt 40 Barraute.
Bail à rente Eugène Marcotte à Eugène. Garneau rg 1 pt Barraute.
Obligation Dme Vve Des Marcotte à Dlle Desilda Delisle, P.S.O. 563 St-Sauveur.
Vente Ad. Trudel à Cyr Kirouac 1069-1 P.O. 1069-1064-2 St-Sauveur.
Subrogation—J.S. Moreau à A.O. Pruneau 4381-54F Montcalm
Vente Geo. A Mead et al à J.J. Grenier 4351-3-2 Montcalm.
Obligation—J.J. Grenier à Ed. Bélanger 4154-3-2.
Main-levée Jules Brousseau à Adalbert Trudel.
Vente J.-Bte Savard à Vve Tôles. Savard—Morissette 2344-31 pt 32-33 St-Sauveur.
Obligation Prisque Côté à Alb Faucher 2341D 22 St-Sauveur
Mariage J.-B. Drouin à Dlle Lumina Morel.
Quittance Hermel Duchesne à Prisque Côté.
Quittance Caisse Populaire St-Sauveur Que. à E. Laberge.
Prom. de vente P.N. Gauvin à Ed. Beaumont pt E. 4117 Montcalm.
Mariage Alph. Asselin à Dlle Marie Lse Tremblay.
Vente Léon Parent fils à Geo. Em. Falardeau 508-550 St-Roch Nord.
Vente Nor oMunt Rlty Co Ltd à Albani Chaunard 2424-367 St-Sauveur.
Vente Nor. Mount Rlty Co. Ltd à Joseph Alias W. St-Pierre 242 117 St-Sauveur.
Vente Le Parc Richelieu Ltée à Dme Laura Tanguay -- Blais 250 69-70-321-322 Charlesbourg.
Vente Le Parc St-Malo Ltée à Wm. Jas Johnston 2359-10 et 11 St-Sauveur.
Mariage—Raoul Laliberté à Dlle Ernestine Limoges.
Obligation North Shore Rlty Co Ltd à Omer Genest 2420A de 1 à 753-2420B de 1 à 761 St-Sauveur.
Mariage Paul Marcoux à Dlle Joséphine Jobidon.
Obligation Gasp. Huot à Soc. Prêts et Placements Québec, pt 2802 St-Louis.
Quittance J.-Alf. Hamel à Dme Alma Soulard Hamel.
Testament Archibald Miller.
Déclaration Jas Fletcher et al pt 2573 St-Louis.
Quittance Succ. du Rev. à succ. A. Miller pt 2573 St-Louis.
Vente Jas C. MacLeod à Jas A. Taylor rg 5-19 St-Dunstan.
Dépôt L.D.G. Marquis 641 Beauport.
Testament Dme Wilbrod Gagnon Boivin.

Déclaration—Uldéric Gagnon esq. 3755-99 St-Jean.
Quittance Perc. du Rev. à Succ Dme Wilbrod Gagnon — Boivin 3755-99 St-Jean.
Jugement—Alph. Paré vs Dme G. Lépine Coulombe, 4381-57a Montcalm.
Obligation—J. Alph. Paré à J. Sig. Moreau 4381-57a Montcalm.
Quittance G.A. Paradis à Ad. Trudel.
Quittance Cy Labrecque à J.A. Paré.
Quittance—Ed. Veilleux à J.-A. Paré.
Transport—Paul Oct. Genest à Rosaire Dupuis 4351-4340 - P.S. 4344 Montcalm.
Mariage—Nap. Labrecque à Dlle Emérilda Vézina.
Mariage—Chs. Em. Paré à Dlle Aurore Dubé.
Mariage—Alexandre Donati à Dlle J. Tremblay.
Quittance sub.—E. Cloutier à Dme J.L. Carrier 508-1096 St-Roch Nord.
Quittance—Joseph Parent à Albert Galarneau.
Obligation—Dme Vve Jos Hallé -Roberge à Pierre Racine 1873 P.O. 1853 Jacques-Cartier.
Obligation—Séraphin Collin à Dlle Georgiana Métivier, P.E. 1317 St-Sauveur.
Quittance—Joseph Vermette à William Martel.

JUGEMENTS

Masonic Hall Association vs Ambrose; jugement tel que demandé.
Langlois vs Gagné, jugement contre défendeur pour $25., intérêts et dépens.
Hamilton Institute vs Turcotte, jugement contre défendeur pour $114. intérêts et dépens.
Jobidon vs Laurent et vir, jugement contre défendeurs pour $255. avec intérêts et dépens.
Marchand vs Petitclerc, jugement rejetant action avec dépens.
Dion vs Scott et al, jugement renvoyant action avec dépens.
Audet vs Loupret, jugement suivant le consentement.
Brasserie Champlain vs Whealty, jugement suivant les conclusions de l'action.
Nor-Mount Realty Vo vs Duclos, jugement suivant les conclusions de l'action.
Couture vs Mariette, jugement suivant les conclusions le l'action, mais $360. au lieu de $389.
Nor. Mount Realty Vo. vs Floyd, jugement suivant les conclusions de l'action.
Laferté et al vs Pion, jugement suivant les conclusions de l'action.
Dme Corriveau vs Marshall, jugement suivant les conclusions de l'action.
Connolly vs Larochelle, motion accordée; frais à suivre.
Métivier vs Bégin, jugement suivant désistement.
La Brasserie Champlain vs Wealty, jugement suivant les conclusions de l'action.
Feltus vs Cotter et vir, jugement contre défendeurs pour $259. avec intérêts et dépens.
La Cie Carette Ltée vs Desrosiers, jugement suivant la confession jugt.
Bilodeau vs Cotter et vir. Hôtel-Dieu, jugement suivant les conclusions de l'opposition.
North America Acc. Ins. Co. vs Lauzon Engineering Co. délibéré renvoyé.
Goulet vs Pelletier, jugement contre défendeur pour $453.91 avec intérêts et dépens.
Hunt et vir vs Hunt et al, jugement maintenant action avec dépens.
Lavoie vs Carette, jugement contre défendeur pour $1,036.13 avec intérêts et dépens.

—— o ——

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT — CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 15 au 22 juin.

Vente—Adolphe Roy à Willard A. Young.
Vente—G. Arthur Ferron à Laurentide Co. Ltd.
Vente—St-Maurice Land Co. à Albert Hatt.
Vente—Alfred Cossette à Michel Cotter.
Vente—J. H. Desroches à Laurentide Co. Ltd.
Vente—J. H. Desroches à Amédée Déziel.
Vente—J. L. B. Casgrain à Elzéar Poirier.
Vente—Jos. Trussard à Ulric Gaulin.
Obligation—William Pichette à Raoul Lacerte.
Obligation—E. A. Lamporon à Prime Brousard.
Obligation Théodime Lahaie à J. C. Avila Ricard.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Philippine Roy
Cession—Exéar Désaulniers et al., à Ephrem Désaulniers.
Annulation de Donation: Dme G. Bordeleau à Donat Bordeleau.
Vente—Amédée Déziel à Laurentide Co. Ltd.
Vente—Frs. Lambert à Laurentide Co. Ltd.
Vente—Louis Boisvert à David Deschamps.
Vente—Amédée Déziel à Cyrisse Laquerre.
Vente—J. T. Levesque à Vve Onésime Roy.
Vente—Amédée Doyon à J. H. Dubé.
Vente—Hermil Vézina à Alphonse Roy.
Vente—Elie T. Gélinas à Willam Gélinas.
Vente—Ferdinand Rivard à Philias Boucher.
Vente—Vve Louis Héroux à Amédée Boucher.
Vente—Dme Célina Gélinas à Evariste Gélinas.
Vente Dme Célina Gélinas à Adélard Beauclair.
Vente—Arsène Grenier à Joseph Bellemare.
Vente Honorat Bourassa à Adolard Ricard.
Vente—Pierre Corriveau à Hervé Corriveau.
Obligation Félix Pellerin à Vve Joseph Laforme.
Obligation Octave Grégoire à Alice Croteau.
Quittance Joseph Laurent à Amable Rousseau.
Quittance—J. A. Robert à Amédée Doyon.
Quittance Dme G. Bordeleau à Donat Bordeleau.
Quittance—Jessie Turner à Remi Hérard.
Quittance—Joseph Lesieur à Vve Maxime Gagnon.
Quittance—Jean Lemont à Thomas Déziel.
Quittance Paul Lachance à Oscar Gendron.
Quittance—G. A. Ferron à J. T. Lévesque.
Quittance—Dme P. Lacasse à J. H. Desroches.
Quittance—Flavien Hamel à J. H. Desroches.
Quittance—Dme Phi. Lavergne à Louis Noel.
Quittance L. G. Plourde à Antoine Deschesnes.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Johnny Matte
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Alvina Daigle.
Quittance—Raphaël Grenier à A. A. Gélinas.
Quittance—Théodore Boucher à Georges Boucher.
Quittance—Willie Melançon à Jean Houle.
Quittance—Vve Albert Héroux à Jean Houle.
Quittance Johnny Allard à Patrick Allard.
Quittance—Mag. Beauclair à Honorat Lampron.
Dissolution de société:—St-Louis et Lord.
Déclaration sociale:—D. Lord & Cie.
Vente—Eddie Martin à Edouard et Raoul Ducharme.
Vente—Vivian Burrill à Johnny Girard.
Vente Vivian Burrill à Johnny Gosselin.
Vente Corporation Trois-Rivières à Geo. M. Anderson.
Vente Dme Donat Ayotte à Médéric Gagné.
Vente—Narcisse Bourassa à Joseph Boudreau.
Vente—Corporation des Trois-Rivières à André Sirois.
Vente—Jos. Athur Dufresne à Chs. Villeneuve.
Vente William Janvier à Romain Berthiaume.
Vente—Théade Samson à Aimé Duchaine.
Vente—Joseph Duchesne à Adélard Duchesne.
Vente—A. E. Guillemette à E. S. de Carufel.
Vente—F. X. Lambert à Napoléon Gélinas.
Vente—Wilfrid Bournival à Adélard Ricard.
Vente—Honorat Garceau à Wilfrid Bournival.
Vente—Ernest Richard à Joseph Richard.
Vente—Amédée Mailhot à Dme Donat Gaudet.
Vente Sara M. Dechêne à Thom. H. Argall.
Obligation—Dme J. B. Godbout à J. Irénée Chainé.
Obligation—Chs. Villeneuve à Daniel Loranger.
Obligation—Amédée Lacerte à Vve Hercule Houde.
Obligation—F. X. Dupond à Florence Comeau.
Obligation F. X. Dupond à Frs. Gélinas.
Quittance—Honorat Lampron à Dme Amédée Boucher.
Quittance—Céléphire Ferron à Frs. Villeneuve.
Quittance—Hector Gélinas à Philias Gelinas et al.
Quittance—Ferdinand Rivard à Philias Boucher.
Quittance—Zéphirin Fontaine à Eddie Martin.
Quittance—F. A. Verrette à Amédée Lacerte.
Quittance—Vve Elisée Héroux à Adélard Ayotte.
Quittance—Emile Panneton à C. H. Moineau.
Quittance—Frs. Gélinas à F. X. Dupont.
Quittance—J. A. Lemire à F. X. Dupont.
Quittance—Joseph Lessard à Joseph Richard.
Obligation Joseph Richard à Elodie Morinville.
Transport—J. H. Lampron à Ernest Mercier.
Echange—G. M. Anderson à Willie Michelin.
Cession—Bernadette Robichaud à David Robichaud.
Vente—Edmond Côté à Médéric Gagné.

Vente—The Shaw. W. & P. Co. à A. E. Paquette.
Vente—Hedwidge Boucher à Sévère Gélinas.
Vente—Harry Ferron à Emile Ferron.
Vente Joseph Lessard à Elie Héroux.
Vente Dme Carolus Ricard à Adchez Ricard et al.
Vente—Napoléon Gélinas à Odilon Matteau.
Vente Augustin Lambert à Adéard Lambert.
Vente Pierre Grenier à Alfred Grenier.
Obligation—Arthur Lajoie à Napoléon Coutu.
Obligation—Nazaire Garceau à Ephrem Villeneuve.
Obligation—Joseph Marineau à Rosaire Frigon.
Obligation—Alph. Desjardins à Omer DéSerres.
Obligation—Evariste Pelletier à Dme Théophile Carufel.
Obligation Joseph Lafrenière à Dme M. Blanche Bonenfant.
Obligation- Edouard S. de Carufel à Adélard Lapolice.
Obligation—Mary Elodie Garneau à Edmond St-Louis.
Obligation- Dme Anna Béland à J. H. Nap. Désaulniers.
Obligation—Liboire Mongrain à Sévère Ricard.
Quittance—Arthur Martin à Donat et Xavier Milot.
Quittance—Théophile Arvisais à Alfred Ricard.
Quittance—Adolphe Houde à Hlaron St-Onge.
Quittance Percepteur du Revenu à Succ. Luce Maheu.
Quittance—Bertram D. Baxter à Chs. Dubois.
Quittance Edouard Gélinas à Evariste Pelletier.
Garantie—Raphael Bellemare à Amédée Bellemare.
Renonciation- Gédéon Beaulieu à Vve Henri Beaulieu.
Main-levée - Dieudonné Fernet à Dme Philippe Gélinas.
Quittance—Ida Lafrenière et al.. à J. E. Lafrenière et al.
Quittance—Oscar Lafrenière à J. E. Lafrenière et al.
Quittance Adem Arvisais à Théophile Arvisais.
Quittance—J. Ovide Héroux à De Charette et frère.
Obligation—Arthur Beaudoin à Dme A. T. Gravel.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT.

Omer Laroche vs Henri Boisvert, Trois-Rivières, $34.54.
J. N. Hébert vs J. H. Ferron & Cie, St-Marc de Shawinigan, $59.60.
Viateur Barrette vs Omer Fortier, Trois-Rivières, $44.20.
Edmond Buisson vs Cyprien Lottinville, Cap de la Madeleine, $55.00.
Joseph Lamy vs J. W. Chavanelle, Trois-Rivières, $5.00.
Dr Fred. Houde vs Wilfrid Brunelle et al., Cap de la Madeleine, $60.00.
J. E. Bélanger vs Wilfrid Pelchas, Cap de la Madeleine, $26.00.
Joseph Bussière vs Elie Cosette, La Tuque, $18.00.
Lucien Guillemette vs Ed. Poliquin, Trois-Rivières, $6.35.

—o—

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 12 juin 1920.

ACTES DE VENTE

Dlle C. Mildred Ames à Robert F. Turner, partie lot 369 Lennoxville. Prix $4.500; $600 payés.
W. M. Baird et al. à W. G. Cross, partie lots 641 et 642 quartier Nord. Prix $5,250 payés.
Wilfrid Lamy à Ferdinand Bouffard, lot 6d rang 12 Ascot. Prix $1.610 payés.
J. H Pope à Louis Picard, lots 16c et 16e rang 2 Compton. Prix $6,000; $3,000 payés.
W. J. B. Murray et al. à J. M. Hault et J. E. Lacroix, lot 1264 quartier Sud. Prix $15,000; $8,800 payés.
W. J. B. Murray et al. à J. M. Hault et J. E. Lacroix, partie lot 1265 quartier Sud. Prix $25,000; $8,200 payés.
Eusèbe Villeneuve à Dame Edouard Boudreau, ¼ S.O. lot 896-15 quartier Est. Prix $350 payés.
Dame Achille Brunelle à John A. Wood, partie S. lot 400 Lennoxville. Prix $3,000 payés.
Moise Guilbault à Edouard Boudreau, lot 195 quartier Centre. Prix $7,700 payés.
Dominique Lebreux à C. F. Coombs, partie N. lot 554 quartier Nord. Prix $2,500 payés.
Dlle Maud M. Hyman à Dame Joseph Cayer lots 69a, 70a et 71a Waterville. Prix $2,400; $1,000 payés.
Dame Joseph Cayer à Léon Bergeron, lots 16b, 16d, 16f rang 2 Compton. Prix $9,200; $3,000 payées.
Dame C. L. Desbaillets à N. F. Walley, partie lots 218 et 219 quartier Nord. Prix$7,500 payés.
Aurèle Ferland à Aurèle Jacques, ½ indivise des lots 17, 18d rang 8 et 18a rang 4 Compton. Prix $1.00 payé.
W. P. Baird et al. à M. H. Kilburn et G. F. Moorecroft, partie lots 639 et 638 quartier Nord. Prix $5,500; $1,500 payés.
Dame Alexander Ames à Pierre Gervais, lots 370 et 371, partie lots 368 et 369 Lennoxville. Prix $15,000; $5,000 payés.
E. A. Burton à E. E. Wilson, lots 3e et 4b rang 3 Ascot. Prix $1,500; $1,000 payés.
A. T. Speid, à C. S. White, lots 299-24 et 25, et partie lots 332 et t334 Lennoxville. Prix $1.00 payé.
Sherbrooke Real Estate Company à Hormisdas Bois, lot 1491-63 quarttier Sud. Prix $500 payés.
Dame Cyrille Quintal à Charles Quintal, lots 23b, 22d et 22c rang 6 Ascot. Prix $6,000.
Sherbrooke Realty & Investment Co. à Athanase Courchesne, ½ F. lot 866 quartier Est. Prix $4,000 payés.
Dame James Davidson à Dame E. Bruce Fletcher, lot 455 quartier Nord. Prix $1,790 payés.
W. H. Abbott à A. J. Burge, partie lot 309 Lennoxville. Prix $900 payés.

HYPOTHEQUES

Edouard Boudreau à Eusèbe Villeneuve, pour $1,000 affectant partie lot 475 quartier Est.
G. A. Sylvester à John McLean, pour $5,000 affectant lots 339, 343, 3344, 350a et 341 et partie 340 Waterville.
C. F. Coombs à W. S. Ross, pour $3,000 affectant partie lot 556-1 quartieer Nord.
David Blouin à Edwards Realty Co., pour $1,700 affectant 1-2 S de 1-2 N des lots 1396 et 1397 quartier Sud.
James O'Keeke à Wm. J. Marlin, pour $1,600 affectant partie lot 431 Lennoxville.
Athanase Courchesne à Alfred Anger, pour $2,000 affectant 1-2 Est du lot 866 quartier Est.
Athanase Courchesne à B. F. Bush, pour $2,000 affectant 1-2 E. lot 866 quartier Est.

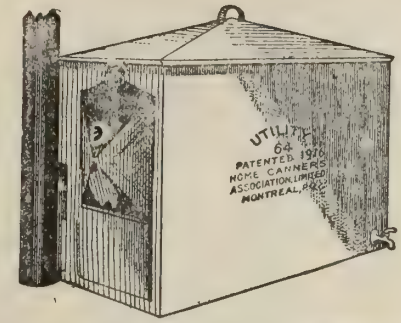
DECHARGES

F. J. Bishop & al. à G. A. Sylvester, de l'hypothèque du 12 juin 1906.
J. W. Cass à Succession Frederick Emery, de l'hypothèque du 5 mai 1905.
James Burnell à J. H. Pope, de l'hypothèque du 7 octobre 1918.
Succession Tharsile Paré à Moise Guilbault, de l'hypothèque du 10 décembre 1912.
Succession Joseph Paré à Moise Guilbault, de l'hypothèque du 31 mars 1913.
Dame W. F. Smith à W. H. Abbott, de l'hypothèque du 23 mai 1913.
Succession F. C. Young à James H. Woodside, de l'hypothèque du 4 novembre 1916.
Dame Pierre Breton à James O'Keefe, de l'hypothèque du 7 mai 1919.
thèque du 2 août 1919.
The Canadian Peerless Jewelry Co. à E. F. Allen, de l'hypo-

FEUTRE ET PAPIER
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"
ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Manufacture de Papier - - - JOLIETTE, P. Q.

RECOMMANDEZ A VOS CLIENTS
L'ACHAT D'UN APPAREIL

UTILITY



pour la mise en conserves à domicile de tous leur surplus de fruits et de légumes.

L'appareil le plus économique, le plus pratique. Endossé par les gouvernements, les collèges agricoles et les particuliers.

Demandez aujourd'hui nos conditions spéciales et avantageuses d'agences exclusives pour votre localité.

Le gouvernement américain a près de 10,000 appareils Utility en opération pour l'éducation de la masse. Vente des produits du fermier par co-opération. Combinaison profitable pour tous les intéressés.

Ecrivez aujourd'hui même.

Association des Fabricants de Conserves Domestiques Limitee

60 Rue Notre-Dame, Est - - MONTRÉAL

Qualité d'abord avec les
MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois.

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les **STILL** sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. **LES MANCHES DE STILL** sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. **LES MANCHES DE STILL** donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

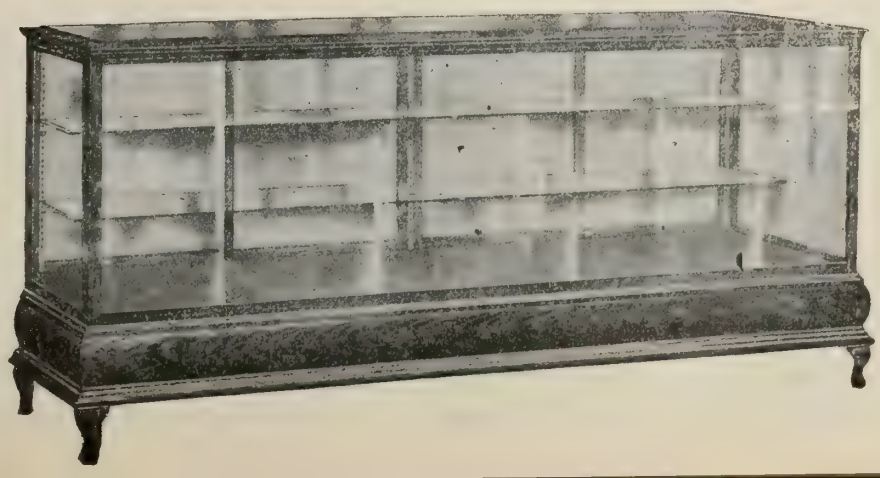
J. H. STILL MFG. CO.
St-Thomas Ontario

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Rye"
"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour magasins de nouveautés et tous genres de commerce.
Livraison rapide.
Prix modérés.
Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,
Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 30 juin 1920.

Le marché de l'alimentation a été très ferme cette semaine avec une bonne demande. Le prix du beurre reste soutenu et le fromage demeure ferme bien que le marché semble en grande partie devoir être plus faible. Ceci s'applique seulement au fromage nouveau qui n'est pas mis sur le marché pour le moment. Les oeufs sont fermes et assez abondants. Il y a pénurie de flétan frais par suite des difficultés de transport, mais le poisson gelé est assez abondant et un peu meilleur marché. Pas de changement dans les prix des viandes et du shortening. Le marché est actif et les cours sont très fermes.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	20.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	29.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Veaux, 50-80 lbs (entiers), la lb	0.35	0.40
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	59.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Jambons cuits	0.60
Epaules, rôties	0.50
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.44½
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.44½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.36
Plus de 35 livres	....	0.32
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.47
Cottage roulé	....	0.39
Jambons Picnic	....	0.31

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.31	0.32
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.56½	0.58½
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.54	0.57

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs.)	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.42	0.44
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.34

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais

Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07½	0.08
Crevettes	....	0.40
Homards vivants	0.35	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.40
Maquereau	0.15	0.16
Poisson blanc	....	0.20
Alose	0.18	0.20
Flétan	0.24	0.25
Brochet	....	0.12
Carpe	....	0.10
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.25
Hareng fumé sans arêtes,		

Poisson gelé

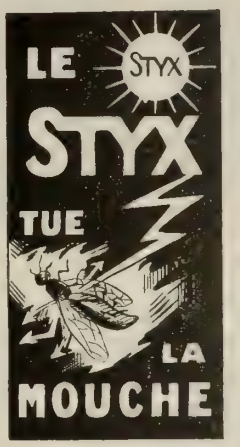
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.20	0.21
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.26	0.28
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	19.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	13.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	15.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 30 juin 1920.

Le marché de l'épicerie est plus soutenu cette semaine pour les lignes courantes. Le sucre se maintient ferme. L'avoine roulée et le oatmeal ont augmenté. Les produits de blé tels que "Farina" sont aujourd'hui un peu plus chers que la farine, ce qui rend les cours de la farine très forts. Le coût de la mouture de la farine est plus élevé que celui de la fabrication des céréales et un prochain ajustement est presque certain. Les conserves sont plus chères cette semaine. Les toma-

'Détruisezles Mouches'



C'est le Cri de Guerre de tous les COMITES D'HYGIENE

POURQUOI? parce qu'ils reconnaissent que la Mouche propage presque toutes les **Maladies Contagieuses:**
les **Dysenteries — Choléra — Typhoïde — Tuberculose** dans nos régions.
La **Fièvre Aphteuse** dans les écuries
La **Fièvre Jaune** — la terrible **Maladie du Sommeil** dans les pays chauds, etc.

COMMENT LES DETRUIRE? PAR LE "STYX"

De tous les moyens employés, il est:

1° Le plus **pratique:** c'est une simple pastille à dissoudre dans l'eau.
2° Le plus **actif:** toutes les mouches qui y boivent sont irrémédiablement condamnées.
3° Le plus **économique:** car son action ne se limite pas à la capture de quelques mouches, mais il les détruit par milliers.

Sa conservation est indéfinie, sa vente facile et rémunératrice
Epiceries, Drogueries, Pharmacies, Bazars, Merceries, etc.
Agent exclusif pour la France et l'Etranger:
M. TARDIEU, 39, rue Paradis, MARSEILLE, France

Le meilleur Sel

Depuis des années les produits de la Compagnie "Canadian Salt" tiennent le premier rang.

La qualité et la pureté les caractérisent:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR

SEL A FROMAGE WINDSOR

L'usine la mieux aménagée du Dominion jointe à l'habilité scientifique du personnel, sont parvenues à rendre nos Sels fameux dans tout le Canada, pour l'usage domestique, sur la ferme ou à la laiterie.

FAITS EN CANADA

The Canadian Salt Co., Ltd.
WINDSOR, Ont.

tes, le blé d'Inde et les pois ont augmenté ainsi que les fruits en conserve et les confitures. L'augmentation du change a créé un marché très fort pour les noix, les fruits secs importés et en général pour la plupart des produits importés. Le thé Japon est très cher. Le papier d'emballage a encore augmenté cette semaine. Des lignes secondaires comme les chandelles, le papier à mouche et la poudre à limonade sont cotées plus cher cette semaine.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille.		15.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)		1.48
No 3 C.W.		1.47
Extra Feed.		....
No 1 Feed.		....
No 2 Feed.		1.46
Orge:		
No 3 C.W.		1.80
No 3.		1.78
No 4 C.W.		1.74
Feed.		1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	21.00
Acadia, extra granulé.	21.00
St. Lawrence, extra granulé.	21.00
Canada, extra granulé.	21.00
Dominion Cristal, granulé.	21.00
Glacé, barils.	21.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	21.60
Glaceé, (boîtes de 50 liv.).	21.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	20.60
Jaune No 2 or.	20.50
Jaune No 3.	20.40
Jaune No 4.	20.20
En poudre, barils.	21.10
En poudre, 50s.	21.30
En poudre, 25s.	21.50
Cubes et dés, 100 lbs.	21.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	21.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	22.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	23.50
En morceaux Paris, barils.	21.60
En morceaux 100 lbs.	21.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	21.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	22.00
En morceaux cartons 5 lbs.	22.75
En morceaux cartons 2 lbs.	23.50
Crystal Diamond, barils.	21.60
" " boîtes 100 lbs.	21.70
" " boîtes 50 lbs.	21.80
" " boîtes 25 lbs.	22.00
" " caisses de 20 cartons.	22.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.10½
½ barils.	0.10¾
Kegs.	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse.	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	8.05
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes.	1.75
Barils.	1.78
Demi-barils.	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . .	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). .	6.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs). . . .	6.50
Hominy perlé, (98 lbs). . . .	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.50

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . .	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz. .	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. .	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., ... 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz . .	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse . .	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse. . .	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse. . .	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse. . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.00
Corn starch (préparé). . . .	0.14
Farine de pomme de terre. .	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca. 0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs. la douz. . . .	3.15
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs., la douz. . .	6.20
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs., la douz. . .	3.05
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs., la douz. . .	600
Flocons, Golden Wax. . . 2.00	2.00
Asperges importées, 2½s. 5.50	5.55
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs. la douz. . .	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs., la douz. . .	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. .	1.50

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Refuges.	....	2.00
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . .	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons. . . .	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . .	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz. . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., douz. . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline.	19.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin.	....	10.00
Tapioca 1,a lb. (seed). .	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl). . . .	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl). . . .	0.13½	0.14

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé . . .	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.50	0.51
Jamaique.	0.46	0.48
Bogota.	0.49	0.51
Mocha (genre).	0.50	0.52
Santos, Bourbon. . . .	0.47	0.49
Santos.	0.47	0.48
Cacao—	La douz.	
Boîtes, 1 lb.		5.80
Boîtes, ½ lb.		3.00
Boîtes, ¼ lb.		1.60
Petite taille.		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main.	5.00	5.25
Japonaises.	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité. . .	0.10	0.12
Lima, Californie. . . .	....	0.20

Pois—

Blanc, le minot.	....	5.00
Bleus, le minot.	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs).	8.25	9.00
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb. .	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés . . .	54.25	
Short, wagons mélangés . . .	61.25	
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . .	3.80	
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.	66.00	
f.o.b. Fort William. . . .	64.00	

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce.	9.00	10.00
Peaux de mouton, la pièce	....	4.00
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.28
Peaux de taureau, la lb.	....	0.22
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.65
Peaux de veau de son, la lb.	0.25	0.30
Laine lavée, la lb. . . .	0.70	0.75
Laine non lavée.	....	0.55

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.15

LEGUMES

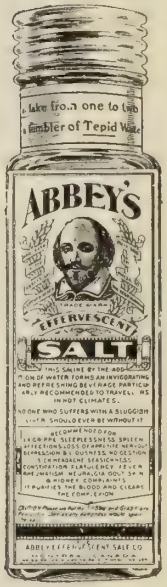
Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs).	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal).	3.50
Concombres, manne.	6.00
Chicorée, douz.	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple . . .	....
Chou (Montréal) caisse. . .	6.50
Carottes (sac).	1.75
Ail, lb.	0.50
Raifort, lb.	0.60
Laitue (Boston), caisse. . .	5.50
Poireaux, douz.	4.00
Menthe.	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac. .	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse. . . .	3.00
Oignons espagnols, caisse . . .	....
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien).	0.75
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac.	1.75
Pommes de terre, (Montréal), sac 90 lbs.	5.50
Pommes de terre, Nouvelles, le quart . . . $9.00, $11.00, $16.00.	
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50 3.75
Radis américains, douz. . . .	0.75
Epinards, baril.	6.00
Navets, (Québec) sac.	2.50
Navets (Montréal), ...	2.00
Tomates, serre, lb. , ...	0.40

Abbey's EFFERVESCENT SALT.

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
REND LA VIE DIGNE D'ETRE VECUE

Makes Life WORTH LIVING



Fait une boisson d'été rafraîchissante.

Augmentez constamment vos ventes de Sel d'Abbey pendant tout l'été en indiquant à vos clients comment employer ce populaire produit salin comme boisson gazeuse, rafraîchissante.

Une petite quantité de Sel d'Abbey dans un verre d'eau froide étanche la soif, combat les effets déprimants des fortes chaleurs, supprime les migraines, régularise le travail de l'estomac et des intestins.

Vos clients vous sauront gré de leur indiquer les usages d'été du sel d'Abbey.

The Abbey Effervescent Salt Company - Montréal

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N. B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N. E.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge.

LAC MEGANTIC, Que.

Fer Galvanisé

Fleur de Lis

Le fer battu qui rivalise sur le marché avec le 'Queens Head'. Son prix est raisonnable et sa qualité absolument recommandable.

John Lysaght Limited

Manufacturiers

Bristol, Angleterre

A. C. Leslie & Co. Ltd

Agents pour le Canada

MONTREAL

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

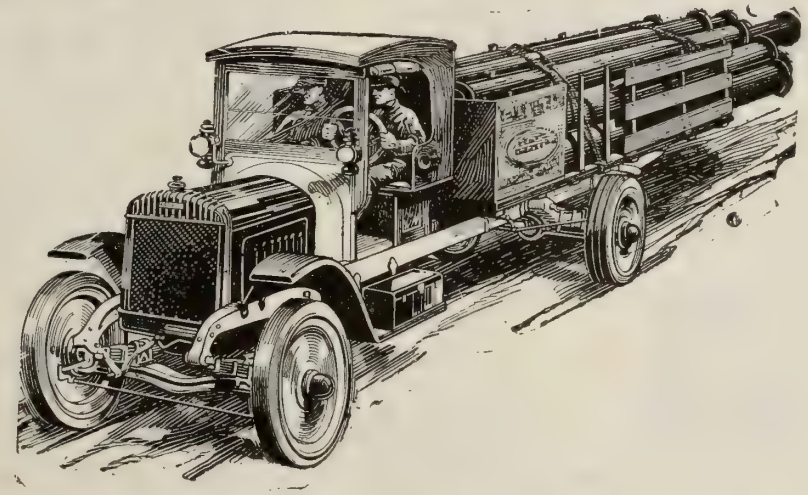
CAMIONS REPUBLIC

REPUBLIC TRUCKS

Comme nous nous occupons exclusivement de transport-automobile, il va sans dire que nous sommes documentés pour vous donner consultation et avis précis au sujet du genre de camion dont vous avez besoin.

L'expérience de milliers de propriétaires de Republic, dans tout genre de commerce est à votre disposition pour vous aider à solutionner d'une façon satisfaisante vos propres problèmes de transport.

Pour couronner notre organisation typique du Camion Republic nous entretenons à votre intention un département de service qui est absolument équipé pour maintenir votre camion en opération constante et profitable après la vente.



Legaré Automobile & Supply Co., Limited

180 rue Amherst,
Montréal.

61-73, rue St-Valier,
Québec.

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville, Rivière-du-Loup, Mont-Joli, Montmagny, Thetford Mines, Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited, 144 rue Anne, MONTREAL.

BROQUETTES

Pour tous le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou et pointes qui justifieront toutes exigences.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED,

MONTREAL - - HAMILTON

BALAYEZ TOUT

LE COMMERCE DE BROSSES ET DE BALAIS DE VOTRE DISTRICT.

Vous pouvez le faire, en tenant les

MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES

SIMMS

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.

Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,
Brosses à mains
Brosses à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poêles,
Brosses à plancher,
Brosses à habits

Prix et renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.
Siège social: Saint-Jean, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

LA QUALITÉ B-H

La Meilleure Qui Soit

Jamais Venue En Ville

Le vieux dicton que "l'épreuve du pudding c'est de le manger" ne fut jamais mieux appliqué qu'à la qualité des Produits B-H.

Les marchands, grands ou petits, jeunes ou vieux, dans tout le Canada, se reportent avec satisfaction au jour où pour la première fois leur magasin devint le quartier général local B-H.

Les quincailliers, en général, tiennent beaucoup de lignes leur rapportant une échelle variée de profits—mais ceux qui sont les mieux placés pour en juger, admettent que la proposition d'agence B-H est la meilleure chose qui soit jamais venue à la ville.

PARCE QUE:

Nous ne manufacturons que la meilleure qualité — nous faisons de votre magasin le principal centre d'approvisionnement de peinture de votre ville — Nous vendons la peinture pour vous — par notre publicité étendue — et nous ajoutons ainsi considérablement aux profits de votre commerce.

CELA VOUS SEMBLE-T-IL BON?

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDHAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX St. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

1920 sera une annee importante pour les marchands de peinture.

En vue d'une plus grande demande de bonne peinture, les sains principes d'affaires démontrent la sagesse d'emmagasiner et de vendre les

PEINTURES et VERNIS DE

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et vernir convenablement."

Ils ont démontré leur valeur depuis 78 ans et ils ont conquis la confiance publique qui leur assure des commandes renouvelées. Spécialisez-vous dans les Produits de Ramsay. Ecrivez-nous.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

(7) **Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842**

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont ils se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger" donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer — parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écaillera.

The Montreal Rolling Mills Co.

MONTREAL, QUE.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

LA GROSSE campagne de publicité que nous menons dans tous les principaux organes agricoles et techniques provoque dans tout le Dominion une demande considérable des produits Barrett. Ils offrent une opportunité que vous ne pouvez manquer de saisir si vous voulez faire des ventes rapides, des profits certains et des clients satisfaits.

LA "CREONOID": Pulvérin d'huile contre les mouches et les poux du bétail.

TOUS les cultivateurs progressistes de votre région sont des acheteurs presque assurés de Creonoid, car tout fermier sait que, tourmentés par les mouches, les chevaux travaillent moins et les vaches donnent moins de lait, et que, infestés par les poux, les cochons n'engraissent pas et les poules ne pondent pas.

La "Creonoid" détruit efficacement les mouches, les poux, et en général toute espèce de vermine. D'un usage facile, elle coûte si bon marché qu'elle se paye plusieurs fois d'elle-même en tenant les bestiaux et les volailles en bonne santé, ce qui augmente leur production. Si vous ne tenez pas la "Creonoid", vous perdez une occasion excellente d'augmenter vos bénéfices et de rendre un réel service à votre clientèle agricole.

La "Creonoid" est empaquetée en bidons de 1 gallon (12 à la caisse) en bidons de 5 et 10 gallons en demi-barils et en barils.

Nous vendons aussi, à bon marché, un pulvérisateur, pour appliquer la "Creonoid".

La Couverture caoutchoutée "Everlastic"

PLUS de fermes et de manufactures sont couvertes avec la couverture caoutchoutée. Everlastic qu'avec aucune autre couverture, préparée en rouleau actuellement sur le marché Canadien.

Elle est composée de feutre à couverture de la meilleure qualité: complètement imprégné et couvert **des deux côtés** d'une couche durable de matériaux imperméables.

La couverture caoutchoutée Everlastic se vend bon marché; on peut se fier qu'elle donnera un service long et satisfaisant. La toiture caoutchoutée Everlastic est fabriquée de trois épaisseurs: mince, 1 pli; moyenne, 2 plis et épaisse, 3 plis. Chaque rouleau contient 108 pieds carrés de toiture avec le ciment et les clous pour la pose.

"Everjet"
La Peinture élastique au carbone

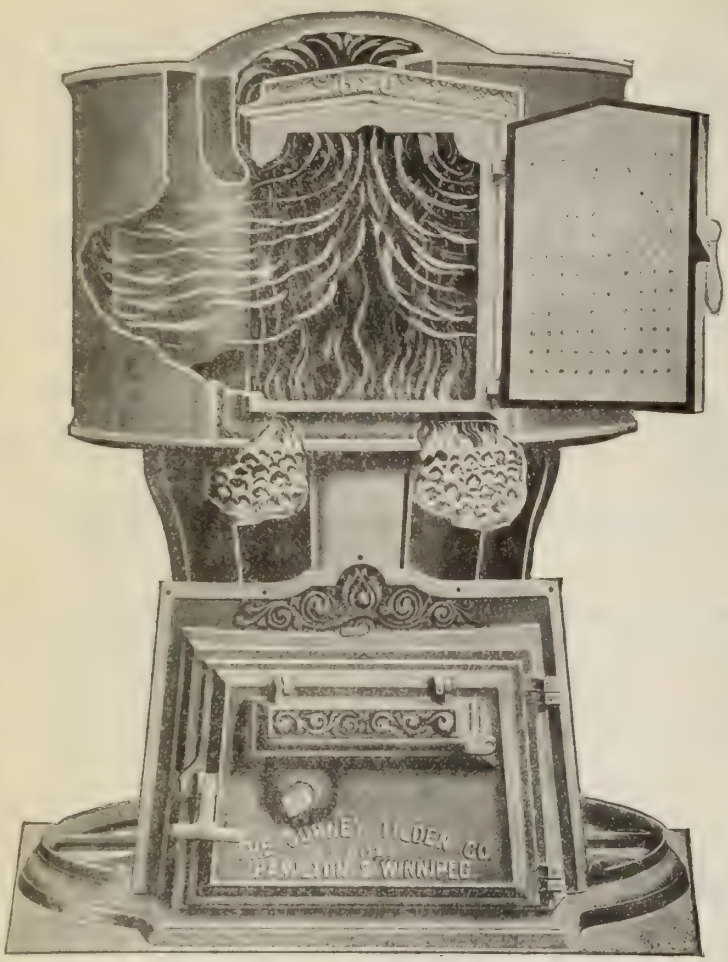
UNE peinture au carbone noire brillante pour employer sur toutes sortes de métaux et de bois particulièrement sur les surfaces exposées à des conditions rigoureuses.

Absolument sans égale, comme couche protectrice sur les instruments agricoles, machines, cheminées, ponts en acier, toitures métalliques, etc.

La peinture Everjet est imperméable à l'eau, à l'épreuve des acides et des alcalis. Elle prévient la rouille et la corrosion. Facile à appliquer, extraordinairement durable et d'un prix très modéré.

Emballée en empaquetage de dimension standard depuis la boîte de 1 gallon jusqu'au baril de 40 gallons. rable et d'un prix très modéré.

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER The Barrett Company LIMITED ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E.



Preuve

Chers Messieurs.

Hensall, Ont.

J'ai plaisir à vous dire que la fournaise "NEW IDEA" installée dans ma maison il y a 4 ans par votre agent M. Geo. A. Sills, de Seaforth, nous a donné une excellente satisfaction. Nous l'avons essayée avec toutes sortes de combustibles, depuis les souches brutes jusqu'au charbon dur et jamais nous ne l'avons trouvée en défaut. C'est une bonne fournaise qui a été bien installée.

A. C. SMILLIE.

Les meilleurs arguments en faveur de la fournaise "NEW IDEA" ont été écrits par nos amis. De toutes les parties du Canada nous arrivent des lettres vantant la "NEW IDEA". Les uns signalent un point, quelques-uns un autre, mais tous sont satisfaits, parfaitement satisfaits.

Pour chaque lettre que nous publions, nous en avons une centaine d'autres toutes écrites avec le même esprit enthousiaste. The "NEW IDEA" a soutenu sa réputation. Elle a été mise à l'épreuve et lorsque nous présentons ces témoignages de service provenant de ceux qui emploient actuellement cette fournaise, nous pensons donner aux marchands d'excellentes raisons d'examiner plus à fond notre proposition. Ctte fournaise n'a jamais manqué de donner satisfaction. N'est-il donc pas absolument certain qu'elle vous donnera satisfaction à vous et à vos clients.

La fournaise à air chaud

"NEW IDEA"

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Faite avec un foyer d'une seule pièce et des grilles Duplex. Donnera plus de chaleur avec moins de charbon qu'aucune autre fournaise et est garantie par nous. Nous serions disposés à vous choisir comme notre agent dans votre localité. Ecrivez-nous aujourd'hui pour les prix et plus amples informations. Nous avons une proposition intéressante à vous faire.

VOICI UNE NOUVELLE PREUVE

ON NE PEUT RIEN DESIRER DE MIEUX

Blackstock, Ont.

Messieurs.

La fournaise "NEW IDEA" que j'ai achetée à votre agent, M. W. L. Parrish, de Port Perry, me donne satisfaction parfaite. Elle est facile à employer et fait économiser le combustible. Je ne pourrais pas désirer mieux.

JOHN MARLOW.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

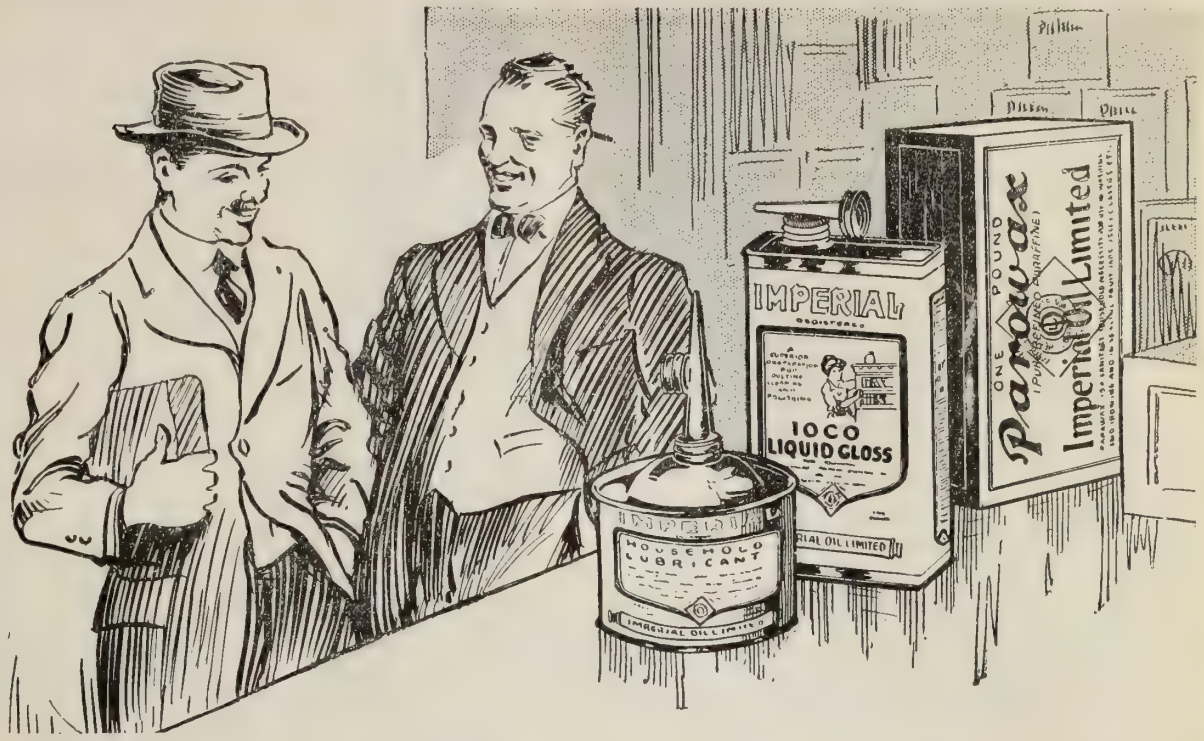
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants pour l'Est

C. NICHOL et F. G. FRASER, 3552 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.



Ils font faire des bénéfices tous les trois

Le Parowax Impérial, le lubrifiant de maison Impérial et le vernis liquide Impérial Ioco sont en demande tout le long de l'année.

Ces trois produits sont nécessaires chaque semaine pour l'un de leurs nombreux usages et toute ménagère doit d'ordinaire renouveler sa provision fréquemment.

Ces produits sont des spécialités courantes et non des articles de saison. Vous pouvez vous permettre de leur donner une bonne place sur vos comptoirs et dans vos vitrines.

Examinez votre stock aujourd'hui et assurez-vous que vous êtes approvisionné. Un stock important assure des bénéfices satisfaisants.

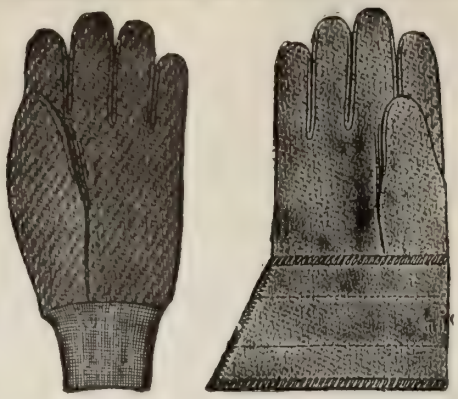
Vous pouvez obtenir du stock frais aux succursales de ventes Impérial dans les principales villes

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie - Chaleur - Lumiere - Lubrification
Succursales dans toutes les villes

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

La satisfaction est un vendeur invisible



Dans la plupart des cas, un client bien satisfait ne prend pas la peine de venir exprimer sa satisfaction au marchand, aussi ce dernier doit-il tirer lui-même ses propres conclusions. Mais la vente d'un article recommandable et durable comme les Gants et Mitaines Tapatco ne laisse jamais place au doute ou à la supposition.

L'homme qui achète des Gants ou des Mitaines Tapatco peut être considéré comme un vendeur invisible faisant valoir constamment cet article parmi ses compagnons de travail.

Même s'il ne dit pas un mot au sujet des Gants et Mitaines Tapatco, la qualité supérieure se montrera d'elle-même avec le temps et un usage continu. Alors la question inévitable sera posée: "Où les avez-vous eus?" Etes-vous un marchand qui tire parti de ce vendeur invisible qu'on nomme "Satisfaction"?

STYLES

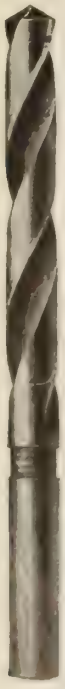
Gantelet, poignet tricot et dessus à bande. Dans les pesanteurs lourde, moyenne et légère. Aussi gants avec bouts en cuir et paume en cuir, Gants et Mitaines de Jersey en tan, ardoise ou oxford.

Une ligne dont la vente va toujours en augmentant

Une bourrure si bien faite qu'elle donne un long service avec des crochets si bien assujettis qu'ils ne sont jamais laches. Les bourrures de collier Tapatco sont employées d'une extrémité à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux. Elles évitent le frottement et empêchent ainsi toutes chances de plaies, d'écorchures et d'irritation. Prenez votre part du gros chiffre d'affaires fait dans cette ligne avec les fermiers.

The American Pad & Textile Company
CHATHAM, ONTARIO

Les Mèches MORROW



vous perceront plus de trous avec moins d'aiguisage. C'est pourquoi vous devez insister pour avoir cette marque lors de vos achats.

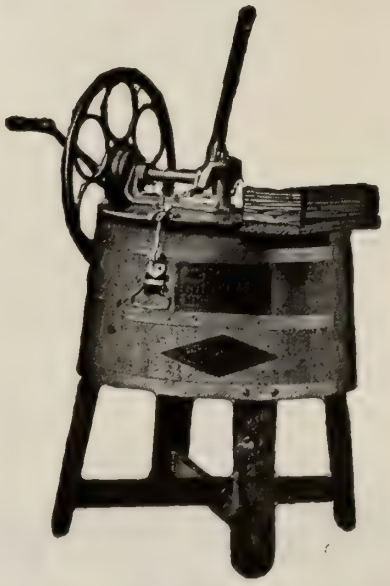
F. Bacon & Compagnie,
AGENTS, MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

INGERSOLL

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?

Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS...

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin -- en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé..	$5,000,000
Capital versé..	2,000,000
Réserve..	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfastion à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe. Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas.

Tél. St-Louis 6009

T. D. DAVIDSON
Quincaillerie, Papiers peints.
Articles de sport et outils.
522 Rachel East, - - MONTREAL.

Widfrid Choquette
MARCHAND DE
Epiceries, Son, Gru, Fleur, Pois, Avoine,
Marchandises Sèches,
Chaussures et Meubles.
VARENNES, P. Q.

Tél. Rock. 2648. Service jour et nuit.

OUTREMONT GARAGE
Strictement à l'épreuve du feu.
Vulcanisation de pneus, Gazoline, Huile, Graisse, etc.
Lavage: jour et nuit.
Coin Laurier et Durocher, - OUTREMONT.

Tél. No 97 R. 6

HOTEL DU NORD
J. W. PARADIS, Prop.
Attention spéciale aux Touristes.
Ville Laval de Montréal, Bout-de-l'Isle,

Tél. St Louis 4770

J. P. L'HERAULT
Réparation et vulcanisation de pneus,
Spécialités: Non-Skid and Retrad.
984 Papineau, - - MONTREAL.

Tél. Bell 97 ring 2

M. Archambault & Frère
MANUFACTURIERS D'EAUX GAZEUSES
Ville Laval de Montréal, Bout-de-l'Ile.

FINANCES

D'APRES LA NOUVELLE LOI DES CORPORATIONS, TROIS DIRECTEURS SUFFISENT POUR OBTENIR L'INCORPORATION.

D'après la nouvelle loi des Compagnies de Québec, après avoir mentionné le montant du capital-actions et le nombre, d'actions qui le composent, il faut indiquer au complet les noms, adresses et occupations des promoteurs et en regard de leurs noms doit être porté le montant du capital actions souscrit par chacun d'eux.

Directeurs provisoires

La demande d'incorporation doit donner les noms d'au moins trois des promoteurs qui doivent être les directeurs de la compagnie. D'après l'ancienne loi, il était stipulé que les directeurs devaient être au moins cinq, tandis que maintenant trois suffisent. Le nombre des pétitionnaires a été également réduit de cinq à trois. Il n'est pas nécessaire d'indiquer le nombre de directeurs qui doivent devenir membres permanents du bureau de Direction, à moins que l'on ne désire que, à la première assemblée généérale, le bureau de direction soit composé d'un nombre de membres supérieur à celui des Directeurs provisoires, parce qu'en l'absence d'une clause spéciale indiquant le nombre des directeurs permanents, le nombre des directeurs à élire à la première assemblée générale doit être égal au nombre des Directeurs provisoires. Le nombre des directeurs permanents peut être changé dans la suite par un règlement.

Signature de la demande d'incorporation

Tous les pétitionnaires doivent signer et chaque signature doit être certifiée par témoin; un seul témoin suffit pour tous les pétitionnaires. Une déclaration sous serment établissant la véracité des faits alléguéésé dans la demande doit accompagner la demande.

Avis de l'accord des Lettres patentes

L'article 6087 prescrivant l'avis de l'accord des Lettres patentes se lit comme suit: "6087—Avis de l'accord des Lettres patentes doit être ensuite donné par le Secrétaire Provincial au moyen d'une insertion dans la Gazette de Québec d'après la forme R, et après cette publication, mais à dater de la date des lettres patentes, les personnes y mentionnées et toutes celles qui par la suite peuvent devenir membres de la corporation sont considérées comme une corporation sous le nom indiqué dans les Lettres patentes."

Tarif des Droits

Le Lieutenant-Gouverneur en Conseil peut établir, modifier, remplacer ou rappeler le tarif des droits et redevances à payer et le Lieutenant-Gouverneur en Conseil peut également de temps à autre fixer toutes autres choses et prescrire toutes formalités écessaires pour assurer l'exécution des clauses de la Loi.

Les droits payables pour l'accord des Lettres patentes sont de $10.00 lorsque le capital ne dépasse par $20,000. Le montant des droits augmente graduellement et atteint $200, lorsque le capital est supérieur à $150,000 et moindre que $200,000. Lorsque le capital est de $1,000,000, les droits sont de $500. Pour chaque mil de dollars du capital additionnel ou fraction de mil les droits sont de $100.00.

Lorsqu'une demande est faite pour augmenter le capital, les droits sont calculés sur le montant réel de l'augmentation en question, et les droits à payer sont les mêmes que ceux payables sur les Lettres patentes pour l'incorporation à une compagnie dont le capital serait égal à ladite augmentation.

Pour les demandes de Letttres patentes supplémentaires autres que pour augmentation de capital, les droits sont de 50 pour cent du montant des droits requis pour l'incorporation.

Compagnies étrangères à la province

Les statuts revisés de Québec font mention des compagnies étrangères à la province qui comprennent toutes les corporations commerciales et les compagnies anonymes qui ne sont pas constituées en vertu d'un acte de la Législature de la Province, du Parlement du Canada, de la Législature de l'ancienne province du Bas-Canada et de Celle de l'ancienne province du Canada, à l'exception de :

a) les Sociétés de prêt ou de placement;

b) les compagnies d'assurance, les sociéétés de secours mutuels ou les sociétés de charité;

c) les corporations et compagnies, incorporées en vertu d'un acte de la Législature d'une autre province du Canada, dans laquelle les corporations et compagnies incorporées en vertu des lois de la province de Québec sont autorisées à faire affaires sans être obligées de prendre une licence;

d) Les compagnies de fidéi-commis incorporées en vertu des lois de l'une des provinces du Canada ou d'un pays étrangers, qui sont régies par la Loi concernant les compagnies de fidéi-commis.

Il est stipulé qu'aucune corporation étrangère à la province ne peut faire affaires dans la province, sans qu'une licence lui ait été accordée et que ladite licence soit en vigueur. Aucune compagnie, aucune firme, aucun courtier, aucun agent ni aucune autre personne ne peut en qualité d'agent ou de représentant, ni en toute autre qualité que celle de voyageur prenant des ordres pour ladite corporation étrangère à la province, faire aucune des affaires de cette corporation dans la province, à moins d'avoir reçu une licence qui soit en vigueur. Ces licences sont accordées par le Lieutenant-Gouverneur et à cet effet la compagnie doit au préalable:

a) Déposer au bureau du Secrétaire Provincial une copie de sa charte et de son acte d'association;

b) Etablir qu'elle est organisée pour remplir les obligations qu'elle peut contracter;

c) Déposer au bureau du Secrétaire Provincial une procuration désignant un agent général dans la province et déclarant l'endroit où le bureau principal doit être établi.

d) Payer les droits qui peuvent être fixés pour cette licence par le Lieutenant-Gouverneur en Conseil et établir que son nom n'est pas celui de quelqu'autre compagnie ou à être autrement discuté dans l'intérêt public.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières année. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. St-Louis 1913. Service double.

E. MARTIN

EPICERIES ET VIANDES DE CHOIX
Fruits et Légumes de choix, etc.

71 Laurier Ave West, - MONTREAL.
Coin rue St Urbain.

Téléphone No 589

J. A. B. LARCHE

BOUCHER
Viandes de Choix, Volailles, Légumes, etc.
Satisfaction Garantie. Conditions: Comptant.

Coin Notre-Dame et 14ième Ave, LACHINE.

Calumet 766.

E. ANDREOLI

EPICERIES, VINS ET BIERE.

3025 Drolet, - - MONTREAL.

Téléphone Central

ROMUALD JODOIN

COMMERCE DE GRAINS

VARENNES, P. Q.

ASSURANCES

LES LICENCES D'ASSURANCES ACCORDEES EN MAI

Cinq licences fédérales pour le trafic d'assurances ont été émises pendant ces dernières semaines par le département d'assurance. Quatre d'entre elles, cependant, sont pour des lignes additionnelles pour des compagnies exploitant au Canada. La seule compagnie nouvelle pour notre champ d'exploitation est la Manufacturing Wood Workers Underwriters, qui a obtenu autorité du département d'assurance à Ottawa, de transiger des affaires d'assurance-feu. La principale agence de cette compagnie sera située à Toronto, et M. W.-E. Bigwood en est nommé l'agent principal.

La London Mutual Fire Assurance Co. a obtenu licence pour transiger au Canada toutes les sortes d'assurance-automobile en outre de l'assurance-feu pour laquelle elle avait déjà une licence.

En addition à l'assurance de garantie, d'accident, de cambriolage et de bris de glace, la United States Fidelity and Guarantee Co. fera affaires au Canada, d'assurances contre la perte ou le dommage causés par vol, une licence ayant été émises à cette fin. M. A.-E. Kirkpatrick, Toronto, est gérant pour le Canada.

Licence a été accordée à la Phoenix Insurance Co. de Hartford, Conn., autorisant cette compagnie à traiter au Canada des affaires d'assurance—grêle, en outre des sortes pour lesquelles, elle est déjà sous licence.

L'assurance contre l'explosion sera maintenant traitée au Canada par la Westchester Fire Insurance Co., en vertu de la licence qui vient d'être accordée à cette compagnie, en outre des autres catégories d'assurance pour lesquelles elle porte déjà licence.

La Modern Woodmen, une société fraternelle à bénéfices a suspendu ses affaires au Canada, à cause de la nouvelle loi canadienne d'assurance fraternelle, qui prévoit que de telles maisons ne peuvent être porteur de licence que si elles peuvent montrer 100 pour 100 de solvabilité à dater du 31 décembre 1918 ou si ces contrats sont signés sur une base de tarif entier . La licence émise dans le cas où toutes les affaires d'une fraternelle ne sont pas sur une base solvable, ne devra pas continuer au-delà du 1er mars 1925, date à laquelle toutes les fraternelles devront avoir leurs réserves entières.

Licences provinciales

Enregistrée sous la Loi d'assurance de l'Alberta, la Continental Casualty Co. transigera à présent de l'assurance-automobile dans cette province.

Avis est donné que la Caledonian-American Insurance a reçu certificat d'enregistrement pour la transaction d'assurance-feu dans la province du Manitoba.

Les compagnies suivantes ont reçu licence sous la Loi d'assurance-feu de la Colombie Anglaise:

Caledonian-American Insurance Co., pour tran des affaires d'assurance-feu. Le bureau-chef provin est à Vancouver. M. Fred. W. Burgess, gérant d'ass rance, Vancouver, est le procureur de la compagnie.

Canadian Indemnity Co. pour transiger des affaires d'assurance-feu Le bureau-chef provincial est à Vancouver. M. Andrew McC. Crerry, agent, Vancouver, est le procureur de la compagnie.

Palatine Insurance Co. Ltd., pour transiger des affaires d'assurance-automobile. Le bureau-chef provincial est à Vancouver. M. A. W. Ross, gérant de succursale, Vancouver, est le procureur de la compagnie.

NOTES D'ASSURANCES

—M. J. A. L. Robinson, précédemment de l'agence de Regina de la North American Life, a succédé à M. A. L. Hibbbard, comme gérant de la compagnie pour la ville de Calgary.

—Le 1er juin, M. W. R. Brownlee, de la Continental Life Insurance Co., est entré en fonctions comme gérant provincial pour le Québec, avec bureaux à Montréal, succédant à M. D. McPherson qui a donné sa résignation.

—M. E. E. Heath, Victoria, C.A., a été nommé agent pour la Caledonian-American Insurance Co., pour Victoria et ses environs.

—M. J. E. S. Buchanan, Monarch Life Assurance Co., Winnipeg, a été élu président de la Winnipeg Life Underwriters' Association, succédant à M. J. H. Baird, de la Aetna Life, qui est parti à Seattle.

La branche d'affaires d'assurance de Cunningham and Co., Ottawa, fera affaires dans l'avenir sous le nom de Cunningham and Sparks, la maison ayant formé une association avec M. Russell-Sparks. Les compagnies représentées par Cunningham and Sparks sont: la Northern, la Phoenix de Londres, la Mercantile, la Canada Fire and Accident, et la Dominion Gresham Guarantee and Casualty Co.

—M. G.-P. Auvrey, autrefois avec la Monarch Life Assurance Co., a été nommé gérant d'agence pour l'Ontario, pour la National Life Assurance Co., avec quartiers généraux au siège social de la compagnie à Toronto.

—La British Northwestern Fire Insurance Co., de Toronto a nommé Lewis, Apedaille and Hanson, Inc., Lewis Building, Montréal, agents généraux pour la province de Québec. La Britsh Northwestern est contrôlée à présent par les Eagle Star and British Dominions.

—M. R. Bruce Abel, qui a déménagé du Winch Building, au Bower Building, 543 Granville St., Vancouver, C.-A., a été nommé agent pour Vancouver de la Caledonian American Insurance Co.

—M. J. R. V. Dunlop a été nommé agent en second pour Vancouver, C.-A., de la Caledonian Insurance Co. Ltd, de Glasgow, Ecosse; Waghorn, Guynn and Co., Limited, agissant comme premier agent.

Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

Victoriaville Furniture Company, Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

UN ARTICLE QUI SE VEND RAPIDEMENT—BIEN RECOMMANDE

Le Savon-Teinture Aladdin est un savon pur qui se fait en 15 jolies nuances toutes bon teint, ne tache pas les mains ni la cuvette. Pas besoin de faire bouillir, lavez simplement à la façon ordinaire — tout ce qui peut se laver peut être teint avec Aladdin.

Le Savon-Teinture Aladdin est offert par les fabricants des produits O-Cedar. Vous laisse un bon bénéfice, et se vend 15 cents le pain.

Aladdin Dye Soap

NETTOYE EN MEME TEMPS QU'IL POLIT

O-Cedar Polish

POUR TOUS BOIS ET TOUS POLIS.

DEMANDEZ-LE A VOTRE FOURNISSEUR DE GROS.

CHANNELL CHEMICAL COMPANY, LIMITED.

DISTRIBUTEURS

TORONTO

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafrîachissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette

BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

VIN TONIQUE SANATOR

Le vin tonique Sanator. Ce grand remède n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au sang sa force et sa pureté et rétablir les fonctions des organes internes et donner des résultats merveilleux à la suite de maladies graves.

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

Adressez sans retard votre commande à:---

NAPOLEON MORRISSETTE

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, - - - - - MONTREAL.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 9 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 28

MILLBANK

La meilleure Cigarette à 15¢

Elles tiennent aujourd'hui une place importante dans le commerce des cigarettes.

Les marchands ont donc tout avantage à vendre les MILLBANK.

Un Vendeur est plus qu'une Machine

Peut-être dans les années à venir — lorsque l'esprit pratique aura atteint son maximum, se trouvera-t-il un expert en choses pratiques, qui sentant absolument le besoin de s'occuper, pourra essayer de faire une machine POUR VENDRE LES MARCHANDISES: pour recevoir l'argent et donner l'article désiré.

Un vendeur emploie son esprit et son imagination pour trouver des qualités cachées de vente à son produit et pour les suggérer à ses clients.

Lorsqu'on lui demande une bouteille de Poli O-Cedar pour polir les meubles, il peut mentionner les superbes résultats que donne O-Cedar pour redonner le brillant original à un piano ou à un auto.

Ou il peut parler de la facilité et de la perfection avec lesquelles la vadrouille à poli O-Cedar polit les planchers et les boiseries.

De petits points de ce genre, la meilleure machine ne pourra jamais y prétendre, mais le vendeur moderne s'en sert pour faire des ventes, des amis et des profits.

Commandez à votre fournisseur de gros

Channell Chemical Co., Limited

Toronto

FEVES AU LARD

MARQUE DOMINION

Délicieuses, appétissantes, nourrissantes, saines, bien cuites, avec sauce tomate, sauce Chili ou nature. En huit dimensions --- une pour convenir à chaque client. Offrez-les à votre clientèle pour les lunches pendant les chaleurs.

EXPOSEZ-LES.

Dominion Canners Limited

HAMILTON, Ontario.

Les aliments marins de la Marque 'BRUNSWICK'

Sont des lignes idéales pour l'été

Faites figurer les délicieux poissons de la marque Brunswick dans vos étalages d'été et faites remarquer à vos clients comme ils conviennent bien à préparer pendant les chaleurs des mets agréables et appétissants qui ne demandent aucune cuisson.

Mettez un assortiment complet de PRODUITS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK sur votre comptoir et sur vos rayons. Vous en aurez certainement la vente.

¼ Sardines à l'Huile, Harengs marinés,
¼ Sardines à la moutarde, Harengs sauce tomate,
Finnan Haddies (Boîtes rondes), Clovisses.

CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N.B.

Aliments Préparés de CLARK

Boeuf Salé,
Boeuf Rôti.
Ragoût anglais.
Bouilli irlandais.
Langue de boeuf.
Langue à lunch.
Langue, Jambon et veau.

Fêves au lard.
Soupes (13 variétés).
Viandes en conserve.
Saucisse de Cambridge.
Pâté de veau.
Pâté de boeuf.
Dîner bouilli canadien.

Boeuf fumé en tranches.
Ketchup de tomates, Beurre de peanut, Sirop de table.
Spaghetti au fromage, sauce tomate
et d'autres bonnes choses.

Chaque vente de Clark signifie un client satisfait et des clients satisfaits signifient un commerce propère.

W. CLARK, LIMITED - Montréal

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Kellogg's Toasted Corn Flakes *always come in*

WAXTITE

You never will be disappointed if you – insist on the genuine Kellogg's WAXTITE package, for then you get those crisp, appetizing, richly-flavored Kellogg's Toasted Corn Flakes, packed fresh from our great ovens in Toronto.

Your grocer has all the Kellogg WAXTITE products for you—Kellogg's Toasted Corn Flakes; Kellogg's Krumbles—the all-wheat food, ready to eat; and Kellogg's Krumbled Bran—the new cereal bran food that overcomes constipation and helps you to keep in splendid health.

These most popular food products, made right here in CANADA come to you at their best, each package guaranteed by the signature of *W. K. Kellogg*

Offrez toujours à vos clients l'empaquetage Waxtite lorsqu'on vous demande les flocons de maïs rôtis de Kellogg. Il leur garantit d'avoir les flocons de maïs aussi frais et aussi croustillants que lorsqu'ils sortent du four. Faites plaisir à vos clients et des ventes [illegible]

Une fois essayé, —Toujours employé

Tel est le record du Shortening "Easifirst". L'économie, la pureté, et les qualités de bonne cuisson de "Easifirst" procurent beaucoup d'ordres de répétition.

Soyez prêt à les remplir

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Rendez votre Rue Payante

Pouvez-vous voir les possibilités d'affaires profitables dans les automobiles qui passent devant votre magasin?

Placez-y une Pompe à Gazoline

BOWSER ESTABLISHED 1885

Notre littérature explique comment et pourquoi les systèmes Bowser d'emmagasinage de l'huile et de la gazoline sont populaires parmi les conducteurs d'automobiles et profitables aux propriétaires de magasins.

Nous enverrons cette lecture explicative à quiconque y est intéressé.

BY INVITATION MEMBER OF

S. F. Bowser Company, Limited

Bureaux de ventes dans tous les centres.

66-68 FRASER AVE., TORONTO, Canada.

Représentants partout.

La nécessité pour l'Été

L'épicier prévoyant qui se procure maintenant une ample provision de KLIM, sera prêt à répondre à la demande d'été extraordinairement accrue pour ce lait pur séparé en poudre.

Lorsque le lait surit par la chaleur et que la visite vous arrive à l'improviste, "Klim", avec sa saveur du lait naturel pare à l'imprévu.

Klim se recommande d'une façon exceptionnelle pour l'été, parce qu'il ne surit pas. Il reste frais et doux jusqu'à ce que la dernière parcelle soit sortie de la boîte. Pour cette raison beaucoup de vos clientes trouveront convenable d'employer la boîte de 10 livres, dimension de famille.

Canadian Milk Products Limited

319 Rue Craig Ouest, Montréal.

ST. JOHN TORONTO WINNIPEG

Distributeurs pour la Colombie Anglaise, Kirkland & Rose, 132 Water Street, Vancouver.

Les Produits EDDY

CREENT DE BONS BENEFICES ET UNE BONNE CLIENTELE

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatcire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journellement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

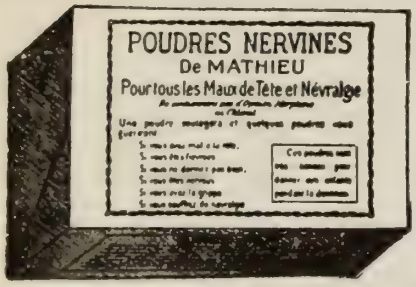
C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Efficaces à tous les points de vue



Non seulement les marchands trouveront que les Poudres Nervines de Mathieu sont une ligne qui se vend bien, mais après essai vos clients vous exprimeront certainement leur parfaite satisfaction sur leur efficacité.

Absolument libres de tout produit nuisible, elles ne contiennent ni morphine, ni chloral, ni cocaine, ni opium. Elles possèdent des propriétés curatives suffisantes pour encourager et provoquer de nombreuses répétitions d'ordres.

Commandez-en une provision aujourd'hui.

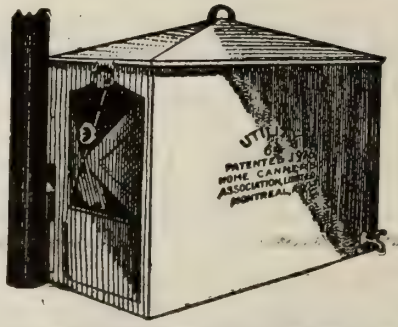
La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

RECOMMANDEZ A VOS CLIENTS L'ACHAT D'UN APPAREIL

UTILITY



pour la mise en conserves à domicile de tous leur surplus de fruits et de légumes.

L'appareil le plus économique, le plus pratique. Endossé par les gouvernements, les collèges agricoles et les particuliers.

Demandez aujourd'hui nos conditions spéciales et avantageuses d'agences exclusives pour votre localité.

Le gouvernement américain a près de 10,000 appareils Utility en opération pour l'éducation de la masse. Vente des produits du fermier par co-opération. Combinaison profitable pour tous les intéressés.

Ecrivez aujourd'hui même.

Association des Fabricants de Conserves Domestiques Limitee

60 Rue Notre-Dame, Est - - MONTRÉAL

Confitures pures Old City

La confiture aux fraises de la récolte de 1920 EST MAINTENANT PRETE A LIVRER.

Inutile de vous rappeler qu'elle est faite des plus belles fraises choisies et bien mûres additionnées de sucre de canne pur; qu'elle est plus douce, plus délicieuse et plus savoureuse que la plupart des confitures parce que le niveau élevé de la qualité

OLD CITY

ne change jamais d'une année à l'autre.

Donnez votre commande dès aujourd'hui et assurez-vous que votre ordre est suffisant pour répondre à vos besoins.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Un meuble classeur pour dossiers qui répond exactement à vos besoins

La section à simple tiroir "Office Specialty" répond pleinement aux besoins de tout bureau d'affaires. Dans un petit bureau elle procure une place de classement convenable pour le placement des documents et autres dossiers d'affaires.

Dans un grand bureau elle sert de classeur supplémentaire restreint pour renseignements personnels, dossiers et documents qui demandent une attention fréquente et immédiate.

Classeurs par section à simple tiroir "OFFICE SPECIALTY"

Chaque tiroir — une section — forme un meuble complet par lui-même. Les sections sont faites pour le format lettre ou pour le format légal. Une section répondant *exactement* à *vos* besoins peut être promptement fournie. A mesure que vos besoins de classement augmentent, vous pouvez ajouter d'autres sections jusqu'à former un joli meuble durable ou une série de meubles de même nature.

Les sections à simple tiroir, comme tous les autres produits "Office Specialty" sont soutenus par la connaissance acquise par trente ans d'expérience dans la fourniture des meubles de bureau aux principales maisons du Canada et par le désir de la toute première qualité.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Il y a dix magasins de détail "Office Specialty". Adressez-vous à celui qui est le plus voisin de vous pour les sections à simple tiroir ou pour tout autre service ou agencement dont vous pouvez avoir besoin. Une lettre, une carte postale, ou un appel téléphonique recevront une prompte attention.

Achetez le nombre nécessaire pour vos besoins immédiats du moment, et ajoutez-en d'autres à mesure que vos besoins de classement en réclament.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

VENDEZ LA MEILLEURE

Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades, le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même valeur nutritive.

PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL.

THÉS ET CAFÉS

Nous venons de recevoir d'importants arrivages de thés et de cafés de diverses qualités que nous pouvons vous fournir à des prix des plus avantageux.

Il est donc de votre intérêt de ne pas placer vos ordres de thé et de café avant de vous être rendu compte de ce que nous pouvons vous offrir, comme qualité et prix.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Vin Tonique Sanator

Le vin tonique Sanator. Ce grand remède n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au sang sa force et sa pureté et rétablir les fonctions des organes internes et donner des résultats merveilleux à la suite de maladies graves.

Un essai vous convaincra.

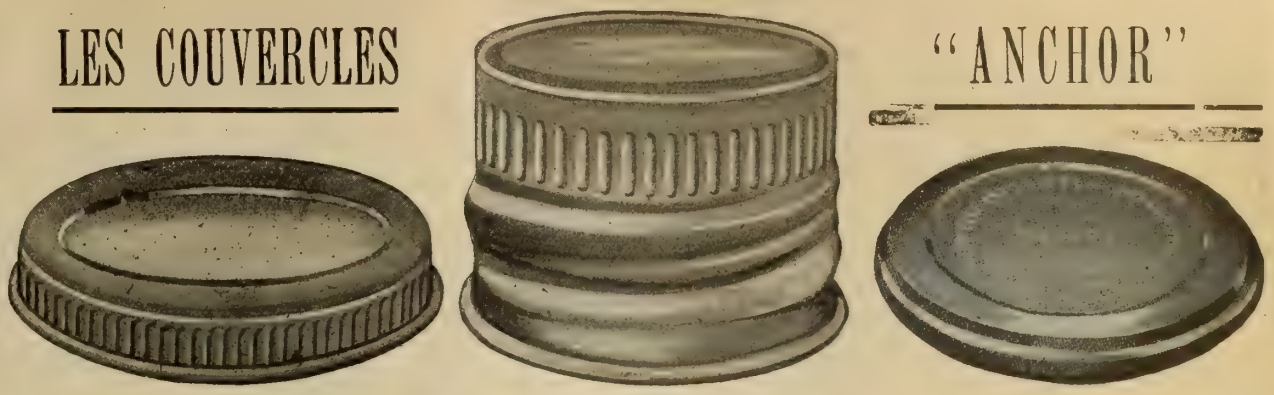
Adressez sans retard votre commande à:

Napoléon Morrissette

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

LES COUVERCLES "ANCHOR"

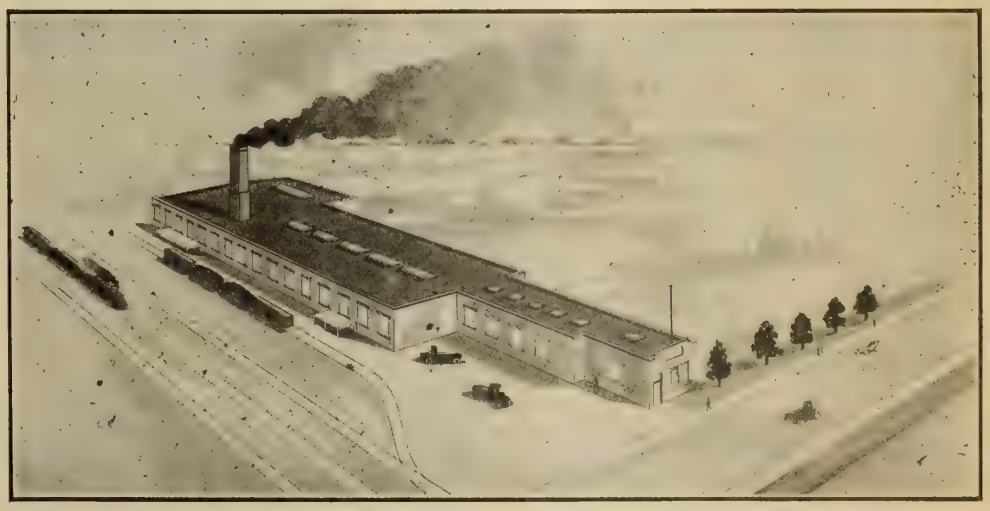


Le Mode de fermeture le plus joli au Monde

LES COUVERCLES "ANCHOR" sont la fermeture la plus hermétique et la plus sûre actuellement sur le marché. Ils empêchent absolument le coulage et la détérioration et conservent le produit scellé hermétiquement pendant des années en garantissant toute leur saveur et toute leur fraîcheur lorsqu'on les ouvre.

Ils sont faciles à ouvrir, ne sont pas attaqués par les acides des fruits, le vinaigre, etc., ils sont inodores et n'ont aucun effet nuisible sur le produit. Les couvercles "Anchor" sont de jolie forme (3 modèles représentés ci-dessus) et finis en laqué or. Leur aspect propre et bien fini fait grandement ressortir le contenu et augmente sa valeur marchande.

Ecrivez-nous pour plus amples renseignements sur les couvercles "Anchor" — la fermeture incomparable.



La vignette ci-dessus est une reproduction de la nouvelle usine des Couvercles Anchor, à Toronto, 275 Avenue Wallace.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA LIMITED

Table Alphabétique des Annonces

A
American Pad 44
Assurance Mt-Royal 48
Ames-Holden 26
Anchor Cap 13
Association des Fabricants de conserves domestiques 8
B
Banque Nationale 46
Banque de Montréal 37
Banque Molsons 46
Banque Provinciale 46
Berry Brothers 40
Barnett 38
Bowser & Co. 6
British Colonial Fire Ins. . . 48
Brodeur, A. 37
Brodie & Harvie . . . 10
C
Canada Life Assurance Ca.. 48
Canada Foundries 40
Can. Milk Products 7
Channell Chemical Co., Couverture
Canadian Postum Cereal . . 31
Charron, Albert 40
Christin J. & Cie Ltée 17
Cie de Biscuits Nationale Ltée. 25
Canadian Salt 33
Church & Dwight 14
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 48
Clark, Wm. 4
Connors Bros. 4
Côté & Lapointe 37
Couillard, Auguste 48
D
Daoust, Lalonde & Cie Ltée 26c
Dowswell Lees & Co. 43
Dominion Canners Co. Ltd.. 3
Duffy, J. J. & Co. 12
E
Eddy Co. 8
F
Fontaine, Henri 37
G
Gagnon, P. A. 48
Garand, Terroux & Cie . . . 48
Gunns Ltd 6
Gillette Safety Razor . . . 41
H
Hamilton Stove 45
Hobbs Mfg. 39
I
Imperial Tobacco, . Couverture
Industrial Export 26b
J
Jolivet & Loiselle 26d
K
Kearney Bros 12
Kellogg Cereal Co. 5
King Paper Box 26d
L
Légaré Auto & Supplies, Couverture
M
Macdonald Reg'd Inc. 16
Mathieu (Cie J.-L.) 8
McArthur, A. 40
Morrissette 12
Montbriand, L. R. 48
Montreal Biscuit Co. 10
Morrow Screw & Nut Co. . 44
N
National Shoe Retailers Assoc. 26g
Nova Scotia Steel Co. . . . 40
O
Office Specialty Co. Ltd. . . 10
Old City Mfg. Co. 9
P
Partridge Rubber 26e
Pastene P. & Co. Ltd. Couverture
Pink Co. Ltd. 39
Poulin & Cie Ltée 37
Pigeon & Lymburner 37
Pure Cane Molasses 11
R
Ramsay Paints 14
Robinson E. E. 33
S
Salada Tea Co. of Canada Ltd 15
Sainsbury Bros. 18
Stauntons, Ltd. 44
Sun Life of Canada 48
T
Trees 33
Tétrault Shoe 26a
V
Victoriaville Furniture . . . 50
W
Western Ass. Co. 48

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight
(LIMITED)
Manufacturiers - - - - - MONTREAL

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peintures et Vernis

La Peinture bien achetée---

est à demie vendue. Depuis 78 ans, des marchands ont solidement établi leur commerce et ont fait de l'argent en se spécialisant dans la vente des

PEINTURES de RAMSAY

Les acheteurs de peinture apprécient la valeur inusitée qu'ils obtiennent des produits de RAMSAY. En vendant cette qualité de marchandises, vous augmenterez vos ventes de peinture.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement.

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.
Toronto MONTREAL Vancouver

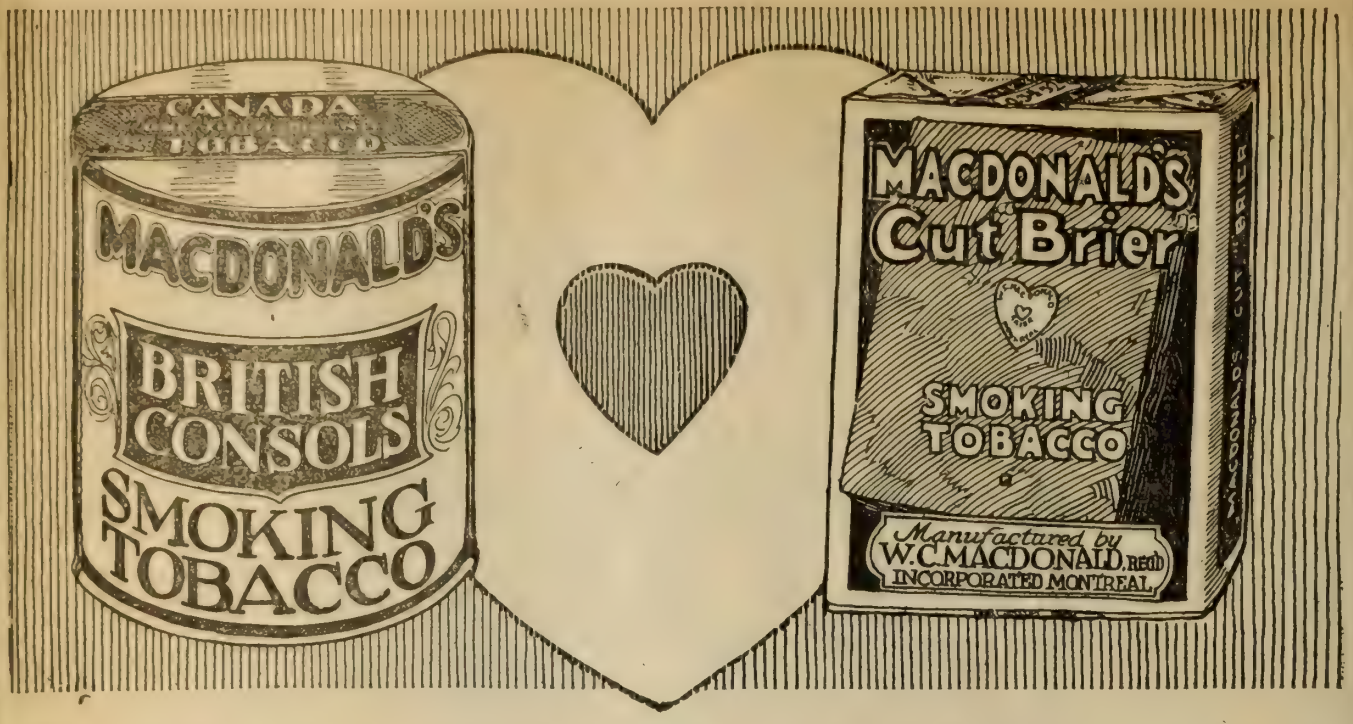
VENDEZ-VOUS DU THÉ VERT DU JAPON ?

Si oui, demandez immédiatement une caisse de "Salada" vert et délivrez-vous pour toujours des ennuis et des désagréments de tenir des thés en vrac de qualité inférieure.

Rappelez-vous que vous ne pouvez pas perdre sur le "Salada". Nous en garantissons la vente.

Ce fait seul devrait vous convaincre que le "Salada" est exactement ce que nous déclarons qu'il est, c'est-à-dire, le meilleur thé au monde.

SALADA TEA CO.
OF CANADA, LIMITED



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

La Saison d'Eté Bat Son Plein

Avec elle est arrivé le besoin urgent de boissons rafraîchissantes

Lorsque tout le monde est accablé par la chaleur, rien n'égale le réconfort que procurent les boissons douces de

J. Christin & Cie, Limitée

dont les qualités hygiéniques et rafraîchissantes sont, sans contredit, supérieures à celles de tout autre produit similaire.

Il y a donc pour tout marchand une excellente opportunité de gagner de l'argent en ce moment en prenant en stock la ligne variée de boissons douces de

J. Christin & Cie, Limitée

Ne vous laissez pas manquer d'approvisionnement. Voyez où en est votre cave et commandez aujourd'hui même par lettre, télégramme ou téléphone.

Nous sommes les seuls agents de l'Orange Crush de Ward's.

Demandez nos voyageurs.

J. Christin & Cie, Limitée

Maison fondée en 1855.

21, rue Ste-Julie. MONTREAL.

Téléphone: Est 1595.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le MACARONI
"MARQUE SUPÉRIEURE"

constitue un substitut idéal pour les pommes de terre chères

Des milliers de Canadiennes ont appris que le macaroni fait un substitut parfait pour les pommes de terre chères et sert à préparer une variété presqu'illimitée de plats délicieux avec des restes de viande, salades, etc. Elles ont reconnu que c'était un aliment des plus sains et des plus économiques.

Ne manquez pas de commander le Macaroni de la "MARQUE SUPERIEURE" lorsque vous renouvellerez votre stock—une petite commande d'essai vous convaincra qu'il est supérieur à tout point de vue aux marques courantes.

Agents de vente pour le Canada.

SAINSBURY BROS.,

116 EDIFICE ST-NICOLAS,
MONTREAL.

VANCOUVER, C. A. 134 Abbott St. | WINNIPEG, MAN. 510 Confederation Bldg. | TORONTO, ONT. 215 Board of Trade Bldg. | HALIFAX, N. E. 223 Hollis St.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 9 juillet 1920. Vol. XXXIII — No 28

UN APPEL EN FAVEUR DE LA COOPERATION

Le commerce bénéficierait d'une union plus étroite des marchands anglais et canadiens. — Les Unions ouvrières.

Les délégués de la Chambre de Commerce des propriétaires de magasins à rayons d'Angleterre sont repartis pour New-York enchantés de leur séjour à Montréal et de la cordiale réception dont ils ont été l'objet dans la métropole du Canada. C'est ce qui ressort tout au moins, du ton des discours prononcés par leurs représentants au cours du banquet offert à l'Hôtel Queens par les marchands de Montréal.

Le banquet était sous la présidence de M. J.-N. Dupuis, et à la table d'honneur, on remarquait MM. T.-W. Cook, président de la Chambre de Commerce des propriétaires de magasins à rayons de Grande-Bretagne, Charle Coleing, l'orateur de la même Chambre, William J. Hunter, de Sheffield; Georges Sumner, président du Board of Trade. Joseph Quintal, président de la Chambre de Commerce de Montréal, Melle D. Cook, de Dudley, fille du président de la Chambre de Commerce anglaise, etc.

Après avoir présenté la santé du Roi, M. J.-N. Dupuis souhaita la bienvenue aux délégués au nom du comité de réception,puis, après quelques brèves remarques de M. Georges Sumner, M. Charles Coleing fut invité à prendre la parole.

L'orateur de la Chambre de Commerce anglaise déclara en commençant que les délégués appréciaient hautement l'accueil qui leur avait été fait tant par les autorités de la ville que par les marchands de Montréal et s'en retournaient dans leur pays émerveillés de ce qu'ils avaient vu durant leur voyage à travers le Canada.

Abordant ensuite une question des plus importantes, M. Coleing parla de l'organisation ouvrière. Loin de nier aux ouvriers le droit de s'organiser et de former des unions, quelles qu'elles soient, l'orateur approuve entièrement cette idée des plus nobles des travailleurs qui, il en est bien convaincu, n'agissent ainsi qu'afin de se rendre plus forts auprès de leurs patrons.

"Cependant, ajoute M. Coleing, il ne faut pas que la classe ouvrière nie au capital le droit de s'organiser. Je considère même que c'est là une des nécessités actuelles pour les industriels et les manufacturiers. La Chambre de Commerce des propriétaires de magasins à rayons de la Grande-Bretagne, est née du capital anglais, et c'est aujourd'hui une force reconnue chez nous. Notre Chambre de Commerce est souvent même appelée à faire au gouvernement britannique des suggestions sur des questions commerciales importantes qui y sont discutées.

D'après ce que nous avons pu constater, Montréal compte aussi de fortes organisations. Vous avez le Board of Trade et la Chambre de Commerce. Ces deux unités devraient primer en ce qui concerne le commerce ici, et je ne doute pas qu'avec des hommes compétents comme ceux avec qui nous sommes en contact depuis notre arrivée dans la Métropole, notre travail d'outre-mer soit accompli avec autant sinon avec plus d'efficacité".

Le dernier orateur de la soirée fut M. F.-W. Cook, président de la Chambre de Commerce anglaise qui se borna à prêcher la coopération des marchands canadiens avec les membres de l'organisation dont il est le président.

A 1 heure, les membres de la délégation avaient été les hôtes de la Ville à un banquet donné en leur honneur à l'Hôtel Place Viger sous la présidence de l'échevin Dixon, maire suppléant. A la table d'honneur on remarquait: MM. F.-W. Cook, président de la Chambre de Commerce des propriétaires de magasins à rayons de Grande-

La Meilleure Cigarette @ 15¢ "Le Succes du Jour" CIGARETTES MILLBANK *Elles rapportent de bons profits*

Bretagne: l'honorable Charles Marcil, Madenoiselle F. W. Cook, de Boston: MM. Hall, J.-O. Gareau, Lancaster, Langley, J.-N. Dupuis, le capitaine Edwards-H. Boardman et Wm. Curtis. M. René Bauset, secrétaire municipal et organisateur du banquet, siégeait également à la table d'honneur.

Parmi les autres citoyens montréalais présents, on remarquait les echevins Georges Vandelac, Louis Rabenstein A.-A. DesRoches Carmel, Elie, Sansregret, le colonel E.-M. Gauthier, M.-P. Fennell, secrétaire de la Commission du Havre, J.-A. Beaudry et Armand Dupuis.

Les principaux orateurs furent l'hon. Chs. Marcil qui fit un éloquent exposé des merveilleuses perspectives d'avenir qui s'offrent au Canada et du rôle important joué par les Canadiens-Français dans le développement des ressources naturelles du pays et M. F.-D. Cook qui s'est déclaré particulièrement frappé par le nombre et la grandeur de nos industries, et par les beautés naturelles du Dominion. Il ne tarit pas d'éloges à l'égard de nos chemins de fer, dont le service n'est guère comparable à celui d'aucun autre pays.

M. Cook a eu des paroles élogieuses à l'égard de l'élément français à qui, parlant, dit-il, en connaissance de cause, le pays doit une bonne partie de son développement prodigieux. Le caractère français, ajoute-t-il, a posé une empreinte sur la civilisation universelle, dont l'univers entier bénéficie au plus haut degré.

M. Fred Longley a aussi parlé, ainsi que M. J.-W. Hunter, ce dernier, en français.

Au cours du banquet, M. René Bauset a offert une magnifique gerbe de fleurs à Melle Cook, en appréciation officielle de la cité..

Après le banquet, les délégués ont fait la visite du port à bord du "Sir Hugh Allan" et ont été grandement impressionnés de l'importance qu'occupe Montréal au point de vue maritime.

Le général A.-E. Labelle a reçu la délégation au nom de la commission du Port, ainsi que le secrétaire M. M.-P. Fennell.

COMPAGNIE AUTORISEE A FAIRE AFFAIRES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

La Compagnie "W.J. Oben Company, Incorporated" a été autorisée à faire des opérations dans la province de Québec.

Les pouvoirs donnés à ladite Compagnie par sa charte sont limités à ceux accordés aux corporations de même nature, créées en vertu des lois de la province de Québec, et sujettes aux formalités prescrites par les lois existantes de cette province.

La principale place d'affaires, dans la province, est Sherbrooke.

Son agent principal aux fins de recevoir les assignations et toutes autres procédures exercées contre elle, est M. Joseph Vachon, Ecuyer, agent d'immeubles de Sherbrooke.

Le Sous-Secrétaire Suppléant de la province
Alexandre Desmeules

LE NOUVEAU TRIBUNAL DU COMMERCE

Le lendemain de la prorogation des Chambres, un arrêté ministériel a été adopté relativement à la Commission du commerce. Le capitaine William White, C.R., ancien secrétaire de la Commission, a été élu président. M.F. A. Acland, sous-ministre du Travail, et M. G.-A. Billon, acheteur du ministère de la justice, ont été élus membres de la commission. On dit que ces nominations ne sont que temporaires.

Le capitaine White a pratiqué le droit pendant quinze ans, dans les territoires du Nord-Ouest. Il a été admis au Barreau en 1882. Il a pratiqué le droit pendant deux ans en Colombie-Britannique et cinq ans au Yukon. Le capitaine White a été élu député de Régina dans le conseil du Nord-Ouest de 1883 à 1886. Il a combattu contre Louis Riel en 1885. Il a été capitaine dans l'armée canadienne outre-mer au cours de la dernière guerre. Il est secrétaire de la Commission du commerce, depuis le mois de juillet dernier.

LA LOI DES FAILLITES

La loi des faillites qui a été votée à la session du printemps de 1919 vient en vigueur ce mois-ci. On n'a pas voulu mettre cette loi à exécution immédiatement après sa promulgation, car on désirait donner au commerce une année pour se conformer à la nouvelle situation.

La nouvelle loi des faillites prévoit que tous les curateurs doivent être nommés par les divers gouvernements provinciaux et qu'ils doivent être des hommes capables, bien qualifiés pour l'office qu'ils ont à remplir. Une autre clause déclare que les avantages de cette loi peuvent être mis à profit par les hommes dans les affaires aussi bien que par les simples particuliers, si ceux-si désirent déposer leur bilan. Ils peuvent être déclarés insolvables s'il est reconnu que les circonstances justifient une pareille mesure. Lorsqu'un commerçant a soumis un état montrant sa situation financière, ses créanciers peuvent prendre une action pour le faire déclarer insolvable, si son bilan justifie cette façon de faire. Un autre point important de la nouvelle loi consiste dans le fait que toute personne faisant affaires est contrainte de tenir des livres donnant le rapport de toutes ses transactions.

LA COMPAGNIE PATENAUDE, CARIGNAN & CO. LTD.

La Compagnie "Patenaude, Carignan & Co. Ltd" de Montréal, été récemment constituée au capital de $2.-500,000, dont $1,500,000 ont déja été souscrits et versés, dans le but de reprendre les affaires des compagnies suivantes: Patenaude, Carignan Ltd, épiciers en gros: la "French Wine Company, Limited", fabrique de vin, et Le Berger Ltd, fabricant de pâtes italiennes. La Compagnie offre actuellement en vente un demi million de dollars d'actions de préférence de la nouvelle organisation.

L'IMPOT SUR L'IMPORTATION EST MODIFIE.

Les matériaux servant à la fabrication exempts de l'impôt de 2 p.c. — Pas de double taxe.

La semaine dernière on a reçu une lettre de M. R.-W. Gould, secrétaire de l'Association des Manufacturiers Canadiens, annonçant que la perception de la taxe sur les ventes avait été changée, de façon que les marchandises importées, pour servir à la fabrication d'autres marchandises, au Canala, ne soit pas soumises à la taxe sur les ventes doubles, taxe qui s'élève à 2%. Ces marchandises n'auront à payer que l'impôt ordinaire des importateurs sur les ventes: 1%. Ceci est un grand soulagement pour les manufacturiers de Montréal et ailleurs, pour les tiges de fer et toutes marchandises préparées qui sont tion sur le coût de la production.

L'on avait annoncé d'Ottawa, dans une dépêche, que lestiges de fer et toutes marchandises préparées qui sont importées pour servir à la fabrication exclusive d'autres produits, qui sont vendus directement de l'importateur au fabricant, seraient soumises à l'impôt de 2 centins pour cent sur les ventes doubles.

A la réception de cette nouvelle, un certain nombre d'importateurs dans le commerce de la métallurgie, tinrent une assemblée et envoyèrent des protestations au ministère du revenu de l'intérieur. Et l'on reçut en réponse ce que nous annonçons plus haut au sujet de la taxe de 2%. La lettre était signée par M. Ceorges-S. Taylor, sous-ministre du revenu de l'intérieur. Cette décision a rassuré les manufacturiers car le payement de cet impôt eut gêné leurs entreprises.

Une autre décision d'une importance encore plus grande a été prise et l'on en a prévenu l'Association. Il s'agit de la décision antérieure, au sujet de certaines marchandises importées directement du manufacturier aux consommateurs, sur lesquelles on devait payer 2% de taxe pour la vente au lieu de la taxe de 1% ordinaire qui s'applique à la transaction de l'importateur au marchand de gros, puis, ensuite du marchand de gros au détaillant qui lui, vend au consommateur.

Cette décision affectait surtout les chemins de fer canadiens, les compagnies de navigation qui importent d'énormes quantités de matériaux tels que locomotives, rails d'acier, pièces d'ajustement en acier, des navires, etc., pour l'usage de leurs entreprises. Tout cela est acheté directement du manufacturier, aux prix du gros. D'après la décision originale, toutes ces fournitures étaient considérées comme ayant été achetées par le dernier consommateur, directement du manufacturier ou de l'importateur et par le fait même, sujettes à l'impôt de 2 p.c. sur les ventes, puisque l'on éliminait le marchand de gros de le transaction.

Avec la nouvelle décision prise samedi, les marchandises en question ne seront soumises qu'à la taxe de 1% sur les ventes. Cela constitue une grosse économie pour les chemins de fer, les entreprises d'utilité publique dont les importations sont par centaines de millions qui se font directement du manufacturier, chaque année. Le seul cas du C.P.R. indique que cette compagnie importe directement pour elle des marchandises de la catégorie plus haut définie pour une somme de $100,000,000 par année. Ceci signifie que sa taxe de 1% lui coûte $1,000,000 annuellement. La même chose s'applique aux chemins de fer du gouvernement pour leurs importations et les compagnies de navigation, la Montreal Light, Heat and Power et autres corporations du même caractère sont dans une situation identique.

LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

C'est à Atlantic-City, en octobre 1919, que les Américains proposèrent la création d'une Chambre de commerce internationale. Cette Chambre de commerce aurait pour but de faciliter les rapports commerciaux des nations. l'assurer une harmonie d'action dans toutes les questions internationales affectant le commerce et l'industrie. promouvoir la paix, le progrès et les relations cordiales entre les nations. par la coopération de leurs hommes d'affaires et de leurs organismes se consacrant au développement du commerce et le l'industrie.

Les délégués de chacune des nations alliées représentées à Atlantic City s'étaient engagés à provoquer l'adhésion les organisations commerciales. industrielles et agricoles de leur pays à la constitution de cette Chambre internationale. Les hommes d'affaires américains ont tenu à faire connaître aux hommes d'affaires alliés que les difficultés surgies à Washington au sujet de la ratification du traité de paix n'altéraient en rien les projets élaborés au Congrès d'Atlantic-City. En France, en Belgique, en Angleterre, en Italie, on s'est donc mis à l'oeuvre.

Il avait été décidé en Amérique que chaque pays constituerait à cet effet une section nationale chargée de le représenter à la Chambre internationale. Une réunion, tenue récemment sous la présidence de M. Schneider, a confié à la Confédération Générale de la Production, l'organisation de la Section Nationale Francaise.

Le bureau belge de la Chambre de commerce internationale vient de se constituer comme suit:

MM. Canon-Legrand. président de la Chambre de commerce le Mons; De Groote. vice-président de la Chambre de commerce d'Anvers; Jules Carlier. président du Comité central industriel; le baron Janssen, vice-gouverneur de la Société Générale; M. Van Den Ven, professeur à l'Université de Louvain.

* * *

La première réunion du Comité d'organisation de la Chambre de commerce internationale a eu lieu le 19 mai dernier, à Paris, sous la présidence de M. Clémentel. Celui-ci a montré l'intéret que la Chambre de commerce internationale présente pour la bonne entente entre les différentes nations, sur le terrain économique.

LA PERCEPTION DES TAXES NOUVELLES

Le système s'améliore et le total perçu pendant le juin atteint près d'un million de dollars.

Aux bureaux du Revenu de l'Intérieur, on déclare que le montant des taxes spéciales perçues pour les ventes et le luxe, en juin, est de plus de $150,000. C'est une forte augmentation sur le montant du mois précédent; mais bien loin les espérances et des calculs du département. On comptait que Montréal et ses environs donnerait quelque chose comme $3,000,000. par mois. Dans le chiffre indiqué plus haut on doit y ajouter le montant des taxes payées par les manufacturiers et les importateurs aux bureaux de la douane ce qui porte le total des collections pour le mois, entre $900,000 et 1,000,000. Le percepteur des taxes spéciales déclare que les rentrées, dans la dernière partie du mois de juin et au commencement de juillet, s'effectuaient beaucoup mieux qu'au début. De nombreux marchants n'ont pas encore fourni leur rapports, mais ces retardataires seront atteints par la loi quand le personnel sera un peu plus libre. On a constaté qu'un grand nombre de marcands ont perçu la taxe sur les ventes et les effets de luxe, sans en rendre compte au gouvernement. Tout cela devra se payer tôt ou tard.

Une décision a été communiquée au Revenu qui établit que toute personne, société, ou corporation qui a un comptoir où l'on fait le commerce de détail, est soumise à l'impôt de l'excise. Par ce fait les manufacturiers de tabac qui vendent directement aux marchands de gros devront collecter 2% de taxe de vente, selon la stipulation qui définit le commerce du manufacturier au détaillant. Cela atteindra aussi les quincaillers, dans les mêmes conditions.

Ce qui indique bien que le gouvernement veut atteindre tout ce qui est une source de revenu, c'est la décision qui veut que tout marchand de fer de rebut qui vend au manufacturier devra payer 1% sur ses ventes. A Montréal, ce commerce est considérable. Samedi on a vendu encore pour plusieurs milliers de piastres de timbres pour la taxe sur les billets promissoires, et les lettres de change.

o

LA COMPAGNIE "LEGARE AUTOMOBILE AND SUPPLY COMPANY, LIMITED" PORTE SON CAPITAL A $1,000,000.

Avis est donné qu'en vertu de la première partie de la loi des compagnies de Québec, 1920, il a été accordé par le Lieutenant Gouverneur de la province de Québec, des lettres patentes supplémentaires en date du 21 juin 1920, à la Compagnie "Légaré Automobile and Supply Company Limited" augmentant le capital de cinq cents mille piastres ($500,000.00) à un million de piastres ($1,000,000.00) le capital additionnel étant divisé en cinq mille (5,000) actions de cent piastres ($100.00) chacune.

Le Sous-Secrétaire de la Province
C.J. Simard

L'ETAT DE LA POPULATION DE NOTRE PROVINCE

D'après les statistiques recueillies à Québec, notre province compterait à l'heure actuelle 2,500,000 habitants.

Les naissances ou baptêmes enrégistrés en 1919 s'élevent au nombre de 77,015 contre 82,521 en 1918.

21,097 mariages ont été célébrés en 1919 contre 13,031 en 1918.

Le nombre des décès en 1919 s'est élevé à 40,017, ce qui équivaut à près de 52% du nombre des naissances. Toutefois cette proportion est beaucoup moindre qu'en 1918, année qui restera mémorable à cause des nombreuses victimes de la grippe espagnole.

Accroissement naturel.—Le surplus des naissances sur les décès donne l'accroisement naturel de la population. Voici quel a été ce déchet de population pour les six dernières années: en 1919, 36,998; en 1918, 26,718; en 1917, 42,506; en 1916, 42,121; en 1915, 47,341, et, en 1914, 41,359. Il faut reculer jusqu'à 1908 pour trouver un excédent de naissance sur les décès aussi faible qu'en 1919.

Population totale.—On ne saurait que faire de l'estimation puisque ce n'est que tous les dix ans que le dénombrement a lieu. En 1911, la province avait une population de 2,002,232, d'après le recensement fédéral. En 1916, d'après les rapports municipaux, elle s'élevait à 2,305,754. Elle ne saurait être inférieure, à l'heure actuelle à 2,500,000. Au mois de juin 1921, un nouveau dénombrement, fait par le gouvernement fédéral, l'établira de façon rigoureuse.

o

VISITE A MONTREAL DES DELEGUES DE LA CONVENTION DES MANUFACTURIERS AMERICAINS.

L'Association des Manufacturiers Canadiens a profité de la Convention annuelle de l'Association des Manufacturiers des Etats-Unis qui a eu lieu à Niagara Falls, le 7 juillet, pour inviter les délégués de la Convention à visiter les villes de Hamilton, Toronto et Montréal. Cette invitation a été acceptée et les délégués des Etats-Unis iront à Hamilton et Toronto et de là à Montréal où ils doivent se trouver samedi 10 juillet.

o

RENDEMENT DES MINES D'OR ET D'ARGENT

Pendant les six premiers mois de l'année 1920, les mines d'or des districts de Porcupine et de Kirkland Lake ont produit, d'après les estimés préliminaires environ $6,095,000. Cela fait une production totale de $65,591,611.80 depuis 1909, année où ces mines furent découvertes.

La valeur combinée de l'or et de l'argent extraits de ces mines jusqu'à ce jour s'élève à $254,001,586.84, dont $99,437,321 ont été distribués en dividendes.

METHODE ECONOMIQUE DE FABRIQUER LES CONSERVES

Toute invention qui permet au cultivateur de transformer le surplus de la production de sa ferme (qui se perdait jusqu'ici) en une nécessité pour le consommateur et en une source de revenus pour lui, doit nécessairement être une bonne chose. Il est calculé qu'il se perd chaque année en produits de culture une quantité plus que suffisante pour les besoins de la nation si le moyen était trouvé de pouvoir les conserver. Pourquoi cette perte énorme? Pourquoi ce cri de hausse dans le prix des aliments nécessaires à la vie, cri qui s'échappe chaque jour également de la bouche du pauvre comme de celle du riche? Autrement dit, pourquoi le cultivateur et le jardinier canadiens ne pourraient-ils pas prendre avantage des prix élevés? N'y a-t-il pas quelque moyen pratique de sauver ces produits de la perte, tout comme ceux que nous achetons?

Les aliments périssables sur le marché

Les plus profitables de même que les plus purs aliments sont ceux qui proviennent de la culture du sol. Ils comprennent tous les fruits, y compris les fraises, les framboises, les bluets, etc., de même que tous les légumes connus de l'art culinaire; tomates, pois, blé-d'inde, fèves, betteraves, carottes,etc. Nombre d'entre eux doivent être mis sur le marché le jour même qu'ils sont cueillis ou ils deviennent une perte totale, ou partielle Au premier rang sont les pêches et les tomates, et les pois, les fèves, les haricots, le blé-d'inde et autres légumes suivent de près. La saison du marché pour ceux-ci est si courte que le commerce de détail devient envahi. Conséquemment il se produit une baisse considérable dans les prix. Si de quelque façon il était possible de prolonger cette saison du marché en l'établissant pour l'année entière, combien considérable serait le revenu retiré par le cultivateur et le consommateur qui dépendent l'un de l'autre.

La mise en conserves—seul moyen pratique

Depuis nombre d'années il a été démontré avec succès aux Etats-Unis, que l'unique méthode pratique de protéger le surplus de la récolte des fruits et légumes, tout en leur conservant leur valeur nutritive, est leur mise (A FROID) en conserves. Non seulement la méthode "UTILITY" a été reconnue la seule pratique, mais elle a rendu possible la fabrication des conserves pour tout cultivateur et pour toute famille possédant jardin ou verger, leur permettant ainsi d'économiser tous, absolument tous, les légumes et les fruits que l'abondance sur le marché ne leur permettrait pas d'écouler en temps voulu. De plus, avec cette méthode, il se produit des conserves de qualité supérieure et qu'il trouvera sur sa table, sans faire de déboursé, chaque jour de l'année. En outre, s'il le désire, il pourra se créer de cette source un revenu appréciable.

La fabrication des conserves

Avec chaque appareil "UTILITY" est donné un manuel contenant les instructions détaillées et complètes, non seulement pour l'enseignement quant à l'emploi, mais aussi pour la préparation des fruits et légumes et leur mise en conserves, soit dans les boîtes ou les bocaux de cristal. Chaque membre de la famille, depuis la fillette et le garçonnet de dix ans jusqu'au septuagénaire y trouvera une occupation des plus agréables en consacrant ses heures de loisir à fabriquer des conserves. Notre méthode est supérieure à celle d'autrefois, dite "de famille" et les grandes fabriques de conserves ne peuvent lui faire concurrence.

La méthode de la mise en conserves dite "à froid"

Depuis plus d'un demi siècle la femme canadienne s'est occupée plus ou moins de la fabrication des conserves à domicile pour les besoins de la famille. Le travail était difficile et bien souvent ne produisait pas le résultat désiré, et la quantité des produits était nécessairement restreinte. Aujourd'hui grâce à la méthode par l'appareil "UTILITY", les aliments à mettre en conserves sont préparés et mis en boîtes, ou en jarres de verre, avec la plus grande facilité et le moins de labeur possible. La quantité d'aliments mis en conserves n'est restreinte que par le choix individuel ou la dimension de l'appareil employé. C'est la bonne méthode de fabriquer scientifiquement des conserves et la seule pratique pour les besoins toujours croissants du marché.

DENREES EN ENTREPOT

Le Bureau des Statistiques du Département du Commerce publie le rapport suivant au sujet des denrées en entrepôt frigorifique à la date du 1er juin 1920.

Le beurre en entrepôt à cette date se montait à 2,086,915 livres pour le beurre de crémerie, une augmentation de 2.97 pour cent sur le total de l'année dernière et de 10 pour cent sur celui du mois précédent.

Oléomargarine: 659,246 livres, augmentation de 87.75 sur l'année précédente et de 5.64 sur le mois de mai.

Fromage: 3,701,023 livres, augmentation de 21 pour cent sur 1919 et diminution de 59 pour cent sur le total du mois de mai.

Oeufs: 7,891,663 douzaines en entrepôt, 847,808 douzaines en dehors des entrepôts et 205,123 livres d'oeufs congelés; augmentation pour les oeufs en entrepôt de 250.17 pour cent sur l'année dernière et de 11½ pour cent sur le mois précédent.

Porc : congelé, 9,186,655, augmentation de 34½ pour cent sur l'année dernière et 2½ pour cent sur le mois précédent; frais, 2,287,810 livres, augmentation de 34½ pour cent sur 1919 et 32.41 sur mai; salé, 2,887,993 livres, augmentation de 3 pour cent sur 1919 et de 26 pour cent sur mai; en salaison, 14,616,129 livres, diminution de 3½ pour cent sur le mois précédent et 12.05 pour l'année dernière.

Boeuf: congelé, 12,830,572 livres, diminution de 43 pour cent sur l'année précédente et de 14.60 pour cent sur le mois de mai; frais, 2,175,178 livres, augmentation de 12 pour cent sur le mois dernier et de 2 pour cent sur 1919; salé, 942,900 livres, augmentation de 61½ pour cent sur l'année dernière et diminution de 48.75 sur le mois de mai. en salaison, 319,054 livres, diminution de 27.37 pour

cent sur l'année dernière et de 34.36 pour cent sur le mois de mai.

Mouton et agneau: 1,378,594 livres, soit une diminution de 32 pour cent sur l'année dernière et une augmentation de 9 pour cent sur le mois de mai.

Volailles: poulets pour rôtir, 112,443 livres; poulets, 788,960 livres; volaille, 323,606 livres; canards, 47,437 livres; oies, 29,174 livres; dindes, 182,951 livres; non classifiés, 258,383 livres.

Poisson: 13,189,895 livres en entrepôt et 3,140,534 en dehors des entrepôts.

Les chiffres comparatifs accusent une diminution, dans les denrées en entrepôt frigorifique, de 12 pour cent sur ceux de l'année précédente et une augmentation de 12 pour cent sur le total du mois de mai.

LE COUT DE LA VIE

On prévoit une baisse générale aux Etats-Unis

Dans une circulaire publiée pour le mois de juillet, la National City Bank, note de nouvelles tendances réactionnaires dans les prix et dans la situation générale du monde commercial. Toutefois, tout en prévoyant une nouvelle baisse, la banque ne croit pas à une dépression industrielle comme résultat.

La circulaire dit en partie:

"Il est possible que la vente extraordinaire d'effets d'habillement qui a eu lieu l'an dernier à la suite de la démobilisation des troupes ait mis le pays en état de pouvoir se suffire avec de moindres achats de vêtements. A tout hasard, tout semble indiquer que le consommateur achètera moins de chaussures et de vêtements, de sorte que ces industries ne pourront pas continuer à fabriquer sur le même pied qu'autrefois, à moins de baisser leurs prix.

"Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de baisse générale dans le prix des denrées. Le charbon a encore augmenté. Le tarif du fret est sur le point d'être augmenté, les impôts montent en proportion avec les salaires des employés les matériaux de construction et les machines continuent à monter et en général les salaires ont encore tendance à monter plutôt qu'à descendre.

"Les récoltes, toutefois, semblent devoir être meilleures qu'au début de la saison, ce qui veut dire que la puissance d'achat des fermiers se maintiendra. En vue de la situation actuelle, il est peu probable qu'il y ait une dépression industrielle générale. Au contraire cette situation fait prévoir qu'il y aura un rajustement de l'offre et de la demande, avec une tendance de baisse générale des prix."

LE DETAILLANT QUI ACHETE DIRECTEMENT DOIT PAYER DEUX POUR CENT.

Il y a eu d'importants changements apportés au budget, nous en donnons les principales lignes ailleurs. Les amendements amendés ont été ratifiés. Le détaillant n'est cependant guère affecté par ces changements, car il n'est pas requis de collecter les taxes. La taxe des ventes est ajoutée au coût des marchandises que le détaillant achète du manufacturier et les marchands de gros et les détaillants doivent en conséquence ajouter ceci au prix de vente.

Lorsque la taxe de un pour cent sur les ventes était devant le comité, sir Henry Drayton présenta un amendement pour prévoir que lorsqu'un manufacturier vend directement à un détaillant ou à un consommateur, ou que le consommateur importe directement, éliminant ainsi le marchand de gros ou l'intermédiaire, les officiers percepteurs encaissent deux pour cent au lieu de un pour cent.

Cet amendement protège l'intermédiaire, ces 2 pour 100 correspondant au un pour cent payé autrement par l'intermédiaire au manufacturier, et au un pour cent payé par le détaillant au marchand de gros ou au manufacturier. Les confiseries empaquetées prêtes à la vente en paquets portant le nom du manufacturier et se vendant au détail à 10 cents le carton, et les bonbons connus comme "marchandises brutes" se vendant au détail à un sou, ainsi que les gâteaux de biscuits glacés sont exempts de la taxe. La taxe de luxe de 10 pour 100 sur la gomme à mâcher est réduite à 3 pour 100.

LE DECHET DANS LE DEBIT DU PORC

Les statistiques fournis récemment par un des établissement les plus considérables du Canada., démonttrent que plus de 41 livres, ou environ 22½ pour cent de la pesanteur du pourceau vivant est sans valeur à l'abattoir.

L'épreuve suivante faite sur un total de 4,185 pourceaux d'une pesanteur totale de 772,660 livres d'une moyenne de 184 livres chacun, démontrera notre avancé:

	Moyenne par porc livres
Pesanteur de la viande	113.00
Poils (nettoyés)	.75
Gras mangeable	8.57
La langue	.59
Le foie	2.14
Le coeur	.43
Le rognon	.40
Viande de la tête et autres plats	5.81
Tête préparée	1.68
Les trachées, boyaux, etc.	5.81
La graisse	1.21
Engrais	6.04
Sang (séché)	2.00
Pertes (engrais, rétrécissement, évaporation)	41.18
	184.00

En d'autres termes, 22½ sous de chaque piastre payée pour l'animal vivant sont pour le matériel perdu.

Ainsi, les pertes sur les 2,330,000 porcs tués aux divers abattoirs surveillés du Canada l'an dernier se sont chiffrées à 95,650,000 livres.

Pertes dans la viande de boeuf

Les épreuves faites dernièrement sur le commerce journalier des viandes de bêtes à cornes, ont donné les résultats suivants au sujet des pertes et de la viande bonne à être mise sur le marché pour un bouvillon pesant mille livres:

	Pesanteur en livres.
Carcasse dressée	540
Peau	70
Gras mangeable	40
La langue	6
Le foie	9
Le coeur	3½
La queue	1
Viandes de la tête	5½
Ris et trachées	1
Boyaux	10
Tripes	10
"Tankage"	12
Huile et graisse	6
Os	18
Sang (séché)	9
Tendons	2
Pertes (engrais, rétrécissement et évaporation)	257
	1,000

Y compris le fertiliseur qui pèse environ 75 livres et ne paie presque point, la perte totale s'élève à plus du quart de la pesanteur de l'animal vivant.

A dix sous par livre, les pertes sur un bouvillon de 1,000 livres se chiffrent à plus de $23.00.

Ce n'est qu'en utilisant chaque partie du surplus productif que les prix des viandes peuvent, si l'on considère l'augmentation de la main d'oeuvre, être maintenus à leur niveau actuel avec le coût de l'animal vivant.

DESSINATEUR BIEN CONNU CHEZ WALTER BLUE & CO. LTD.

M. Joseph Mendell, qui s'est consacré depuis longtemps à l'art du dessin des vêtements en ce pays, et qui était autrefois à l'emploi de la Freedman Company de Montréal, vient, annonce-t-on, de prendre charge du département de dessin de Walter Blue & Company, Sherbrooke, P. Q., fabricants des vêtements "Wearbetter" pour garçons et des vêtements "Art Kraft" pour hommes.

Parmi les fabricants, M. Mendell est considéré comme un des dessinateurs les plus originaux et les plus expérimentés. Des années d'expérience dans la fabrication de marques connues de vêtements l'ont rendu absolument qualifié pour surveiller le dessin des lignes "Wearbetter" et "Art Kraft" de Blue.

La maison de Walter Blue & Co. Ltd., Sherbrooke, P.Q., s'est créé un vaste écoulement et la demande croissante pour ses lignes l'a obligée à lancer de nombreuses innovations dessinées pour s'adapter aux besoins de sa clientèle.

La Compagnie de Biscuits Nationale, Limitee

SAINT-HYACINTHE, QUE.

Tous les jours nous arrivent de nouveaux clients qui ont entendu parler de nos biscuits et qui sont anxieux de les goûter... pour ensuite s'en faire un stock considérable.

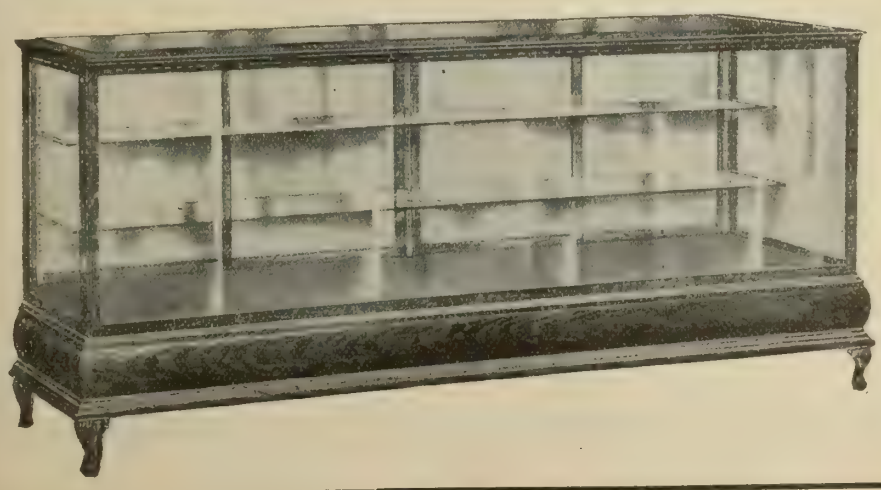
Au temps de la villégiature, les biscuits préférés sont les nôtres. Et la supériorité de notre marchandise, d'accord avec le prix, a fait nommer nos biscuits du nom alléchant:

"BISCUITS-BIJOUX VINGTIEME SIECLE."

Qui nos biscuits a eus...
En voudra encore...
En voudra toujours...

LA PLUS GRANDE COMME LA PLUS PROMPTE ATTENTION EST DONNEE A TOUTES LES COMMANDES.

ECRIVEZ-NOUS... FAVORISEZ-NOUS DE VOTRE COMMANDE... ET VOUS N'AUREZ QU'A VOUS FELICITER DE VOTRE DEMARCHE...



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

130 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

Rencontrez - nous à Montréal

du 13 au 17 Juillet

à la Foire du Cuir et de la Chaussure et des commerces s'y rattachant.

AMES HOLDEN McCREADY,

Limited

A TOUS LES MARCHANDS DU CANADA

Ce que la Maison Tétrault
VOUS OFFRE A
la Foire de la Chaussure

1.—Notre Stand No 75 comportant une série remarquable des plus nouveaux modèles fabriqués par nos usines.

2.—Une démonstration complète de la fabrication de la chaussure à trépointe Tétrault. (Une sorte de fabrique en miniature avec toutes les phases de la fabrication.)

3.—Pendant 2 heures par jour, une démonstration pratique de faire des étalages qui paraissent bien et mettent en valeur la marchandise.

4.—Une visite à nos usines, avec à votre disposition des automobiles pour le trajet.

Ce ne sont là que les points principaux du programme que nous nous sommes tracé pour faire de la visite des marchands un séjour attrayant et instructif. Nous leur réservons d'autres attentions qui ne manqueront pas de leur être agréables et de rendre leur voyage profitable.

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC LA

MAISON TETRAULT

Stand No 75, sur l'Avenue Kitchener

A LA FOIRE DE LA CHAUSSURE, AU COLISEUM, MONTREAL, DU 13 AU 17 JUILLET.

Tetrault Shoe Manufacturing Co., Ltd.

Les plus grands producteurs de Chaussures du Canada.

MONTREAL

Bureau et entrepôt—
9 rue de Marseille,
Paris, France.

TORONTO

Vous devriez faire

DU STAND No 109

Votre quartier général

au

Coliseum, à Montréal, du 13 au 17 juillet 1920.

pendant
la Convention de la
Chaussure et
l'Exposition des Styles
Rayon des ventes domestiques

INDUSTRIAL EXPORT COMPANY
of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement, - Montréal.

Seuls distributeurs pour:

The S. S. May Co.,
Guêtres et jambières Esmay.

J. P. Cochrane Co.,
Chaussures en caoutchouc.

French Beading and Novelty Co.,
Boucles et ornements pour chaussures.

Hornby & West Limited, Brogues anglais.

Indian Slipper Mfg Co.,
Pantoufles et mocassins.

EXPOSITION DE CUIRS ET CHAUSSURES

Elle se tiendra à Montréal, la semaine prochaine, lors du congrès des détaillants. — Les comités.

Du 12 au 17 juillet prochain se tiendra à l'hôtel Windsor le deuxième congrès annuel de l'Association nationale des détaillants de chaussures. La situation actuelle, l'incertitude du marché et les problèmes qui en découlent y seront discutés par des autorités en la matière. Une grande exposition des métiers alliés du cuir et de la chaussure sera en même temps tenue au Colisée, 333 rue Guy. Cent vingt-six exposants y prendront part et auront des étalages de tout ce qui se fabrique en fait de chaussures.

L'un des détails les plus intéressants de l'exposition consistera dans une démonstration du procédé de fabrication des chausures. En outre, l'une des principales manufactures de caoutchouc du pays aura un exhibit de mise en opération, montrant les différents procédés de fabrication, depuis le caoutchouc brut jusqu'à la transformation complète de la chaussure de caoutchouc.

Le comité exécutif de l'Association nationale des détaillants de chaussures se compose de la façon ci-après: président, M. W. T. Fegan; secrétaire, M. Edouard Cook; trésorier, M. James Jupp; vice-présidents provinciaux: MM. G. G. Gales, (Montréal); H. W. Rising, (Saint-Jean, N.B); R. E. LeSueur, (Sarnia); W. R. Devlin, (Winnipeg); James Goodwin, (Vancouver); conseillers, MM. Louis Adelstein et C. R. LaSalle (Montréal); F. J. Orgall (Trois-Rivières); Félix Forbert (Lindsay); F. H. Foley, (Bowmanville; J. Affleck (Winnipeg); R. Creelman (Brandon); W. Marshall (Moose-Jaw); J. Moreau (Edmonton); W. M. Hood (Calgary); J. Maynard (Victoria); J. Gordon et H. C. Hilson (Vancouver); M. H. Kavanagh est le secrétaire de l'exécutif local.

Les divers comités du congrès se composent comme suit: administration, MM. G. G. Gales et Joseph Daoust; réception, MM. Aimé de Montigny et L. Adelstein; presse, J. A. Beaudry et F. H. Devenish; billets, J. Brunet et H. Gibbins; finance, J. Daoust et F. H. Reider; logement, T. Dussault et W. H. Stewart; vente au détail, N. Cummings et Louis Adelstein; amusements, C. R. LaSalle et G. G. Gales; excursion à Québec, W. F. Desmarais et W. A. Lanes; voyageurs de commerce, Ed. Brosseau et R. L. Savage; parade, J. H. Côté; sirènes et clairons, J. E. Laforest et Emile Lefebvre. décoration des autos, Hector Champagne et J. E. Laforest; danse, Paul Lefebvre et Emile Labelle; sports, Emile Larose; automobiles, Jules Payan, P. Chouinard et G. T. Stockton; banquet, E. J. Laurendeau et W. Sadler; vitrines, Edmond Brassard et F. A. Jenner; golf, L. E. Gauthier et N. McFarline.

Des comités féminins seront aussi formés incessamment.

NE MANQUEZ PAS

DE NOUS RENDRE VISITE A

NOTRE STAND No 56

Sur l'Avenue Kitchener

Au Coliseum, à Montréal,

où se tiendra du 13 au 17 juillet courant

La Foire du Cuir et de la Chaussure

Notre stand est soigneusement aménagé pour recevoir les visiteurs et leur permettre l'examen de nos trois marques réputées "Dalaco", "Patricia" et "Metropolitan".

Nous invitons toutes les personnes qui s'intéressent au mouvement de la chaussure à nous rendre visite et à venir s'entretenir quelques instants avec nos voyageurs qui se feront un plaisir de les recevoir avec la plus grande cordialité.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

MONTREAL

Succursale : THE METROPOLITAN SHOE CO., 91 RUE ST-PAUL EST, MONTREAL.

POUDRES DE TOILETTE DE TOUTES QUALITÉS

Voici quelques-unes de nos principales marques

VERBENA (Modèles grand et moyen)

STAGE GLORY (Modèle spécial)

MESSALINE (Modèle spécial)

TEINT DE PECHE (Modèles grand et bébé)

RED CROSS (Modèle moyen)

Demandez nos prix qui défient absolument toute concurrence.

PRODUITS DE LA PARFUMERIE D'ERMENONVILLE.

JOLIVET & LOISELLE, LIMITÉE

DISTRIBUTEURS.

260 Rue Rivard, MONTREAL.

Employez des Cartons pour avoir un Emballage Propre, Rapide et Economique

Notre assortiment comprend toutes les formes et dimensions de cartons pour convenir à tout genre de commerce.
En vous servant de cartons vous êtes certains d'avoir des paquets bien présentables tout en économisant du temps pour vos emballages.

Qu'avez-vous Besoin ?

Indiquez-nous les dimensions et les quantités que vous désirez. Nous nous ferons un plaisir de vous donner un prix et cela ne vous engagera en aucune façon. Notre stock bien approvisionné nous met certainement à même de vous donner prompte satisfaction sous tous les rapports.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864 Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Cord or Fabric.

Bonnes ou Mauvaises Affaires

Ne faites pas l'erreur fatale de vendre de mauvais pneus. Tout mauvais pneu que vous vendez ajoute un mauvais point à votre réputation.

Les pneus recommandables sont les seules fondations certaines sur lesquelles vous puissiez établir un commerce stable de pneus.

Les pneus Partridge sont recommandables, ils résistent et durent.

Les pneus Partridge sont faits à la main dans une usine où l'exactitude, la précision et la vigilance perpétuelle dans l'inspection assurent que les produits manufacturés sont aussi parfaits que la main-d'oeuvre humaine puisse les faire.

Vous ne pouvez faire à vos clients une plus grande faveur et vous ne pouvez rehausser votre réputation de bon jugement plus rapidement qu'en vendant les pneus Partridge.

Les pneus Partridge sont durables, recommandables et économiques.

Pour prix, informations et articles publicitaires, écrivez à

The F. E. Partridge Rubber Co., Limited.

Guelph, - Ontario.

PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name

METHODES DE TRAVAIL DANS UNE FABRIQUE CANADIENNE DE CHAUSSURES A MONTREAL.

Nous exposons dans le présent article, les méthodes de travail employées dans une fabrique de chaussures de Montréal. ,

Les méthodes de travail de cette usine sont les suivantes: aussitôt un ordre reçu, on le copie dans tous ses détails en double exemplaire. L'un est envoyé en premier lieu au service de coupe, où il suit la commande à travers les diverses opérations. L'autre va au magasin de formes, au rez-de-chaussée, où la forme appropriée est choisie et accompagnée des dessus, préparés comme il sera décrit plus loin, envoyée par monte-charge à un étage supérieur. Le travail est fait à la pièce et pour en garder trace, une carte perforée où sont inscrites les diverses opérations, avec les prix correspondants, accompagne l'ordre dont il a été parlé plus haut. A mesure que la commande est exécutée, chaque opérateur détache les parties perforées; celles-ci sont retournées au bureau, et servent à établir la facture.

Les magasins de cuir à semelles et ceux de cuirs à dessus occupent une partie de la manufacture. Au service de coupe des cuirs à semelles se trouve au rez de-chaussée, auprès des magasins; les semelles et les talons y sont coupés à l'emporte-pièce, les appareils pour les différentes grandeurs étant rangés d'un côté de la pièce. Les talons sont faits par des ouvrières et rangés par ordre de grandeur. Les semelles premières sont également coupées et préparées dans cette pièce. Dans une autre partie de la chambre de coupe sont emmagasinées les semelles premières et les formes.

Quand un ordre est reçu, le duplicata en est envoyé au magasin des formes; la forme appropriée, accompagnée du dessin et des semelles premières, est envoyée à la chambre de montage.

La chambre de coupe du cuir à dessus et la chambre d'assemblage sont situées à l'étage supérieur et sont exceptionnellement bien éclairées. Les doublures et pattes en cuir sont coupées suivant des patrons qui sont faits par l'atelier même. Le cuir destiné à un usage immédiat est emmagasiné dans la pièce.

Les doublures, baguettes, langaettes, sous-œillets, etc., sont également préparées là, et cousues par un groupe d'ouvrières. Les machines à coudre, comme toutes les autres machines, sont mues par la force électrique. Le chiffre et la pointure de la commande sont imprimés sur la doublure. A côté se trouve la chambre de montage, l'une des plus importantes dans la fabrique de chaussures. Après que toutes les diverses opérations du montage, les chaussures sont envoyées à l'étage suivant où se fait le finissage. Elles passent par les mains d'ouvrières qui leur appliquent la teinture, sont polies et brossées. La marque est imprimée sur les semelles au moyen de poinçons. Les talonnets de bois sont vernis et repassés pour avoir une jolie apparence. Il arrive quelquefois qu'en cours de fabrication les chaussures sont tachées. Il est alors nécessaire de les nettoyer par l'application d'alcool, éther ou gazoline, suivant le genre de cuir, et de leur appliquer du vernis pour cacher les défauts.

Les cartons de la compagnie sont marqués du chiffre et de la désignation, ainsi que du numéro et de la pointure de la forme, le tout en une opération. La pointure est également imprimée sur la doublure de la chaussure.

Après avoir été examinées, lacées et mises par paires, les chaussures sont emballées dans des cartons et prêtes à expédier.

(Le Moniteur de la Cordonnerie)

LA "PALMER McLELLAND SHOEPACK COMPANY."

La Compagnie "Palmer McLelland Shoepack" qui compte parmi les pionniers de la fabrication des chaussures à l'huile, tient toujours avec honneur le premier rang dans cette branche florissante du commerce de la chaussure.

Qu'il s'agisse de chaussures de ferme, larrigans, bottes de flotteurs de billots, c'est toujours la marque Palmer McLelland qui tient la tête avec ses chaussures en Chromoil dont la souplesse, la solidité et le confort ont conquis depuis longtemps la faveur du public.

Le procédé de tannage perfectionné introduit par le fondateur de cette compagnie, a contribué grandement grâce aux améliorations apportées depuis, à la perfection actuelle des chaussures en Chromoil de la marque Palmer McLelland.

CIRE POUR MOULAGE DU CUIR

Cire d'abeille	40
Elémi	50
Térébenthine de Venise	10
Farine ou fécule	10

Mélange fait au bain-marie. Sert à doubler les cuirs en relief pour leur donner de la solidité.

COMMENT DISTINGUER LE CHEVREAU DU MOUTON FABRIQUE

Il n'est pas rare que même l'homme le mieux versé dans son métier ne sache distinguer le chevreau du mouton fabriqué. Il existe cependant des signes distinctifs qui ne permettent pas de confondre les imitations avec le chevreau véritable. Le côté fleur de cette dernière sorte présente alternativement des rangées de petits pores et des rangées de pores beaucoup plus grands. Les premiers proviennent des petits poils (duvet) tandis que les grands sont ceux que les longs poils ont laissés. Les deux sortes forment des lignes bien séparées qui traversent la peau en courbe.

Le mouton n'a pas de pores groupés; ils sont à peu près de la même grandeur et d'une répartition égale. Ces marques permettant de connaître ces deux cuirs ne peuvent cependant être vues qu'avec une loupe.

Amenez les Dames !

Nous les recevrons

M. le Détaillant, vous allez naturellement venir à la grande Foire de Montréal. Pourquoi n'amenez-vous pas avec vous votre femme et vos filles? Tout a été prévu pour que votre visite joigne l'agréable à l'utile. Cela fera une charmante vacance pour tout le monde.

Quelques-unes des attractions

Ne paraissent-elles pas bien ?

Lunch à l'Hôtel Ritz Carlton.
Promenade en voiture sur le Mont-Royal.
Garden-party avec thé sur la terrasse.
Excursion en automobile le long du lac St-Louis jusqu'à Ste-Anne de Bellevue.
Lunch au Collège Macdonald.
Exposition du Style, montrant des créations intéressantes de costumes de dames.
Fourrures et Chaussures à l'Hôtel Windsor.
Bal intime et souper au buffet dans le Salon Rose de l'Hôtel Windsor.
Voyage à Québec par le SS. Montréal.
Programme spécial de réjouissances, danses et souper au buffet.
Il n'est chargé pour ce voyage que le prix du passage, de la cabine et des repas.
Représentation théâtrale au théâtre de Sa Majesté.
Tous ces divertissements sont sous les auspices du Comité des Dames. Tout visiteur est assuré de passer son temps le plus agréablement possible.

POUR PLUS AMPLES DETAILS, S'ADRESSER A

PETER DOIG, Gérant de la Convention, Hôtel Windsor, Montréal.

Deuxième exposition annuelle du Cuir et de la Chaussure et Convention de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures.

RENDEZ-VOUS EN FOULE A

La Foire du Cuir et de la Chaussure

QUI DOIT AVOIR LIEU AU

Coliseum a Montreal

du 13 au 17 Juillet courant

Vous y trouverez Le PRIX COURANT prêt, comme toujours, à vous accueillir cordialement et à vous aider de toutes façons dans toute la mesure de ses moyens.

La Foire du Cuir et de la Chaussure coïncide avec la tenue de la Convention de l'Association Nationale des Marchands-détaillants de chaussures. Toutes les personnes qui touchent de près à cette industrie sont donc intéressées à ne pas manquer cet événement sans précédent dans l'histoire de la chaussure.

Nous attendons votre visite la semaine prochaine à notre Stand au Coliseum.

"LE PRIX COURANT"

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente—J. J. Grenier à Emile Garneau pt 4154-3-2 Montcalm.
Priv. de const. A. Syd. Bédard à The Gosselin Shoe Lo. Reg. 2102-159-170-171 St-Sauveur.
Vente—Barth Proteau à Pierre Dufresne, fils, 782 pt 1237 pt Beauport.
Quitt et m-l—Dlle Olivace Clouet à Barth Proteau.
Obligation—Célestin Parent à Edm Giroux, 653 Beauport.
Vente—F. X. Couture à J. A. Ouimet, P. N. 725a 2a 1 St-Roch Nord.
Vente—Eug. Boivin à Wilf. Légaré, 148-48 N.-D. de Québec 4368-79 Montcalm.
Vente—Joseph Rhéaume à J.-Bte. Rhéaume pt 1479 St-Ambroise.
Obligation—Wilf. Légaré à Jos. Couture et al. 148-48 N.-D. de Québec 4368-79 Montcalm.
Rétrocession—Dlle Yvonne Bresse à Geo. Cloutier, 339-1 Charlesbourg.
Obligation—George Cloutier à Dme Jos. Demers-Lema 330-1-4-339 P.E. 339-6-762 Charlesbourg.
Quittance—Dlle Yvonne Bresse à Geo. Cloutier.
M-l d'hyp.—Alph. Racine Ltée à Maurice Pollack.
Quittance—Jean Ls et Nap Ledoux à G. E. Hamel.
Vente—Pierre A. Thibaudeau à André Robitaille rg 5-32 P.N. 31 Lamothe.
Vente—Joseph Goudreau à Télesp. Brulotte rg 1 P.S. 62 Royal Roussillon.
Vente—Wilfrid Pelletier à Alphonse Brisson et al. rg 4-35 et 36 Royal Roussillon.
Bail à rente—Eugène Marcotte à Adélard Savard rg 1 pt 40 Barrante.
Vente—Arthur Caron à Chs Beauchemin bloc 23 7 Amos.
Mariage—Eugène Pouliot à Dlle Corinne Grenier.
Vente—Emile Plante et al. à P. E. E. Bélanger 1901 Jacques-Cartier.
Subrogation—F. Drouin à Dlle Elmina Clouet 1-2 N.E. 257 Ste-Foye.
Vente—Ludg Gagnon et al. à Uldéric Gagnon 3735 P. 99 St-Jean.
Obligation—Uldéric Gagnon à Dme vve Adj. Morissette 3755 99 P. St-Jean.
Quittance—Jean Jobin à Gus A. Langelier.
Quittance—Dme Vve Adj. Morissette à Dme Wilb. Gagnon succession.
Vente—Dme Vve Pierre Trudel à Chs Trudel, 97 31-32-33-4 pt 46-47 p N.D. de Québec.
Vente—Hon. Grenier à Her Girard, 511-171 St-Roch Nord.
Mariage—Jos. A. Morin à Dlle Marie Blanche Bouchard.
Vente—Jas. Sheridan à Wilf. Thimineur, 1666-1667 St-Sauveur.
Obligation—Eugène Beaulieu à Dlle M. Lse Emond, 368 B 369 A St-Sauveur.
Mariage—Raoul Blancet à Dlle Marie A. McNoel.
Vente—Théod. Beaupré à Ambroise Papuet, 270 pt 267 Anc. Larette.
Obligation—Dme Mathilda A. Cantin à Jos. Belleau, 409 et 413 Anc. Lorette.
Testament—Barthélémi Therrien.
Déclaration—Rév. Od. Gosselin pt 130 pt 133 St-Colomb.
Quittance—P. du Rév. à succ. Barthé Therrien pt 130 pt 133 St-Colomb.
Mariage—Emile Patry à Dlle Joséphine Zélinka.
Obligation—Philéas Racine à Hubert Bisson pt 1147 Jacques-Cartier.
Vente—Révd J. B. Ruel à Jos. Drouin, 234-13-20 Beauport.
Vente—Jos. Adélard Lamontagne à Aurèle Lamontagne 1-2 ind. 508-205 St-Roch Nord.
Vnte—The Quebec Land Co. à J. A. Lamontagne, 508-206 St-Roch Nord.
Obligation—Roméo Corriveau à Emile Bouchard, 508-459 St-Roch Nord.
Quittance—The Quebec Land Co. à Jos et Aurèle Lamontagne.
Vente—J. Art. Morin à C. J. W. Laberge, 1968-18 St-Sauveur.
Mariage—Albert Latulippe à Dlle Bélonia Larivière.
Vente—La Banque Nationale à Roland Roy, 508-1063 et 1064 St-Roch Nord.
Quittance—J. Eug. Tanguay et al. à Dme C. J. W. Laberge-Paradis.
Quittance—L. A. Cantin à Dme Alete Paradis-Labrge.
Quittance—Théod. Gagnon à Dme Alete Paradis-Laberge.
Quittance—Emile Beaulieu à C. J. W. Laberge.
Vente—Geo. Ampleman à Léonidas Langevin 387 1-385-1-385 ; Beauport.
Mariage—Léon Casgrain à Dlle Gabrielle Petitgrew.
Cession de droits—Georges Grenier et al. à Pamphile Grenier pt 261-254b Beauport.
Quittance—J. E. Vallée et al. à Georges Ampleman.
Mariage—J. R. Giguère à Dlle Eva Cinq-Mars.
Mariage—Arth Cinq-Mars à Dlle Elmina Grenier.
Bail à rente—Eug. Marcotte à Jos. Alf. Marcotte rg 1 pt 40 Barrante.
Vente—Lucien Moraud à Amédée Pinard P.N. 47 rg 7 Privat.
Vente—Narc. Beaudreau à Oscar Lavigne, bloc 2 1-2 O. 16 Amos.
Vente—Théod. Groleau à J. D. Trudel et al rg 10-15 et 16 Landrienne.
Partage—James Ewing à Dme Laurent Pageau, 441-442 St-Ambroise.
Mariage—Alex. Pageau à Dlle Rachel Villeneuve.
Mariage—Louis Boutet à Dlle Marie Lse Daigle.
Testament—Joseph Sanfaçon.
Déclaration—Wilfrid Sanfaçon 727 p 728-618-427 et 427p 288 St-Ambroise.
Vente—Jean Latulippe à Louis Martel, 975-788-791-787-783p 784-780 St-Ambroise.
Vente—Jos. Légaré à Raphael Morasse, 270 pt 37 St-Ambroise.
Vente—F. A. Bédard à Dlle Albina Bédard pt 708 St-Ambroise.
Vente—Dme Vve Prosp. Verret à Euclide Rhéaume, 225 St-Ambroise.
Vente—Emile Daigle à Gaud. Brousseau pt 613 St-Ambroise.
Vente—Jas. Ewing à Alexis Talbot pt 441 St-Ambroise.
Quittance—Jos. Rhéaume à Ern Verret.
Vente—Joseph Rochette à Philippe Tessier pt 650 St-Ambroise.
Transp sub—Alfred Leclerc à Vve Pierre Trudel, 97-32 33-4 N.D. de Québec.
Obligation—Louis Martel à Nap. Boivin, 767-767a 767b 975-788 et 791 St-Ambroise.
Testament—Napoléon Gélinas.
Déclaration—Athanase Gélinas, 3704b St-Jean.
Quittance—P. du Rév. à succ. Nap. Gélinas, 3704b St-Jean.
Quittance—Chs Noreau à l'Hôtel-Dieu de Lévis et al. 2144 St-Pierre.
Quittance—J. D. Brousseau à F. X. Trépanier et al.. 2593-2657 St-Louis.
Quittance—Succ. Wm. Doyle à Chs Noreau.
Déclaration—Jos. Tref. Chevrette à Régistrateur de Québec 1-2 ind. 73 N. P. 72 Beauport.
Quittance—P. du Rév. à succ. Dme J. T. Chevrette Beaudoin 1-2 ind. 73 N. P. 72 Beauport.
Testament—Dme Thos. Tremblay-Bouchard.
Déclaration—Thos. Themblay à Régistrateur d Québec 1-2 in. p. 200 Beauport.
Quittance—P. du Rév. à succ. Dme Thos Tremblay-Bouchard. 1-2 ind. p 200 Beauport.
Mariage—J. O. Jackson à Dlle Alice Bilodeau.
Obligation—Dme Marie Anna Lortie à Moise Gagnon 531-21 Beauport.
Obligation—Dr Michel Brunet à Dlle F. Pouliot et al 1659a 12-11 St-Sauveur.
Quittance—Alph. Pouliot esq à Dme Vve J. M. Noel-Derome.
Quittance—Dme N. D. L'Heureux et al. à Dme Albert Filion.
Quittance—Alphonse Giroux à Dme Jos. Lemieux et al.
Quittance—Arthur Marcoux à Amédée Doyer.
Mariage—J. Alph. Trudelle à Dlle Blanche Routret dit
Mariage—J. A. Art. Audy à Dlle Yvonne Duberger.
Mariage—J. R. Audy à Dlle Alice Alain.
Vente—Emile Laflamme et al. à J. Hector Allard, 341 St-Sauveur.
Obligation—J. Hector Allard à Caisse Populaire St-Sauver, 341 St-Sauveur.
Obligation—Dme Albert Royer à Dme Sophie Dufresne, 1374 St-Sauveur.
Vente—Adélard Demers à La Boulangerie Royale Eng. 1843 St-Sauveur.
Vente à réméré—La Boulangerie Royale Eng. à Adélard Demers, 1843 St-Sauveur.
Rétrocession—Evariste E. Turgeon à J. B. Racine, 15 St-Roch Nord.
Quittance—The Royal Bank of Canada à Régistrateur de Québec.
Vente—Joseph Laliberté à Dme Marie A. Laliberté P. O. 1392 Jacques-Cartier.
Vente—Montcalm Land Co. à J. A. Juneau, 48-145-150-135 48a 203-195-204 N. D. Québec.

Vente Montcalm Land Co. à J. B. Puxtan, 49a 5-15-103 N.D. Québec.
Vente Pierre Eugère à Emile Mongrain rg 2-26 Dalquier.
Vente Arth A. Drouin à Jacques Daoust, bloc 39-5 Amos.
Quittance Sam Goodman à John Ouellet.
Mariage Joseph Pamondon à Dlle Diana Sanfaçon.
Mariage Norbert Paquet à Dlle Sarah Johnston.
Obligation J. Bte Durand à Dlle Clara Bédard pt 254 Charlesbourg.
Donation Vf. Jas. Eglinton à Dme Mich McMahon pt 1323 St-Ambroise.
Mariage Alexandre Langlois à Dlle Marie B. Denis.
Quittance Succ. Dme Pierre Hamel à Cyr Frenette.
Vente Jos. Guérard et al. à Joseph Légaré pt 14 Ste-Foye.
Quittance G. D. Morin et Jos A. Chabot, succ à Ad. Trudel.
Quittance P. du Rév. à succ. Peter Mahon, 175-184 P.N.E. 880 St-Roch.
Obligation Elz. Turgeon à Jos. Leclerc (Chs) 98 P 3 A N.D. Québec.
Quittance Arthur Leblanc à Elz. Turgeon.
Vente Dme Marie Lse Bertrand à Dme Vve Art. Thibault et al 1-2 ind. 2945 St-Sauveur.
Mariage Eug. Robitaille à Dlle Hélène Robitaille.
Mariage Alf. Cantin à Dlle Marie Lse Bertrand.
Mariage P. Gauthier à Dlle Alberta Bélanger.
Quittance—Jos. Royer à Jos. Guérard.
M-levée d'hyp. Lred E. Osgood à Drontenac Realty Co. Ltd.
Vente Dme Vve Pierre Daspé-Côté à Alph. Asselin pt 459 465 Beauport.
Vente Joseph Rochette à Achille Deschamps pt 650 St-Ambroise.
Mariage Onésime Lapointe à Dlle Valentine Jobin.
Mariage Eugène Malouin à Dlle M. B. G. Forgues.
Echange Nor Mount Rlty Co. Ltd à Adolphe Couture, 2421-93-125 St-Sauveur.
Jugement Joseph Paquet vs Philydore Goupil 2346-83 St-Sauveur.
Avis Galipeault St-Laurent et al à Régistrateur de Québec 23-46-83 St-Sauveur.
Vente Dlle Gabrielle C. Duval à Césaire Senay pt 21a N.D. de Québec.
Bail—J. B. Giguère à A. A. Almeras, 80-68 P. S. 67 N.D. de Québec.
Transmission Dme Vve Hild Vézina-Morand à Régistrateur de Québec 1-2 ind. P 3755-71 St-Jean.
Obligation Art. Frenette à Dme Vve Ed. Veilleux-Poitras, 98-257 N.D. de Québec.
Obligation Dme T. Philéas Drolet à Dlle Angelina Robitaille 3376 St-Jean.
Quittance—Dlle Marie Déry à succ. Jos. Guérard.
Vente Wm McMartin à Dme Vve Ant. Nadeau-Robitaille, 3910 Montcalm.
Vente C. G. Dunn à C. H. Jackson & Co. Reyd rg 4-13-14-16-17-19 Tewkesbury.

COUR D'APPEL.

La Cour d'Appel, présidée par le juge en-chef Lamothe et les juges Carroll, Pelletier, LaVergne, Martin et Greenshields, a rendu les jugements suivants, mardi:

Peters vs Dufresne, appel rejeté avec dépens.
United Typewriter vs Cité de Québec, appel maintenu avec dépens, l'hon. juge Pelletier, dissident.
Giroux vs Roberge et al, appel maintenu avec dépens.
Van Dyke vs Hains, appel rejeté avec dépens, l'hon. juge Carroll dissident.
Gagnon vs Larouche et al, jugement infirmé avec dépens.
Lotbinière Lumber Co. vs Lemire, appel rejeté avec dépens.
Ross vs Dunstall, appel maintenu en partie et condamnation réduite.
Ross vs Emery, appel maintenu en partie et condamnation réduite.
Le Roi vs Greffard, conviction annulée.
Samson vs La Cité de Lévis, appel rejeté avec dépens.
St-Maurice Lumber Co. vs Gagné, appel maintenu en partie.
Gilbert & Cie vs Bois le Natagan et al, jugement infirmé.
Le Roi vs Faucher, pas de jugement.
Paquet vs La Corp. du comté de Portneuf, appel rejeté avec dépens.
Veilleux vs Desrochers, appel rejeté avec dépens.
Mottesette vs St-Amant, appel maintenu, jugement de la Cour de Revision infirmé: jugement de la Cour Supérieure rétabli.
Auger et al vs Laudry et al, appel rejeté avec dépens.
Poulin vs Gagné, appel maintenu: jugement de la Cour de Revision infirmé: jugement de la Cour Supérieure rétabli avec dépens.
Mackenzie and Logan Bag Export Co. vs Bouchard, appel rejeté avec dépens.
Chamberland vs Chasseur, appel maintenu avec dépens, l'hon. juge Lamothe dissident.
Paradis vs Bernier, appel maintenu en partie avec dépens, les juges Lamothe et Carroll dissidents.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC.

Déclarations de sociétés

Gaudreault & Demers, commerce de bois, Château Richer—Aimé Gaudreault, Alphonse Demers.
Mercier & Frère, bouchers, Québec. — Henri Mercier, Jos. Mercier.
Gilbert & Richer Enrg., peintres décorateurs, Québec — L. Edg. Gilbert, Jules Richer.
Garage Jacques-Cartier, commerce d'automobiles, Québec. — E. E. Royer.
La Compagnie Industrielle Victor Enrg. The Victor Industrial Company Reg'd, marchand et manufacturier, Québec. — David Samson.
Vaillancourt & Frère, commerce de glace, foin, grains, etc., Québec. — J. E. Vaillancourt.
Beaudoin Limitée, Québec. — Honoré Beaudoin, sécret.
Société de Publication "Le Glaneux", imprimeurs, Québec.—J. T. Taschereau.
Ferdinand Germain & Cie, commerçant, entrepreneur, forgeron, Portneuf. — Gilberte Germain.
Laboratoire Louvain Enrg. pharmaciens, Lévis. — J. N. Turgeon.
The Moosehead Agency, produits pharmaceutiques, etc., Québec. — Henri Morency, Archibald Cauchon.
Maison Gagnon, marchand de vêtements pour dames, St-Hyacinthe. — Timothée Gagnon.
Le Cie de Transport, Québec. — Louis Philippe Mercier, Odilon Cloutier.

Dissolutions de sociétés

Société Anonyme de Publication, Québec. J. T. Taschereau.
La Cie d'Angarage Ltée, Québec. — LaRue, Trudel & Picher, liquidateurs.
Vaillancourt & Frère, marchand de glace, Québec. — J. E. Vaillancourt, Julien Vaillancourt.

Renseignements d'Arthabaska.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 28 *juin au* 3 *juillet* 1920.

Vente Martial Proulx à J. B. Proulx, 1149, Tingwick, $11,000, $4,300 ac.
Testamnt J. Edouard Méthot à Mme Iida Dorais, p 216 et p. 128, Arthabaskaville.
Vente Arthur Paquin à Freddy Binette, 378, 379 et 380, Ste-Hélène, $1,500, $600 ac.
Vente Ernest Bédard à Wilfrid Gosselin, 4b, 2e rg et autres, Stanfold, $2,600 dues.
Vente Joseph L. Henri à Ferdinand Henri, 1170 et 1166, Tingwick, $500, $200 ac.
Vente Succ. Alexander MacLeay à Philippe Poisson, 811, Tingwick, $1,000 payées.
Vente—Philippe Poisson à Hormisdas Leblanc, 811, Tingwick, $2,000, $1,000 ac.
Vente Mme Mathilde Lavoie à Mme Antoinette Goulet, p. 97, Ste-Victoire, $3,556, $1,962 ac.
Obligation—Alfred Roux, sr. à Alfred Roux, jr, 368-2, Ste-Victoire, $1,000.
Vente Eusèbe Boucher à Aimé Mailhot, p. 320 et 321, Bulstrode, $2,700, $900 ac.
Transport Dr P. U. Garneau à J. A. O. Talbot, sur Abdon Méthot et Auréus Lavigne, $1,500.
Mariage—Elzéar Nadeau et Mme Marie Lavigne, séparation de biens.
Testament Mme Hélène Lacharité à Ovide Fournier, 1-2 ind. 372, Bulstrode.
Testament Mme Mélanie Geoffroy à Adolphe Béliveau, 1-2 ind. 943, Warwick.
Donation—Adolphe Béliveau à Donat Bellerose, 943, Wartoire, $800 dues.
Vente—Charles Grosser à Sam Grosser, 283 et 186, Ste-Vic- $800 dues.
Transport—Joseph Théroux à Victor et Pierre Millette, sur Wilfrid Mouin, $2,767.
Constitution de rente par Arthur Camiré à Mme Marie Mathieu, 151 et 152, Ste-Hélène.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA

finissant le 19 juin 1920

ACTES DE VENTE

Dame John Asselin dit Austin à Timothée Dumont, partie lots 1469-16 & 19 quartier sud, prix $700; $250 payés.

British American Land Co. à H.V. Haight, lot 283 quartier Nord. Prix $550 payés.

Isidore Gilbert à Joseph Lapointe, lot 496 Orford. Prix $200.

Amédée Cloutier à Pierre Belleau, lot 16b-36 rang 9 Ascot. Prix $600.

Plateau Laval Ltée à J.-E. Cambron, lots 710-2 & 3 quartier Est. Prix $585.—payés.

Plateau Laval Ltée à J.A. Marcotte, lot 710-74 quartier Est. Prix $500.—payés.

Edouard Richer à Abraham Schnapp lot 1444-223 quartier Sud. Prix $1,648.30; $75.30 payés.

Arthur Larocque à Achille Leclaire, lot 729-117 quartier Est. Prix $250. payés.

Trefflé Leblond à L.R. Côté lot 7-295 quartier Sud. Prix $600.; $100. payés.

Joseph Goulet à George Beaulieu, lots 8e, 8f, partie 8c & 8b rang 6, lot 8a rang 7 Ascot. Prix $24,000.—$11,200. payés.

Théodore Benoit à Euclide Brault, partie lots 743 & 744 quartier Est. Prix $5,700; $4,000—payés.

Edwards Realty Co. à Jack Steingart, lot 426 quartier Est. Prix $2,750.; $500.— payés.

H.I. Brown à La Municipalité de St-Elie d'Orford, partie lot 386 Orford. Prix $100.—payés.

Thomas Daignault à Alfred Tourigny, lots 769 & 770 Orford. Prix $1.00 payé.

A.G. Mitson à G.A. McKelvey lot 998 Orford. Prix $1.00 payé.

Alfred Tourigny à Charles Buzzell lots 769 & 770 Orford. Prix $225.—payés.

Herbert Deline à Allan Deline, droits au lot 838 Orford. Prix $200.—payés

Napoléon Vien à A.A. Auger lot 696 Orford. Prix $400. payés.

Dame Napoléon Normandin à Joseph Goulet lot 1444-171 quartier Sud. Prix $10,000;—$5,000.—payés.

Joseph Gilbert à Joseph Duclos partie lots 147 & 148 Village de Compton. Prix $1,900; $800. payés.

F.W. Lord à H.J. Placey & W.W. Swallow portion ouest du lot 976 quartier nord. Prix $6,000.—payés.

Honoré Hugo à Médéric Brault lot 19d rang 6 Ascot. Prix $,800.; $1,700—payés.

Dame A.S. Crosby à Charles Gagnon lot 11b rang 9 Compton. Prix $10,500.; $4,000. payés.

Dame Hugh Connor à J.W. Grégoire lots 729-197, 198, 199, 200, 201, 202, 293, 204, 205 & 206 quartier Est. Prix $375.—payés.

J.W. Grégoire à Edouard Rodrigue, lots 729-197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205 & 206 quartier Est, ainsi que parts indivise du lot 729 quartier Est. Prix $1,000—payés.

James O. Cameron à Dame Charles Joachim de ses droits à partie du lot 337 quartier Nord. Prix $1.00 payé.

HYPOTHEQUES

Pierre Belleau à Osias Gagnon pour $400. — affectant lot 16b-36 rang 9 Ascot.

Dame A.L. Aldrich à A.H.S. Cairns pour $2,000.—affectant lots 22a, 22c, partie 21a rang 9 et 23e, part 23f, lot 23a et part 23c rang 8 Compton.

J.M. Nault à Dame J.P. Royer pour $12,500.—affectant partie sud lot 1265 quartier Sud.

Wharram Bros. & Co. & al à F.G. Gale pour $850.—affectant lot 17 Waterville.

DECHARGES

Sun Life Assurance Co. à Delle A.E. Twose & al de l'hypothèque du 23 juillet 1919.

A.E. Impey à A.A. Merrill de l'hypothèque du 3 décembre 1917.

Dame W.J. Quevillon à Alfred Riendeau de l'hypothèque du 15 août 1912.

Dame Andrew Faith & al. à Auguste Dubuc & al. de l'hypothèque du 14 mai 1917.

Edmond Hébert à Joseph Goulet de l'hypothèque du 8 juillet 1918.

F.W. Tyler à R.E. Lowry de l'hypothèque du 2 novembre 1916.

Dame C.A.E. Lefebvre à H.L. McFadden de l'hypothèque du 8 février 1916.

Dame J.P. Royert à F.R. Darche & al. de l'hypothèque du 5 juillet 1919.

ACTES DIVERS

Donation par Allan Deline à C.F. Hornett & son épouse du lot 838 Orford.

Donation par Alexander Campbell à John A. Campbell du lot 22a rang 8 et du lot 22b rang 7 Compton, ainsi que du lot 19b rang 8 Compton.

Bail par L. H. Olivier à Olivier & Michaud de chambres dans le bloc Olivier sur partie du lot 1265 quartier Sud, pour 4 ans et 11 mois, pour $5,355.—pour ledit terme.

Testament de Dame Edward J. Cox, avec transmission affectant lots 862 & 859 Orford, légués à Dame Henry Chaplin et John Hughes. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession de Dame Edward J. Cox.

Testament de Joseph Patient, fils, avec transmission affectant les lots 760, 740 & 741 Orford, légués à sa femme, Dame Joseph Patient fils. Reçu du Perc. du Rev. Prov. déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Joseph Patient, fils.

Testament de Dame Jean-B. Beaudoin, avec transmission affectant partie du lot 709 Orford, légués à son mari Jean-B. Beaudoin. Reçu du Percepteur du Rev. Prov. déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Jean-B. Beaudoin.

Transmission re succession Dame Allen Deline, affectant lot 838 Orford, revenant à ses enfants, Herbert Deline et Dame George Sweet (née Deline). Reçu du Percepteur Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Allan Deline.

Contrat entre F.R. Darche et J.M. Nault affectant partie sud du lot 1265 quartier Sud.

Transfert par François Goupil à Alfred Auger de tous ses droits dans un bail conditionnel sur le lot 1373 quartier Sud.

Transfert par Albert Lemay à Noé Gaudreau de $1,300. dûs par Dolpha Paquette.

Procuration Par Arthur Larocque à J. Wilfrid Grégoire donnant pouvoir de vendre le lot 729-117 quartier Est.

Procuration par Delle Grace F. Wharram à W.R. & A.E. Wharram leur donnant pouvoir de diriger et d'administrer toutes ses propriétés mobilières et immobilières, situées dans le comté de Compton.

Acte de tutelle re mineur John Albert Fitzsimons, nommant George F. Mitchell tuteur et Frank F. Smith subrogé tuteur audit mineur.

Contrat de mariage entre Cléophas Brodeur et Delle Marie-Anne Belleau, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Charles Quintal & Delle Rosa Rivard, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre James Henry Lynn et Delle Elisabeth Carver Diman, stipulant séparation de biens.

Acte de fidéi-commis par Merchants Realty Corporation Limited et The Bankers' Trust Company, affectant les lots 190, 191 et partie 189 quartier Centre. Aussi avis d'adresse de The Bankers' Trust Company.

Contrat entre Eugène Rouleau et Thomas Rouleau et uxor, affectant lots 9b et 9c rang 11 Ascot.

Servitude par Mathias Blais et Moise Guilbault, affectant lot 195 quartier Centre.

Servitude et contrat entre Antonio Bastonnais et Ludger Viau, affectant 22d et 22c rang 4 Ascot.

Testament de feu Alfred Beaudin, avec transmission affectant lots 4b, 5b et 5c rang 5 et 4b, et 5a rang 6 Compton, légués à sa femme Dame Léa Boyer. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Alfred Beaudin.

Bail par J. Henry Lemay à Wilfrid Lazure, de partie de bâtiment sur partie lot 571 quartier Nord, pour 3 ans, pour $720. pour ledit terme.

Transfert par Eusèbe Larose à Edwards Realty Co., de $5,-500. dûs par Armand Allard.

Contrat de mariage entre William Alfred Wimgrove et Dlle Bertha May Lynn, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Nathaniel B. Greenleaf et Delle Muriel W. Channell, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Joseph Alfred Lemieux et Dlle Marie Alma Rocque, stipulant séparation de biens.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 7 juillet 1920.

Il y a une tendance à la hausse sur le marché cette semaine. Le beurre est très soutenu en raison de la grande demande et des prix élevés aux Etats-Unis. Les oeufs sont fermes. Les arrivages de poisson sont un peu meilleurs cette semaine, mais les prix restent les mêmes. Les viandes fraîches ou cuites n'ont pas changé et le marché est soutenu. Le saindoux et le shortening restent au même cours avec un marché ferme.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	20.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	29.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.35	0.40
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	59.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.33
Jambon et langue, la lb.		0.38
Veau et langue		0.35
Langues rôties		0.50
Jambons cuits		0.60
Epaules, bouillies		0.43
Pâté de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Dinde meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.44½
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.44½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.36
Plus de 35 livres	....	0.32
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.47
Cottage roulé	....	0.39
Jambons Picnic	....	0.31

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.		0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.		0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.31	0.32
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.56½	0.58½
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.54	0.57

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs.)	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.42	0.44
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.34

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais

Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07½	0.08
Crevettes	....	0.40
Homards vivants	0.35	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.40
Maquereau	0.15	0.16
Poisson blanc	....	0.20
Alose	0.18	0.20
Flétan	0.24	0.25
Brochet	....	0.12
Carpe	....	0.10
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.25
Hareng fumé sans arêtes,		

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.20	0.21
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.26	0.28
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	19.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	13.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	15.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 7 juillet 1920.

Le marché est plutôt tranquille cette semaine avec peu de changements. Le marché ds légumes est très bien approvisionné cette semaine et les prix diminuent pour les fèves, les concombres, les choux et la salade. Les pommes de terre nouvelles sont en abondance sur le marché mais on s'attend à une hausse avant peu. Les vieilles pommes de terre sont offertes à $5.50 le sac. Il y a un marché très soutenu pour les fruits secs. Une situation particulière s'est présentée pour le prix de la farine depuis que la farina est plus chère que la farine. Le sucre et la mélasse continuent à être soutenus, tandis que l'avoine roulée reste ferme au cours précédent. Les fruits en boîtes

De Nouveaux Clients

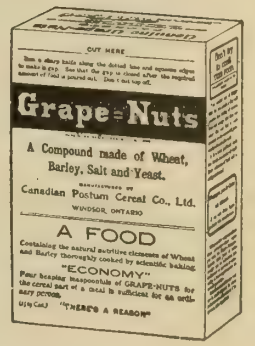
sont actuellement créés pour

GRAPE-NUTS

et ce sont des affaires qui durent et qui par leurs ordres répétés assurent un profit certain.

Grape-Nuts n'est pas un aliment de caprice; c'est un article courant et les clients insistent pour l'avoir. La vente vaut la peine d'être cultivée.

La vente de Grape-Nuts est garantie et le bénéfice est bon et assuré.



Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.

sont rares et l'on s'attend à ce que les prix seront plus élevés lorsque le nouvel approvisionnement arrivera. Le café, le cacao et les épices restent fermes. Le painkiller a augmenté de $1.20 et vaut maintenant $4.00 la douzaine. Le lait évaporé a subi une hausse de $0.50 et est coté à $7.00 la caisse. Les pois cassés ont monté de 25 cents par sac et valent $8.50, tandis que le clou de girofle a baissé de 5 cents et est coté à 90 cents la livre. Le papier d'emballage est de nouveau en hausse, le brun vaut 12 cents la livre et le manille 13 cents.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	....
Bon, No 2	29.00 30.00
Bon, No 3	27.00 28.00
Paille	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.48
No 3 C.W.	1.46
Extra Feed.	....
No 1 Feed.	....
No 2 Feed.	1.44

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed.	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	21.00
Acadia, extra granulé.	21.00
St. Lawrence, extra granulé.	21.00
Canada, extra granulé.	21.00
Dominion Cristal, granulé.	21.00
Glacé, barils.	21.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	21.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.).	21.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	20.60
Jaune No 2 or.	20.50
Jaune No 3.	20.40
Jaune No 4.	20.20
En poudre, barils.	21.10
En poudre, 50s.	21.30
En poudre, 25s.	21.50
Cubes et dés, 100 lbs.	21.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	21.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	22.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	23.50
En morceaux Paris, barils.	21.60
En morceaux 100 lbs.	21.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	21.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	22.00
En morceaux cartons 5 lbs.	22.75
En morceaux cartons 2 lbs.	23.50
Crystal Diamond, barils.	21.60
" " boîtes 100 lbs.	21.70
" " boîtes 50 lbs.	21.80
" " boîtes 25 lbs.	22.00
" " caisses de 20 cartons.	22.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.10½
½ barils.	0.10¾
Kegs.	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	8.05

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.75
Barils	1.78
Demi-barils	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.50

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz	6.00
Corn starch (préparé)	0.14
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	....	2.00
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	....	1.90
Tomates, 3s	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz	....	1.90

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz	1.80	1.95
Pommes, gall., douz	5.25	5.75
Blueberries, 2s	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	19.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca l,a lb. (seed)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)

Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48

Cacao—	La douz.
Boîtes, 1 lb	5.80
Boîtes, ½ lb	3.00
Boîtes, ¼ lb	1.60
Petite taille	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20

Pois—

Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés	54.25
Short, wagons mélangés	61.25
Moulée d'avoine	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	9.00	10.00
Peaux de mouton, la pièce	....	4.00
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.28
Peaux de taureau, la lb	....	0.22
Peaux de veau de lait, la lb	....	0.65
Peaux de veau de son, la lb	0.25	0.30
Laine lavée, la lb	0.70	0.75
Laine non lavée	....	0.55

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb	0.15

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	3.50
Concombres, manne	6.00
Chicorée, douz	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple	....
Chou (Montréal) caisse	6.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb	0.50
Raifort, lb	0.60
Laitue (Boston), caisse	5.50
Poireaux, douz	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	....
Salsifis, douz	0.50
Persil (canadien)	0.75
Piments verts, douz	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre, (Montréal), sac 90 lbs	5.50
Pommes de terre, Nouvelles, le quart	8.50 11.50

Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Epinards, baril		6.00
Navets, (Québec) sac		2.50
Navets (Montréal),		2.00
Tomates, serre, lb		0.40
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00
Cresson (douz.)		0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.21	0.28
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
Figues, 2½s, la lb	....	0.45
" 2½s, la lb	....	0.48
" 2¾s, la lb	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

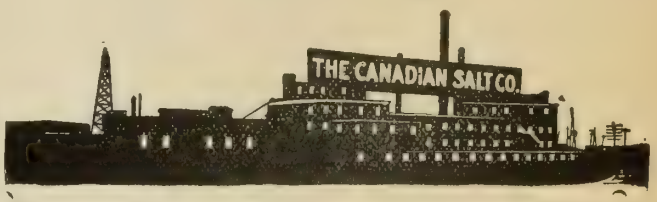
C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8558.



USINE A SEL WINDSOR, ONT.

Le Sel qui se vend.

Fabriqués dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

Windsor Table Salt

Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)
SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — Vendu en cartons)
Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor
FAIT EN CANADA

TheCanadian Salt Co., Ltd.

WINDSOR, Ont.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 7 juillet 1920.

Les changements sont encore nombreux cette semaine dans les articles de quincaillerie et le ton du marché est soutenu pour tous les produits en fer et en acier. Le papier d'emballage monte et la broche à pièges a atteint un niveau plus élevé. Les prix des balances ont été revisés à la hausse et de nouvelles listes avec escomptes nouveaux ont été communiquées au commerce. Les lanternes pour livraison à l'automne sont en vedette sur le marché et quelques marchands de gros s'attendent à une hausse de cet article. Les tubes de bouilloires sont rares et chers. Les clous et le fer et l'acier en barres se maintiennent fermes. Ces produits sont plutôt rares, en particulier pour certaines dimensions. On rapporte toujours des ventes de glacières et de congélateurs pour crème à la glace; les autres articles d'été se vendent aussi activement. Bien que la demande actuelle pour les poêles soit limitée, les ordres en mains atteignent un bon total. On a constaté une certaine amélioration dans la tôle d'acier, bien que la pénurie soit toujours grande dans les manufactures et chez les jobbers. L'huile brute est rare et chère et peut atteindre le cours de vingt cents avant longtemps. La ligne d'outils Sargent a été revisée comme prix. Les expéditions à l'étranger se sont bien maintenues et il y a eu un beau volume d'affaires d'une façon générale. La suppression de la taxe de guerre de 7½ pour cent a favorisé certaines lignes d'argenterie plaquée et en quelques circonstances les prix ont subi une réduction équivalente.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 9 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	4.90
Acier à machinerie, fini fer.	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.65

TOLES

	Les 100 lbs
Tôle noire en feuilles:	
Calibre 10	9.00
Calibre 12	9.05
Calibre 14	9.10
Calibre 16	9.35
Calibre 18-20	9.40
Calibre 22-24	9.45
Calibre 26	9.50
Calibre 28	9.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 16	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 20	10.25
Tôle anglaise:	
Calibre 28	12.50
Calibre 26	12.25
Calibre 24	11.65
Calibre 22	11.30
Calibres 18 et 20	10.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques, bottines chaussures	....	0.08¼
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.10	0.11
Cuivre rouge	0.17	0.18
Cuivre léger	0.08	0.09
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	....	22.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	16.00
Plaques de poêles (tonne)	....	27.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	12.50	13.50
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

LA PEINTURE

Les cercles de la peinture sont intéressés cette semaine par la baisse qui a été constatée pour l'huile de lin et la térébenthine. La diminution pour l'huile de lin avait été prévue dans nos derniers numéros. Il n'est pas probable que d'ici août, le cours de $2.00 soit atteint. L'arrivée de l'huile anglaise a beaucoup aidé à améliorer la situation du marché.

La térébenthine est plus relâchée et est cotée à $3.15 le gallon. Il est probable qu'un prix de base de $3.00 par lot d'un baril sera bientôt atteint; tout dépend des transports. Les vernis s'enlèvent activement, le mastic et le blanc de plomb à l'huile se vendent bien pour la saison et de tous côtés les prévisions semblent satisfaisantes.

Le prix du verre a monté en Belgique et ceci a mis un arrêt sur les ordres aux fabriques locales.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	3.15	3.25
Par petits lots	3.50	3.60

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	2.35	2.40
3 à 4 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.37½	2.42½
3 à 4 barils	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boites 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boites 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

Vert de Paris:	
En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs	0.58

Peintures préparées:	
Eléphant, blanche	5.95
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.		
Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC	
XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS	
No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre — Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55

101 à 105	65.35
106 à 110	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90
Noir de fond	"	0.50

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril. F.o.b. Toronto et Montréal.	8.00

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.50
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.05
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.60
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.22
Feuille de dimension, résinée, bleue	1.10
Fibre surprise	1.10
Feuille "Stag"	1.10
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	5.60
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.45

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

Résine:

Baril de 100 lbs.	$12.00
Quantité moindre, la lb.	0.14

Goudron:

Coaltar, raffiné	8.25
Coaltar, brut	7.00

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

		Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

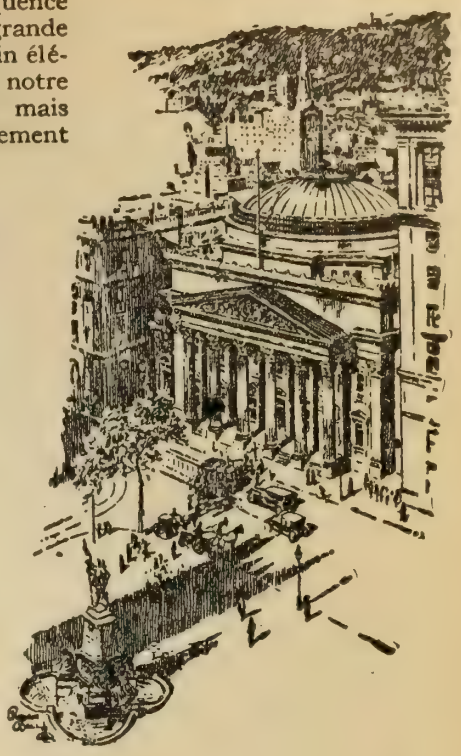
HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Aux Ouvriers du Canada

COMME conséquence naturelle de la grande guerre, il y a un certain élément de malaise dans notre pays et à l'étranger, mais au CANADA le fondement est encore solide.

L'ouvrier canadien qui est sage n'écoute pas ceux qui veulent ébranler le système économique qui est à la base de la prospérité générale.

Si les conditions sont bonnes, continuez à travailler sans relâche et conservez une partie du fruit de votre labeur en économisant d'une manière systématique et en déposant régulièrement à votre compte d'épargne



La BANQUE de MONTREAL

Etablie depuis plus de 100 ans

Succursales dans tous les centres importants du Canada

Départements d'épargnes dans toutes les succursales
Actif total, au delà de $500,000,000

Bureau-chef à Montréal.

LES EPICES

Allspice	....	0.22
Cassia	....	0.33 0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	....	0.35 0.40
Clous	....	0.85 0.90
Crème de tartre (française pure)	....	0.75 0.80
Chicorée canadienne	....	0.30
Américaine (high test)	....	0.80 0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	....	0.30 0.32
Muscade, entières	....	0.60 0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	....	0.38 0.40
Poivre blanc	....	0.50
Poivre (Cayenne)	....	0.35 0.37
Epices à marinades	....	0.28 0.30
Paprika	....	0.80
Turmeric	....	0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)		1.00 1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	....	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	....	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	....	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	....	0.21 0.28
Clous ronds, entiers	....	0.18 0.20

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les Tribunaux

JUGEMENS EN COUR DE CIRCUIT

J. Proulx vs. Thos. de Lachevrolière, Longueuil, $71.
C. Lussier vs. Thos. Bellemare, Ste-Thérèse, $65.
D. Gaudry vs. A. Corbeil, $10.
F. Turgeon vs. Jean Guérin, $24.
H. Spitzer vs. Art. Demers, $23.
H. Spitzer vs. Lucien Caron, $1•9.
Bramson's Auto Service Ltd vs. H. B. Davis, $78.
S. M. Aird Ltd vs. O. Blouin, $24.
A. Paradis vs. James Robson $52.
E. Venne vs. G. Marchand, $23.
J. R. Duquette vs. Elz. Delude, $25.
A. E. Fluit vs. Frank Griffrie alias Cunningham, $16.
S. Ashkanazie vs. Nick Shpakusky, $48.
N. G. Valiquette Ltd vs. Ve G. Grinidale, $58.
B. Lefebvre vs. D. Kauffman, $80.
J. Rosenberg vs. Zénon Charpentier, $19.
J. H. Kintin vs. Gaston de Liste, $26.
O. Robert vs. J. D. Martineau, $42.
A. Leblanc vs. L. P. Allard, $26.
Jos. Perlman & Elman vs. Jas. Bryant, $36.
J. Dufresne vs. Thawette & Cie., $51.
Mme M. Hamelin vs. Henry Penning, $81.
F. Chartrand vs. Ls. Vaillancourt, $14.
M. Mendelsohn vs. Armand Julien, $12.
J. Armand vs. Alf. Saleman, $12.
A. C. Paquette vs. J. Spraklin, $60.
C. Demers vs. J. Rongeau, $41.
Jos. Perlman & Bros., vs. Beaugrand Champagne, $43.
Toilet Laundry Co. Ltd. vs. R. Guertin et A. McColl, $60.
G. Vandelac vs. G. Devotret, $95.
L. E. Lessard vs. J. Barrette, $14.
M. Gelbman & Co. vs. G. McMartin, $47.
J. B. Decourt vs. J. B. Brisebois, $21.
J. Montpetit vs. N. Ducay, $48.
L. H. Painchaud vs. J. C. Delâge, $25.
G. Gosselin vs. R. Daoust, $26.
E. Boudrias vs. E. Jacques, $30.
Greenberg Wollen Ltd vs. Rosaire Daoust, $76.
J. Lalonde vs. A. Goneau, $16.
T. Gale vs. N. Cartier, $15.
Z. Poulin vs B. Normandin, $10.
A. Thomas vs. P. Lessard, $65.
W. Brophy vs. I. Dufresne, $67.
Société d'Administration Générale vs. L. S. O'Dell Jr., $76.
J. E. Lafrance vs. L. Lebeau, 225.
G. Gareau vs. Ls. Holt, $59.
Mme J. Dunn vs. G. Vincent, $27.
Wm. Gray & Sons vs. N. Cardinal, East Bolton, $15.
Wm. Gray vs. H. Potvin, La Minerve, $56.
Wm. Gray & Sons vs. J. B. Beauvais et J. A. Chevrier, Val Barrette, $50.
Vallières Ltd vs. Alb. Poitras, $19.
J. C. A. Picard vs. Ls. Larocque, $52.
Gunns Ltd vs. M. L. Magnan, $32.
Renfrew Machinery Co. vs. Alf. Faucher, $65.
F. Buicelle vs. Jos. Buicete, Verdun, $32.
E. A. Earle vs P. H. Upton, Outremont, $32.
Granger Frère Ltée vs J. H. Courchesne, Jr., insolvable, $74.
J. Archambault vs V. J. Amos, $97.
Glasgow Brook & Co. vs S. H. Owen, $53.
O. Legrand vs. Mme Willing Cartier te vir, $75.
M. Termenhouse vs. Nathon Tuker, $15.
H. R. Beaudoin vs. Lucien Viergux, $50.
Fridhope Anderson Co. Ltd. vs. Wm. René Lourdes, $19.
R. McAvoy vs. J. McFadden, Verdun, $23.
A. Lacoste vs. A. Bolduc, $27.
J. M. Froment vs. P. Deroche, $13.
W. Bourassa et al vs. Chs. Hammil, $89.
P. B. Glickman et al vs. J. Rosenberg, $68.
N. Laurin vs. J. Leclaire, $20.
N. Laurin vs. Laurin Girard, $22.
J. Charbonneau vs J. B. Gagné, $25.
D. Bertrand vs. C. Neveu, $64.
A. Gauthier vs. M. Jacques, $25.
C. Lussier vs. Germain, Portneuf, $57.
Palmers Ltd vs. Mme G. C. Tribault, $64.
A.A.A. National vs. J. P. Bélanger, $40.
C. W. Lindsay Ltd. vs. P W. Orton, $89.
N. Blain vs. G. Dumas, $50.
O. H. Manning vs. House of Leard, $15.
O. Simard vs. E. Wealllay, $25.
F. X. Barbeau vs. R. Benoit, $95.
J. A. Chevrier vs. F. Tessier, $82.
M. Tennenhouse vs. Nathan Tucker, $15.
M. H. Bebel vs. T. W. Foster, $47.
C. Gordon vs. E. Gaile, $48.
J. A. Parent vs. J. C. Barksdale, $19.
Cohen Ltd vs Thos Bain, $74.
Cohen Ltd vs. Edm. Sauvé, $26.
Cohen Ltd vs. C. E. Richard, $18.
C. Lusier vs. J. H. Michaud, St-Gabriel de Brandon, $57.
J. B. O. Ranger vs. L. Martin, Ste-Anne de Stukley, $63.
G. Besner vs. Jos. Gagnon, $78.
G. Emmagalli vs. A. Paquette, $15.
American Machinists vs. E. P. Matte, $17.
C. Richer vs. J. Curran, $14.
Celluloid Phonograph Co. Ltd vs. A. K. Kempton, $65.
M. Lalonde vs. Percy Bush, $26.
O. Martineau Ltd vs. A. Moreau, $15.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Stan. Christin vs. J. R. Chamberland, Montréal, $139.
Teles. Chevrier vs. Suc. J. H. Crevier, St-Laurent, $870.
Azilda Racine McNeil vs. D. Lareau, Chambly Bassin, $2,400.
Corp. Obligations Municipaples Ltd vs. Ville de Laval, Laval, $1,968.
N. Deodas vs. Geo. Deodas, Emmanuel Pothelas, Emmanuel Katsuras, Martinique Lunch Room, Montréal, $1,490.
A. Valiquette vs. Jovide Turgeon, Montréal, $999.
A. Valiquette vs. Standard Life Co., Montréal 2me classe.
Blanche St-Pierre vs. Michel Trancio, Montréal, 1re classe.
Albert Riley vs. Ville de Montréal, Montréal, $900.
Eva Poitras vs. J. B. Plamondon, Montréal, 1re classe.
Can. Footwear Co. Ltd vs. Natham Cunning, Montréal, $1,690.
Northern Electric Co. Ltd. vs. John Colford, Montréal, $300.
P. H. W. Hecht, vs. Ville de Montréal, Montréal, $4,999.
Int. Wholesale Fruit & Vegetables Co. vs. A. Sternberg, Montréal, $100.
Gem Amusement Co. vs. Denis Advertising Signs Ltd. Montréal, $475.
South Shore Realty Investment Co. vs. G. D. Gondie, Montréal, $282.
La Sauvegarde vs. L. P. Pauzeau, St-Jacques; J. H. Savaria, Montréal, $2,454.
M. Solomon vs. Abraham Blumenthal, Montréal, 1re classe.
Abraham Blumenthal vs. Moses Solomon, Montréal, $2,809.
L. T. Moffat vs. M. T. Co., Montréal,
M. Connolly vs. J. D. Davis, Montréal, $600.
J. E. Bourdon vs. Arsène Marchessault, Vaudreuil, $760.
Alphonse Racine Ltée vs. J. A. Valois, Montréal, $4,955.
Alphonse Lefebvre et al vs John Gallery et al, Montréal.
A. Charette vs. C. McMane, Montréal, $19,415.
Zotique Bellefleur vs. J. L. Desjardins et al, Montréal, $23,361.
W. Bourassa et al vs C. Tremblay, Montréal, $19,972.
Jules Chartrand vs. R. H. Malo, Montréal.
Omer Lavigne vs. Mtl. Loco. Works Ltd et al, Montréal, $75,920.
George Zervakis vs. East End Garage Ltd et al, Montréal.
Dame C. Bonneville et al vs. Arthur Salvas, Montréal, $11,286.
Hector Jacques vs. Mtl. Tramways Co. Montréal, $11,286.
J. Payette & Cie vs S. Mandelxys, Montréal, $8,765.
Eustache Fortier vs Joseph Architto, Montréal.
Omer Lavigne vs Mtl. Loco. Works Ltd, Montréal.
Edgar Forest vs Mtl. Tramway Co., Montréal, $103.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

M. L. H. & P. Co. vs. John Greary, 13 juillet, 11 a.m., huissier Lafrance.
M. L. H. & P. Co. vs. Jos. Lépine, 12 juillet, 1 p.m., 167 Laurier E., huissier Lafrance.
Dame Thérèse Bleany vs. Jos. E. Brown, 12 juillet, 167 Laurier E., huissier Robillard.
Wilhelmina McIntosh et vir vs John Henry McKee et al, 12 juillet, à midi, 39 McGill College Ave., huissier Robillard.
Ovide Boileau vs. Euclide Allard, 13 juillet, 10 a.m., 68 Main st., Ville St-Laurent, huissier Bourdeau.
Aquila St-Amour vs. J. B. Allard, 13 juillet, 10 a.m., 68 Main, Ville St-Laurent, huissier Bourdeau.
Edmond Bélanger vs Alphonse Goudreau, 13 juillet, 10 a.m., 222 Lariviére, huissier Brossard.
E. Lancaster vs. Armand Allard, 13 juillet, 10 a.m., 68 Main, Ville St-Laurent, huissier Bourdeau.
Chas. Besner vs. J. B. Allard, 69 Main, Ville St-Laurent, 13 juillet, 1 p.m., huissier Bourdeau.

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

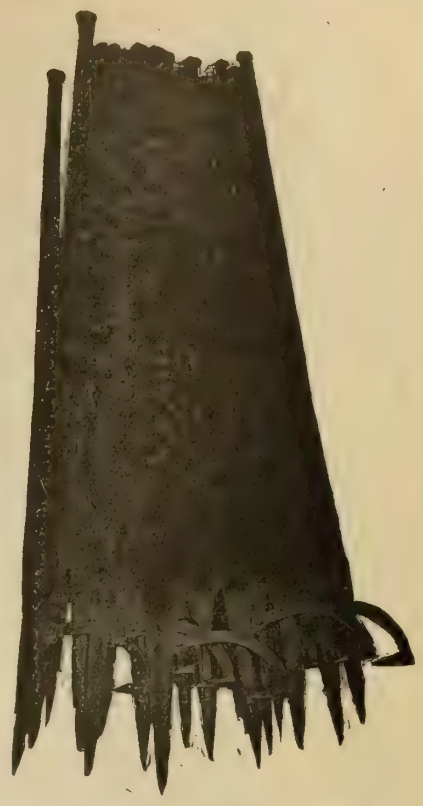
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Le Peintre Luxeberry dit:

'Les vernis sont comme les gens." Quelques-uns ne vous donnent guère qu'une amitié de beau temps qui ne dure pas, tandis que d'autres conservent leur charme malgré tout effort et tout usage la vie durant. J'emploie les vernis, émails et teintures de Berry Brothers parce qu'ils me procurent toujours de nouveaux amis et de nouvelles affaires."

La réputation de supériorité invariable des produits Berry est connue même des plus petits consommateurs.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Les plus grands fabricants du monde de vernis et spécialités de peinture.
DETROIT, MICHIGAN. — WALKERVILLE, ONTARIO.
29 RUE LATOUR, MONTREAL, QUE.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Albert Charron

fabricant de chaussures turns pour dames, fillettes et enfants.

Etabli en 1898.

Casier potal 1084 Tél. No 12

CONTRECOEUR, QUE.

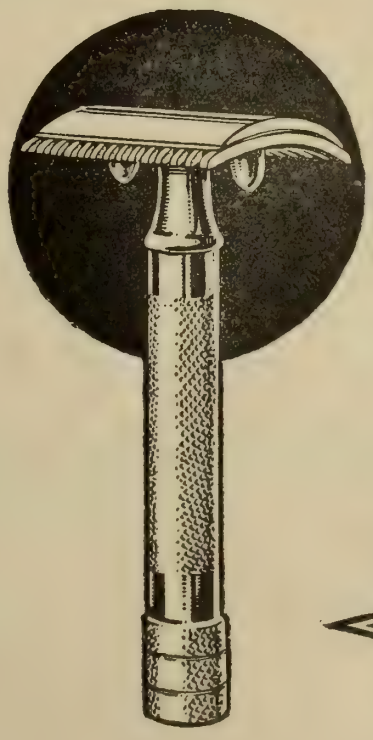
OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

LA VENTE
DES RASOIRS DE SURETÉ
Gillette
EN ÉTÉ

Lorsqu'un homme entre dans votre magasin et que vous voyez qu'il est en vacances ou qu'il s'en va pour une excursion ou un voyage, vous avez une excellente occasion de lui dire: "Ce rasoir de sûreté Gillette peut vons intéresser. Il est susceptible de vous donner la vie durant une réelle satisfaction lorsque vous vous rasez et vous pouvez tout aussi bien en profiter lorsque vous êtes en route. Vous constaterez qu'il ne prend que très peu de place dans votre sac de voyage et qu'il vous permet le plaisir d'avoir la lame la plus tranchante pour chaque barbe.



'Ceux qui emploient le "Gillette" disent qu'ils peuvent se raser plus parfaitement et en moins de temps qu'ils n'ont jamais pu le faire auparavant et qu'ils paraissent mieux grâce à leur coutume de se raser journellement qu'encourage le Rasoir de Sûreté Gillette."

Montrez-lui alors la garde de sûreté, la douzaine de lames à double tranchant supérieurement affilé, ainsi que les étuis jolis et pratiques et vous vendrez certainement beaucoup de services de Gillette pendant la saison d'été.

The GILLETTE SAFETY RAZOR Co.,
OF CANADA
LIMITED

Rue St-Alexandre, - Montréal

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DU MONDE ENTIER

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Albert Toupin. Contrats non accordés pour plomberie et électricité. Toiture, bois, plomberie, agencement intérieur et quincaillerie non achetés.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Boivin, rue St-Irène. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Fournier, Boulevard Régina. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie. Plomberie, agencement, intérieur, plancher et quincaillerie non achetés.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Noel Fournier, Parc Thibeau. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Toiture, plomberie, quincaillerie et plancher non achetés.

Résidence $5,000. Propriétaire et ntrepreneur général: Walter Dionne. Contrats à accorder pour plomberie et électricité.

Résidence $5,000. Propriétaire: J. F. Lavoie, rue St-Laurent. Entrepreneur général: J. A. Roy. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Agencement intérieur, plomberie, quincaillerie et plancher non achetés.

Résidence $6,000. Propriétaire: Frédéric Caron. Entrepreneur général: Geo. Grandmont. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

COATICOOK

Nouvelle toiture $8,000. Propriétaire: Chas. Neidners Sons Co. Inc. Ingénieur: Chas. T. Main, 201 Devonshire St. Boston, Mass. Soumissions reçues par l'ingénieur sans fixation de date. Plans et spécification chez l'ingénieur.

DANVILLE

Usine d'éclairage électrique. Secrétaire-trésorier de la municipalité, M. Brown. Ingénieur et entrepreneur général: M. Croquette, rue King, Sherbrooke. Presque tous les matériaux achetés. Le restant sera acheté sur place.

GOODMANCHESTER

A l'étude, construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: D. Faubert.

GRAND'MERE

A l'étude 2 écoles. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Auguste Désilets.

Scierie $12,000. Propriétaire et entrepreneur général: Aimé Ally, rue St-Maurice.

GRANTHAM

A l'étude construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: P. E. Robillard, Drummondville.

JOLIETTE

Hangar à marchandises du C. P. R. complètement détruit par le feu. Perte $100,000.

LAUZON

Grange. Propriétaire: A. Letourneau, St-Joseph de Lévis. Fera faire travaux à la journée. Résidence sera construite plus tard.

MANIWAKI

Résidence $12,000. Propriétaire: J. H. Lamberg. Architecte: J. P. McLaren, 104 rue Sparks, Ottawa.

MONTREAL

Réparations au marché St-Antoine $24,000. Architecte: L. Parent, Hôtel de Ville. Tous travaux à faire à la journée. Surveillant: J. O. Venne, Hôtel de Ville. Pas de matériaux requis.

Résidence $9,000. Propriétaires: Gobet et Fontaine, 46 rue Masson. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: F. Gobet, 46 rue Masson. Balance des sous-contrats à accorder par les propriétaires. Pas de matériaux achetés.

Réparations et agrandissement de résidence $6,000. Propriétaire: H. J. S. Nichol, 283 rue de la Montagne. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 515 rue Guy. Plomberie et chauffage: J. Gordon, 301 rue St-Antoine. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plâtrage, peinture et vitrerie.

Théâtre $20,000, rue Briand. Propriétaire: Century Théatre Ltd, 157 rue St-Jacques. Excavation faite par le propriétaire à la journée. Pourra donner des contrats pour la balance des travaux.

Résidence $5,000, avenue Beaconsfield, N. D. G. Propriétaire et entrepreneur général: Rancourt Construction Co., 83 rue Craig Ouest. Contrats pour électricité, plomberie et chauffage. Partie des travaux à faire à la journée. Briques, bois, toiture, plomberie et quincaillerie non achetés.

Agrandissement d'atelier de réparations. Propriétaire: J. A. Courtemanche, 1757 rue Henri Julien. Travaux à faire à la journée sous la surveillance du propriétaire.

Garage public $9,000. 1218 rue St-Denis. Propriétaire: St. Denis Garage Ltd, 16 rue St-Luc. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Fabrique (Glaces, etc.) $25,000. Propriétaires: J. P. O'Shea & Co., 15 ruelle Perrault. Architecte: C. A. Mitchell, 304 rue Université. Entrepreneur général: A. Leduc, 318 rue Fabre. Plomberie et chauffage: D. O'Shea, 64 square Victoria. Balance des travaux à faire à la journée.

2 résidence $14,000, avenue Grey. Propriétaires, entrepreneurs généraux: maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: Laflamme & Bedford, 168 avenue Colbrooke. Balance des sous-contrats à accorder. Pas de matériaux achetés.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. MacCormack, 180 avenue Madison. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence semi-détachées $15,000, avenue Kitchener, Westmount. Propriétaire: L. N. Noiseux, 55 rue du Couvent. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: Arthur Fournier, 89, 2e avenue, Lachine. Balance des travaux sera probablement faite à la journée. Propriétaire demande immédiatement prix pour tuiles.

Garage $40,000, rue St-Dominique. Propriétaire: Chaput, Fils & Co. Ltd, rue de Bresoles. Entrepreneur général: J. B. Gratton Ltd, 494 rue Sherbrooke Est. Contrats à accorder pour l'électricité, plomberie et chauffage. Maçonnerie et toiture par l'entrepreneur général. Brique achetée.

9 résidences $100,000, Montréal-Est. Ingénieurs de la municipalité: Hurtubise et Hurtubise. Surintendant de la construction: A. Marchesseault. Tous travaux à faire à la journée sous la surveillance du surintendant. Prix demandés pour toitures, fournaises, plomberie, agencement intérieur, planchers, quincaillerie, plâtrage, peinture, verre, ciment, sable, gravier, pierre concassée, appareils électriques et fer galvanisé.

Résidnce $5000. Propriétaire et entrepreneur général: J. F. Pelletier, 6337 rue Laverdure. Travaux à faire à la journée. Prix demandés pour briques, bois, toitures, agencement intérieur, plomberie et quincaillerie.

Réparations à résidence $15,000. Propriétaire: L. N. Messier, 853 avenue Mont-Royal Est. Entrepreneur général: A. Boileau, 546 rue Fabre. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

QUEBEC

Résidence $4,500, 50 rue St-Joachim. Propriétaire: F. P. Gauvin, chemin Ste-Foy. Travaux à faire à la journée.

Agrandissement du bureau d'imprimerie $17,000. Propriétaire: L'Action Sociale, Ltée, rue Ste-Anne. Architecte: Jos. P. Ouelley, 28 rue Ste-Famille. Entrepreneurs généraux: J. B. Vinet & Fils, 149, 3e avenue Limoilou.

Reconstruction d'un hangar $2,000, Champlain. Propriétaire: C. N. Rys, Surintendant: J. A. Morazami. Gare du marché Champlain. Travaux à faire à la journée.

ST-ALPHONSE DE THETFORD

Ecole. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Achille Therrien.

ST-ANTOINE DE PONTBRIAND

A l'étude: Ecole. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: A. Nadeau.

ST-CHARLES BORROME$

A l'étude: Ecole. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: R. Joly.

ST-DOMINIQUE DE JONQUIERE

Empierrage de route $49,435.96. Entrepreneurs généraux: Amédée Bergeron et Hector Dufour, Jonquière.

ST-FRANCOIS DU LAC

A l'étude: Ecole. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: A. Trudeau.

ST-JEAN

Agrandissement d'une fabrique de chapeaux de paille $10,000. Propriétaire: F. Normandin. Travaux à faire à la journée. Sur le marché pour système de chauffage et fixtures.

SHERBROOKE

Réparation de magasin (Fournitures pour hommes) $30,000. Propriétaires; Nault & Lacroix, 17 rue King. Architecte: J. W. Grégoire, Casino Bldg. Travaux à faire à la journée sous la surveillance de l'architecte.

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge.Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

GANES TAPATCO
Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.
Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.
Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.
MATERIEL — Bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

Un article de Qualité et bien Annoncé

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE IL SE VEND SI BIEN.

La demande pour les bourrures de collier rembourrées va certainement en augmentant et elle est destinée à augmenter davantage à mesure que les propriétaires de chevaux se rendent compte que ce type de bourrure constitue la meilleure sauvegarde contre l'irritation et les blessures des épaules.

Mais pourquoi les gens demandent-ils généralement les bourrures Tapatco?

Certains, parce qu'ils ont lu nos annonces dans lesquelles nous racontons en toute sincérité l'histoire de la supériorité des Tapatco.

D'autres sont incités à essayer les bourrures Tapatco par ce que leur en disent leurs voisins et leurs amis qui les ont essayées sur leurs chevaux et les ont trouvées telles que nous disons qu'elles sont—molles, flexibles, servant de coussin—la meilleure protection contre le frottement du collier.

TAPATCO BRAND
REGISTERED TRADE MARK

The American Pad & Textile Co.,

BOURRURES

à Colliers de Chevaux

Chatham, Ont.

MORROW

Ne tâtonnez pas.
Ne vous tourmentez pas.
Ordonnez les mèches "Drill" Morrow par le nom "Morrow".

F. Bacon & Compagnie, Agents,

MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

Ingersoll

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

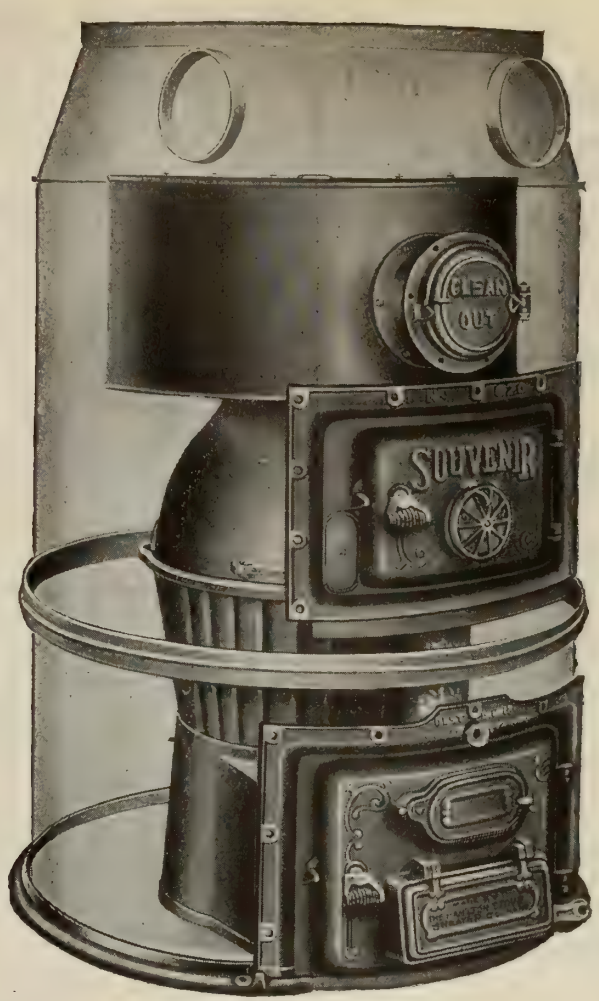
STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.



VOUS POUVEZ VENDRE PROMPTEMENT LA

Fournaise à Air Chaud "SOUVENIR"

aux constructeurs, entrepreneurs et Commissions de logement.

Brûle du bois ou du charbon.

Nous pouvons fournir cette fournaise en des tailles convenables pour répondre à la demande actuelle pour petites habitations ouvrières que l'on construit actuellement dans toutes les villes et cités du Dominion.

La fournaise Souvenir est construite avec un foyer d'une seule pièce fortement ondulée et garnie d'une grille triangulaire Smythe reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

Le prix auquel vous pouvez vendre cette fournaise au constructeur ou à l'entrepreneur, est si attrayant que vous n'aurez aucune difficulté à faire des ventes rapides.

Le bénéfice en votre faveur est calculé sur une base très libérale et si vous ne prenez pas déjà une part dans le grand mouvement de construction, vous devrez vous mettre en communication avec nous immédiatement pour nous demander des prix et de plus amples informations que nous nous ferons un plaisir de vous fournir.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Capital et Réserve $9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

Collectez par Traites,

Une traite est le plus simple, le plus économique et le plus efficace des systèmes de collection.

N'importe où que soit votre créditeur, le Département de Collection de la Banque Molsons présentera votre Traite et vous fera remise promptement dès qu'elle est payée.

Entendez-vous avec le Gérant à n'importe quelle de nos succursales.

E. C. PRATT, Gérant-Général.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLEY.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.

M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Tél. St-Louis 8285

J. B. RAVARY

MARCHANDS DE MEUBLES

Ferronneries, Peintures, Tapisseries, Vitres, Fixtures Electriques et à Gaz, Poêles, Fournaises. . . .

741 Laurier Est, - - MONTREAL.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé..	$5,000,000
Capital versé..	2,000,000
Réserve..	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe. Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas.

Tel. Main 5470 "The House of Quality"

WILSON BROS.

Invictus Shoe Store
Men's Boots, Shoes and Hosiery,

283 Bleury St., - - - MONTREAL.

Tél. Bell Varennes 22

LOUIS LANGLOIS

COMMERCANT

Foin, Paille et Grain.

VARENNES, Co. Verchères, P. Q.

YACHTS YACHTS YACHTS

Garage Bout-de-l'Ile

W. COTE, Prop.

Ventes et échanges de yachts et moteurs.
Storage et réparations.

Aimé Desmarais

MARCHAND GENERAL

Spécialité de Ferronnerie.

VERCHERES, P. Q.

FINANCES

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques canadiennes se sont élevées pour le mois de juin à $612,304,115, comparativement à $599,923,247 au mois de mai et $549,038,173 en juin 1919. Pour les six premiers mois de l'année elles se totalisent à $3,564,983,851 contre $2,801,818,625 pour les six mois correspondants de l'année dernière.

Voici les chiffres mensuels pour Montréal et autres centres du Canada:

Montréal	$612,304,115	$549,038,173
Toronto	469,284,720	344,708,342
Ottawa	45,680,127	39,839,758
Québec	32,315,236	23,178,314
Halifax	24,586,071	20,352,344
Peterboro	4,531,024	3,287,961
Sherbrooke	5,297,976	4,085,469
Ft. William	3,984,840	3,157,056
Hamilton	22,859,435	24,774,871
Brantford	6,480,618	.....
Londres	14,461,131	13,113,791
Kitchener	5,889,216	4,166,114
Brandon	3,390,494	2,547,912
Winnipeg	182,749,256	151,400,638
Vancouver	73,370,444	44,846,525
Moose Jaw	7,298,373	6,567,372

Les compensations des Banques de Montréal se sont élevées cette semaine à $103,213,539, comparativement à $106,761,149 pour la semaine correspondante de l'année dernière.

Le tableau suivant fournit la comparaison pour les principaux centres du Canada:

Montréal	$103,213,539	$106,761,149
Toronto	79,350,471	71,479,825
Ottawa	6,330,005	7,551,330
Québec	4,846,502	5,064,481
Halifax	4,104,357	5,079,816
Londres	.....	3,162,938
St-Jean	2,637,254	2,501,159
Peterboro	300,824	640,197
Sherbrooke	850,104	726,719
Ft. William	661,357	620,852
Hamilton	5,227,062	5,768,759
Brantford	1,190,900	990,136
London	2,173,266	3,162,938
Winnipeg	32,687,775	29,603,950
Vancouver	14,962,871	10,675,247
Moose Jaw	1,383,045	1,341,822

PLUSIEURS MILLIONS DE DOLLARS ONT ETE PAYES EN DIVIDENDES LA SEMAINE PASSEE.

Plusieurs millions de dollars ont été payés la semaine dernière, en intérêts et en dividendes aux Canadiens par 29 compagnies. Voici une liste d'un certain nombre de compagnies qui ont payé des dividendes:

Wabasso Cotton	2 p.c.
MacKay Companies	1½ p.c.
MacKay Companies priv.	1 p.c.
Dominion Steel	1½ p.c.
Dominion Iron pref.	1¾ p.c.
Tri-City pref.	1½ p.c.
Ogilvie Flour Mills	3 p.c.
Price Bros.	2 p.c.
Gould Mfg	1½ p.c.
Gould Mfg. pref.	1¾ p.c.
Abitibi pref.	¾ p.c.
Porto Rico pref.	1 p.c.
Dominion Textile	2½ p.c.
West India Electric	1¼ p.c.
Goodwins pref.	1¾ p.c.
National Breweries	$1
Cons. Min. & Smelt	2½ p.c.
Woods Mfg. pref.	1¾ p.c.
Can. S.S. Lines pref.	1¾ p.c.
D. Canners	1¾ p.c.
Canada Bread pref.	1¾ p.c.
City Dairy pref.	1¾ p.c.
Laurentide, Ltd.	1½ p.c.
Intercolonial Coal	3½ p.c.
Intercolonial pref.	3½ p.c.
Dominion Glass	1 p.c.
Dominion Glass pref.	1¾ p.c.
Penn. Water & Pow.	1½ p.c.
Ottawa Traction	1 p.c.
Ottawa Car Mfg	1 p.c.
Twin City pref.	1¾ p.c.
Illinois Tract. pref.	1½ p.c.
Brazilian pref.	1½ p.c.
Bank of Nova Scotia	4 p.c.
Molsons Bank	1 p.c.
City & Dist. Sav.	$2.50
Provincial Bank	2 p.c.
Ames pref.	1¾ p.c.
Holt Renfrew pref.	1¾ p.c.
West Kootenay	1¾ p.c.
Canadian Cottons	2 p.c.
Canadian Cottons pref.	1½ p.c.
Can. Loco.	2 p.c.
Can. Loco. pref.	1¾ p.c.
General Electric	2 p.c.
Can. Connecticut Cot.	1¾ p.c.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Médéric Hébert

HOTEL DE TEMPERANCE

Pension de première classe.
Liqueurs de choix, cigares et tabacs.
Salle d'échantillons pour les voyageurs.

VERCHERES, P. Q.

Tél. Bell 8

LOUIS HEBERT

BOUCHER ET EPICIER

Epicier de Choix, Viandes de première qualité.

VERCHERES, P. Q.

H. A. LANGLOIS

BOULANGER

Farine à pain, farines à engrais de toutes sortes.

VERCHERES, P. Q.

Site Idéal.

HOTEL VERCHERES

J. H. ST-CERNY, Prop.

Vins, Liqueurs et Cigares de choix.
Pension de première classe.

VERCHERES, P. Q.

ASSURANCES

LONDON AND SCOTTISH ASSURANCE CORPORATION

Un actif total de £5,771,642 apparaît dans le bilan de la London and Scottish Assurance Corporation arrêté au 31 décembre 1919. Tel est, se rappelle-t on, le nouveau nom de la London and Lancashire Life and General Assurance Corporation. Les placements atteignent £3,846,881, les prêts sur polices £355,784, les hypothèques £428,861 et les balances des agents £328,937. Le capital autorisé est de £1,000,000 sur lequel £600,000 ont été souscrites et £120,000 payées. L'encaisse atteint £5,018,325 comprenant le capital versé, la réserve de placement de £109,320, le fonds de réserve de £60,000 et £23,126 de profits et pertes. Le compte de profits et pertes pour l'année montre un montant de £11,872 reporté de 1918, £20,260 d'intérêts et dividendes, £1,902 transférées du compte accidents, responsabilité des patrons et assurance générale. La balance reportée après paiement des dividendes, etc., est de £34,232.

L'actif de la Scottish Metropolitan Assurance Co., qui est associée avec la London and Scottish, atteint £1,646,-980 dont £1,124,589 comprenant les placements. L'encaisse, y compris le capital versé de $80,000, atteint £1,329,579. Une balance de £11,015, est reportée au compte de profits et pertes, au lieu de celle de £8,719 reportée de 1918.

QUALIFICATIONS DES AGENTS D'ASSURANCE SUR LA VIE

L'assuré prend la parole de l'agent et a quelquefois une fausse idée de sa police — Faut-il exiger un examen?

Obliger l'agent d'assurance sur la vie à passer un exament raisonnable sur sa connaissance du métier avant de recevoir une licence, telle est la demande que ne cessent de faire la plupart de nos plus importants "underwriters" d'assurances-vie. Lorsque l'on y réfléchit quelque peu, l'on s'étonne que cette demande n'ait pas été faite depuis des années.

Nous sommes à une époque où les gens à presque tous les instants de la vie augmentent leur avoir très largement au moyen de l'assurance sur la vie. Beaucoup de ces gens n'ont qu'une faible connaissance des principes fondamentaux de l'assurance. D'autres n'ont pratiquement aucune notion des lois concernant les bénéficiaires. Ces gens acceptent, en général, les déclarations de l'agent qui conclut l'affaire.

Si des erreurs sont faites, ou si des renseignements inexacts sont donnés, il est possible que l'assurance soit réglée dans des conditions absolument différentes de celles auxquelles l'assuré s'attendait. Ceci arrive en cas de décès. Il n'y a non plus aucun doute que beaucoup de gens ont des polices qui ne sont pas du tout ce qu'ils croyaient. A l'échéance des polices, ces gens, s'ils sont encore en vie, se trouveront en face d'un grave désappointement.

L'assurance est un contrat important

On peut certainement citer d'innombrables cas dans lesquels le public assuré a été mal informé par des agents qui probablement ne connaissaient pas leur affaire. Après tout, il y a quelque chose d'anormal dans un système qui permet à un homme absolument inapte et inexpérimenté de rédiger des papiers signifiant peut-être des milliers de dollars pour une succession et de donner par suite de son manque de connaissance, des informations erronées à ce sujet. Les meilleurs assureurs de toutes les provinces accueilleront, croyons-nous, avec plaisir un règlement obligeant tout titulaire actuel de licence et tout futur postulant pour une licence, à passer d'abord devant un bureau d'examen pour donner une preuve de sa qualification.

Environ sept cent millions d'assurances-vie ont été émis par les compagnies canadiennes l'année dernière. Ceci indique clairement qu'il est grandement temps de ne pas confier un tarif aux mains d'un homme qui n'est pas dûment qualifié.

LA MAISON CHAS.-O. LACROIX AU CANADA

Une compagnie subsidiaire des établissements de Paris est incorporée au Canada. — Le contrôle de plus de 250 navires. — Assurances maritimes.

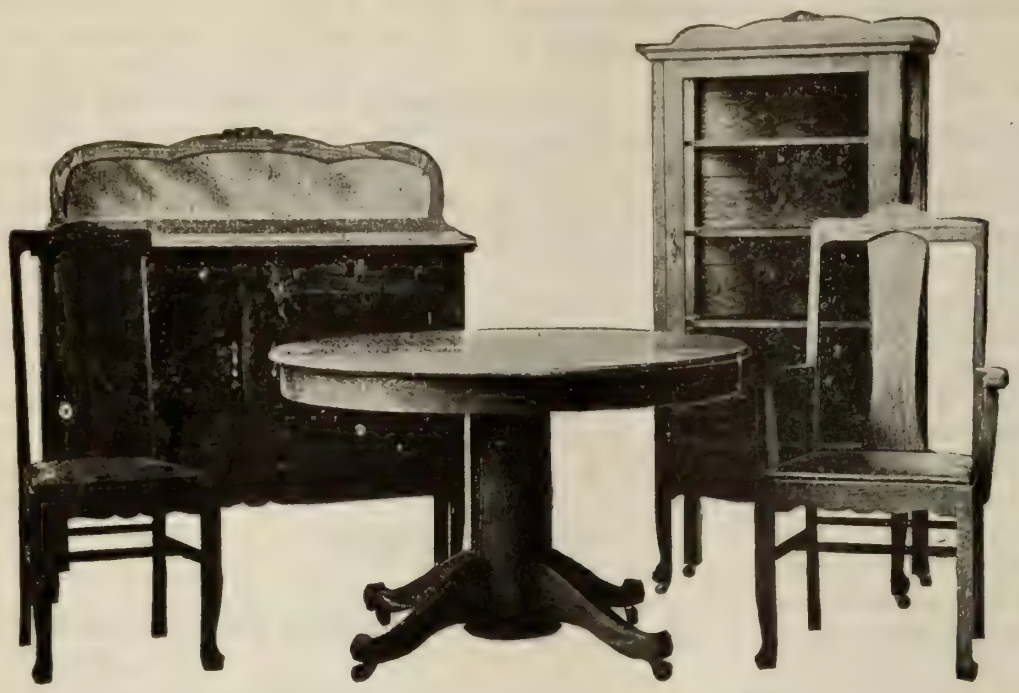
Les grands établissements Charles-O. Lacroix, de Paris, viennent d'obtenir une charte incorporant une nouvelle compagnie qui sera appelée à jouer un rôle dans le monde de la finance canadienne. La nouvelle compagnie porte le nom de "The Charles-O. Lacroix Company of Canada Limited" et son capital de $500,000 est entièrement souscrit.

Les directeurs de la compagnie sont M. Charles-O. Lacroix, président des établissements Lacroix, de Paris, M. Georges-W. Stephens, ancien député et associé de M. Lacroix à Paris et à New-York, M. John Hyde, de Montréal, le col. J.-J. Creelman, D.S.O., avocat et échevin de Montréal, et quelques financiers de New-York, intéressés dans l'assurance maritime et les compagnies de navigation.

Le but de la compagnie est de s'occuper d'assurances maritimes et de contrôler un groupe de compagnies américaines dans lesquelles M. Lacroix et ses associés sont puissamment intéressés. Ces compagnies sont propriétaires de plus de 250 navires, qui sont employés au transport entre les ports européens et américains.

La "Charles-O. Lacroix Company of Canada" sera aussi une subsidiaire des établissements Lacroix, de Paris, qui sont reconnus comme l'un des liens les plus importants entre l'Amérique et les pays du continent européen.

L'intention des directeurs de la compagnie Lacroix serait aussi de choisir Montréal comme leur bureau-chef en Amérique, c'est dire que la métropole canadienne compterait une des branches des établissements Lacroix, qui ont des bureaux à Paris, à Londres et à New York. Le bureau de Montréal ferait bénéficier le commerce canadien des tions de la maison Lacroix en France et on augure de bons résultats de l'incorporation de la nouvelle compagnie.



Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

Victoriaville Furniture Company, Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

CAMIONS REPUBLIC

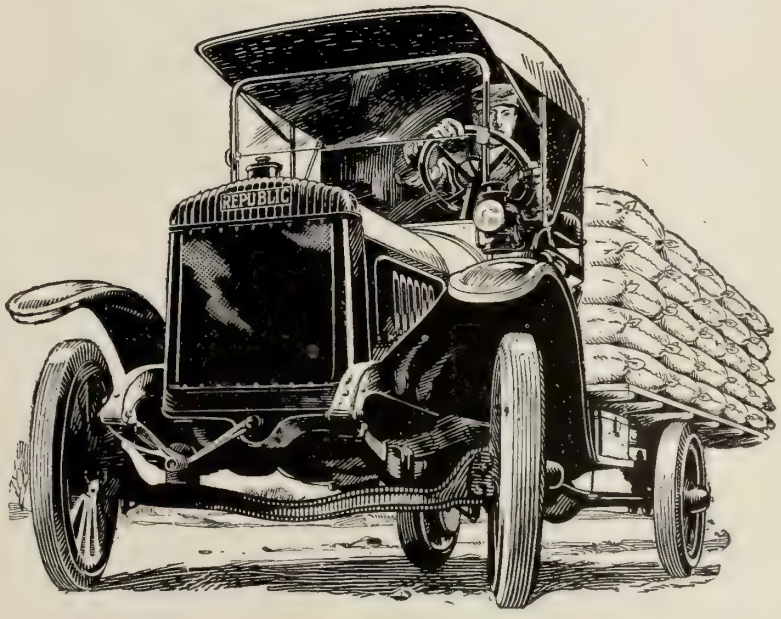
REPUBLIC TRUCKS

Il n'y a pas de raison pour que vous soyez obligé de faire aucune expérience au sujet de vos besoins particuliers de transport.

Il n'y a pour ainsi dire aucune ligne d'affaires de cette ville pour laquelle le Republic n'ait pas répondu à la question du transport.

Nous sommes presque certains d'avoir résolu avec succès, pour d'autres, des problèmes qui sont similaires au vôtre.

Il en est ainsi parce que le marchand du Republic vend actuellement plus de camions à plus de genres de commerce différents non seulement ici, mais partout où les camions sont employés.



Legaré Automobile & Supply Co., Limited

180 rue Amherst,
Montréal.

61-73, rue St-Valier,
Québec.

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville, Rivière-du-Loup, Mont-Joli, Montmagny, Thetford Mines, Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited, 144 rue Anne, MONTREAL.

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET

20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 16 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 29

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture & Vernis

La Nécessité est la Mère de l'Invention.

La surface qui n'est pas convenablement protégée, arrive avec le temps, aussi certainement que la nuit succède au jour, à se détériorer et détérioration veut dire perte.

Pour l'intérieur et l'extérieur des bâtiments, les boiseries, les meubles, les automobiles, les machines—pour toute chose—il y a un protecteur approprié de surface.

Ceci est en effet le message de la grande campagne internationale "Sauvez la Surface" et partout les gens en comprennent la vérité et l'importance.

L'agent B-H récolte directement le bénéfice de cette large campagne. Inutile pour lui de prêcher la protection de la surface — inutile de discuter la qualité — inutile de sortir chercher les affaires car elles viennent à lui automatiquement.

Lorsque l'enseigne B-H est suspendue devant votre porte elle indique un quartier général pour tous les besoins où doit être employé un pinceau.

Ecrivez pour avoir la proposition d'agence B-H

B-H PAINT

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Un Vendeur est plus qu'une Machine

Peut-être dans les années à venir — lorsque l'esprit pratique aura atteint son maximum, se trouvera-t-il un expert en choses pratiques, qui sentant absolument le besoin de s'occuper, pourra essayer de faire une machine POUR VENDRE LES MARCHANDISES: pour recevoir l'argent et donner l'article désiré.

Un vendeur emploie son esprit et son imagination pour trouver des qualités cachées de vente à son produit et pour les suggérer à ses clients.

Lorsqu'on lui demande une bouteille de Poli O-Cedar pour polir les meubles, il peut mentionner les superbes résultats que donne O-Cedar pour redonner le brillant original à un piano ou à un auto.

Ou il peut parler de la facilité et de la perfection avec lesquelles la vadrouille à poli O-Cedar polit les planchers et les boiseries.

De petits points de ce genre, la meilleure machine ne pourra jamais y prétendre, mais le vendeur moderne s'en sert pour faire des ventes, des amis et des profits.

Commandez à votre fournisseur de gros

Channell Chemical Co., Limited

Toronto

PAR PLATE

SERVICE—QUALITE

Le nom "Par Plate" a été choisi pour désigner un produit destiné à donner le maximum de service pour l'argent déboursé. Cette argenterie est scientifiquement dessinée pour offrir tous les avantages d'une bonne coutellerie de table à un prix modéré — elle fera l'affaire des gens qui ne peuvent acheter l'Argenterie Community, mais qui tiennent quand même à avoir un joli service de table. Vous n'avez pas à hésiter à recommander la "Par Plate" à votre clientèle.

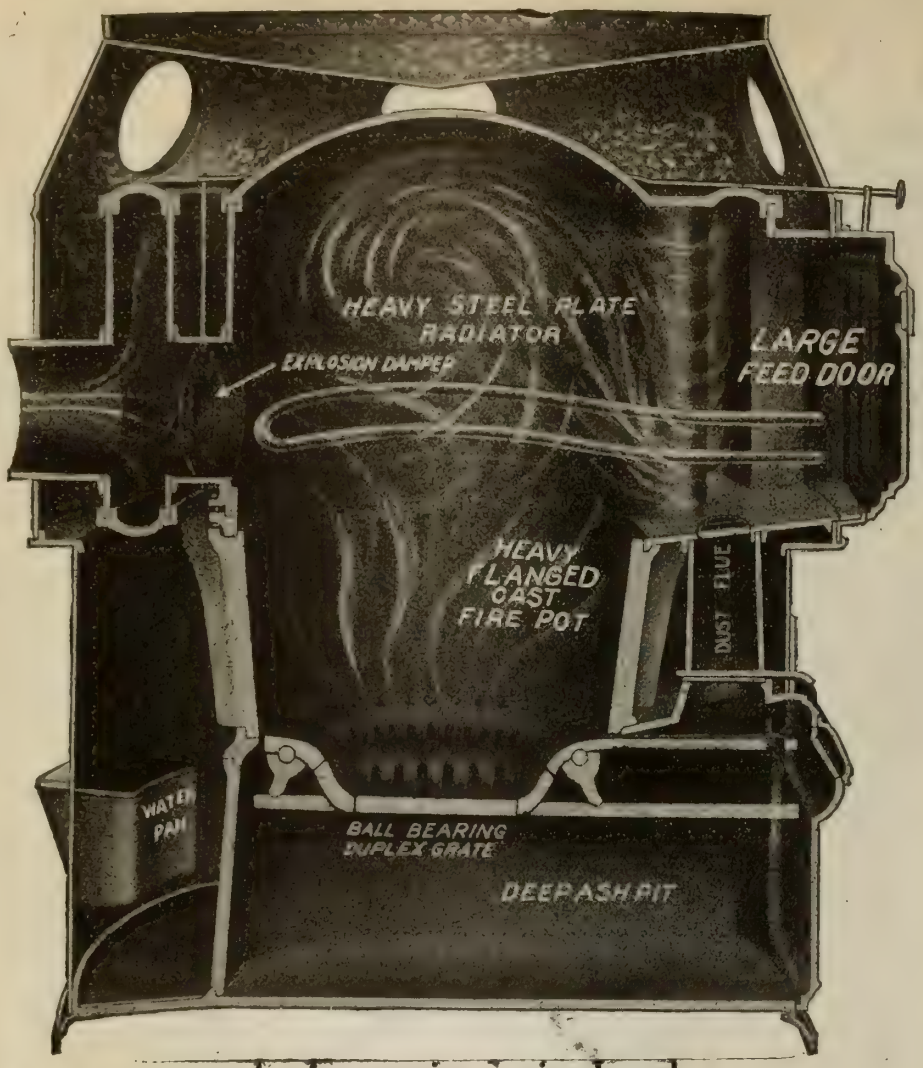
Faite au Canada par la

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Manufacturiers aussi de la fameuse Argenterie Community Plate.

Complètement garantie.



Brûle du charbon ou du bois.

La Fournaise à air chaud

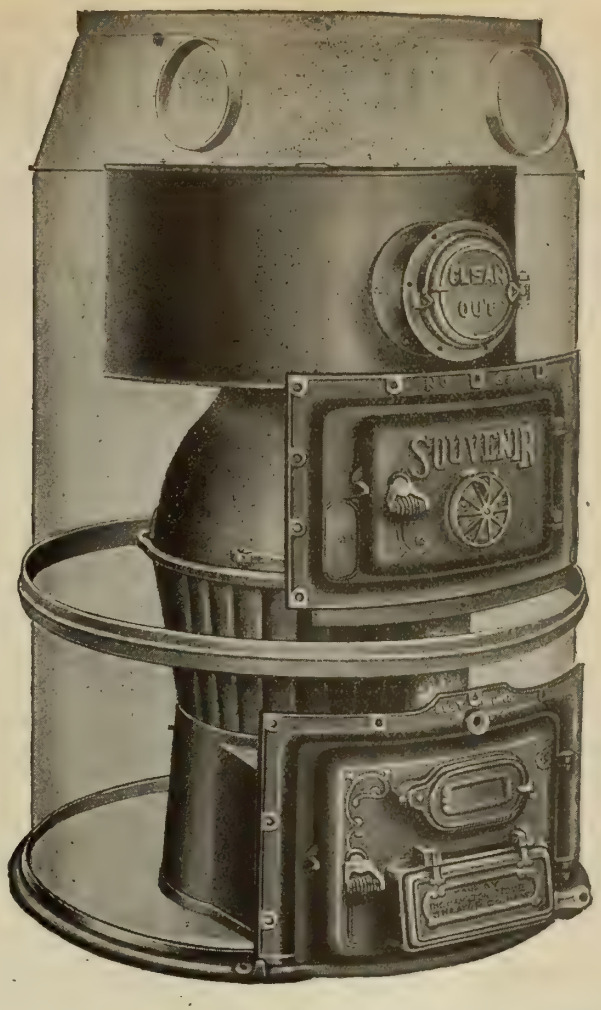
NEW IDEA

Si vous êtes intéressé à devenir l'agent dans votre ville pour une fournaise qui a la garantie absolue du fabricant et qui est largement connue et bien annoncée par tout le pays, mettez-vous immédiatement en rapport avec nous au sujet de notre proposition d'agence pour la fournaise "New Idea" à réputation mondiale. C'est le moment d'agir maintenant que la construction bat son plein.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

La fournaise
Souvenir
est différente
parce que



elle donnera à
vos clients
ntière satisfaction

Fournaise à Air Chaud

SOUVENIR

Brûle du charbon ou du bois

Exactement la dimension voulue pour les petites maisons, d'un prix modique vous laissant un beau bénéfice à vous, M. le marchand. Ecrivez pour avoir notre catalogue comprenant notre ligne complète de poêles, cuisinières, fournaises et quincaillerie pour constructeurs.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?
—SI NON. VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS

REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

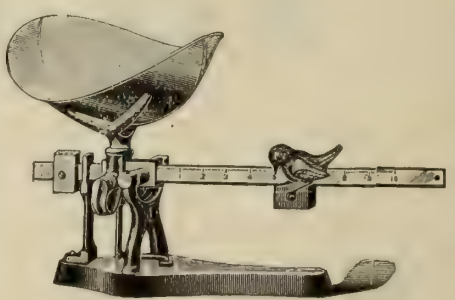
Balances Imperial Standard & Champion Jewel

Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.

Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal.

Réservoir VITRO

Sans Trouble

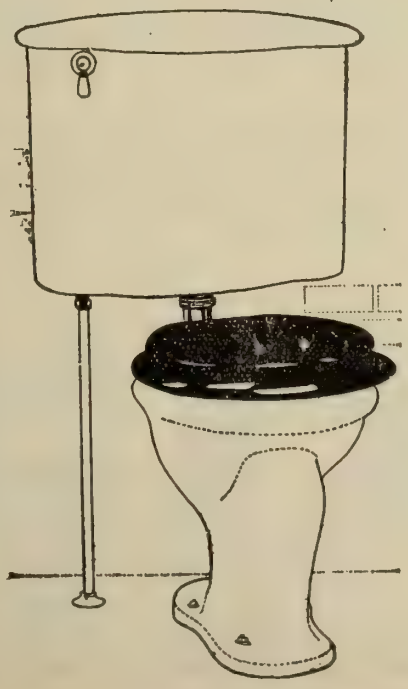
"SANS TROUBLE" SIGNIFIE DE L'ARGENT POUR VOUS.

UNE fois qu'un VitrO est installé, le travail est terminé—vous ne serez pas rappelé pour l'ajuster—vous pourrez disposer de votre temps pour toute autre besogne lucrative. Le réservoir VitrO "sans trouble" est garanti donner satisfaction complète et durable. Chaque partie en est soigneusement et minutieusement éprouvée. Il ne peut fuir, craquer ni se corroder. Le réservoir est d'une seule pièce. Les accessoires intérieurs sont en métal de première qualité, d'un fonctionnement facile et d'une longue durée. Ecrivez pour avoir le catalogue VitrO.

GALT BRASS COMPANY,

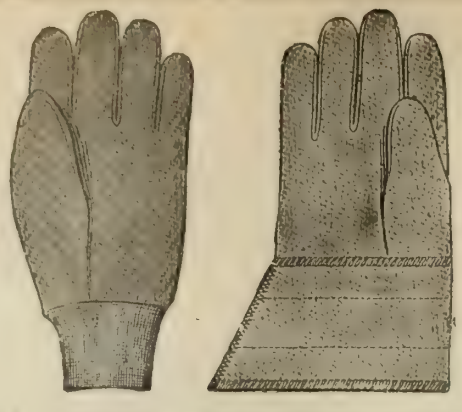
Limited

GALT, - ONTARIO.



TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

La satisfaction est un vendeur invisible



Dans la plupart des cas, un client bien satisfait ne prend pas la peine de venir exprimer sa satisfaction au marchand, aussi ce dernier doit-il tirer lui-même ses propres conclusions. Mais la vente d'un article recommandable et durable comme les Gants et Mitaines Tapatco ne laisse jamais place au doute ou à la supposition.

L'homme qui achète des Gants ou des Mitaines Tapatco peut être considéré comme un vendeur invisible faisant valoir constamment cet article parmi ses compagnons de travail.

Même s'il ne dit pas un mot au sujet des Gants et Mitaines Tapatco, la qualité supérieure se montrera d'elle-même avec le temps et un usage continu. Alors la question inévitable sera posée: "Où les avez-vous eus?" Etes-vous un marchand qui tire parti de ce vendeur invisible qu'on nomme "Satisfaction"?

STYLES

Gantelet, poignet tricot et dessus à bande. Dans les pesanteurs lourde, moyenne et légère. Aussi gants avec bouts en cuir et paume en cuir, Gants et Mitaines de Jersey en tan, ardoise ou oxford.

Une ligne dont la vente va toujours en augmentant

Une bourrure si bien faite qu'elle donne un long service avec des crochets si bien assujettis qu'ils ne sont jamais laches. Les bourrures de collier Tapatco sont employées d'une extrémité à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux. Elles évitent le frottement et empêchent ainsi toutes chances de plaies, d'écorchures et d'irritation. Prenez votre part du gros chiffre d'affaires fait dans cette ligne avec les fermiers.

The American Pad & Textile Company
CHATHAM, ONTARIO

Une brosse ou un Balai pour tous les usages

Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.
Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS.

Brosses,
Petits balais,
Pinceaux à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poèles,
Brosses à plancher,
Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

VENDEZ EN SUGGÉRANT L'IDÉE D'UN APPROVISIONNEMENT À LA MAISON

Il y a un besoin constant de peintures, vernis et finis dans la maison. Les meubles viennent à s'égratigner, le linoleum perd son lustre, les boiseries ternissent, les tuyaux de poèle rouillent—et bien d'autres surfaces dans la maison ont besoin d'être fréquemment remises à neuf.

Vous pouvez faire de ce commerce une source de gros bénéfices pour vous. Vendez à la ménagère en lui suggérant l'idée d'avoir toujours sous la main ce qu'il lui faut pour un emploi immédiat. C'est la façon dont elle évitera des dépenses exagérées et dont elle pourra tenir toujours les articles de son intérieur en bon état. Le JAP-A-LAC de Glidden est exactement ce qu'il faut à cet effet. Il se fait dans une variété de couleurs pratiques et prêt à être employé immédiatement.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir la ligne complète et d'autres informations.

THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED

TORONTO, ONTARIO

Succursales à Montréal et Winnipeg.

MORROW

Tous les produits MORROW sont tous bons.
Commandez par le nom "MORROW".

F. Bacon & Compagnie, Agents,

MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

Ingersoll

FER et ACIER

de toutes sortes

METAUX EN LINGOTS ET EN FEUILLES.

PRODUITS CHIMIQUES GENERAUX

En Stock et Importation.

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 Rue St-Paul Ouest,

MONTREAL.

PEDLAR'S

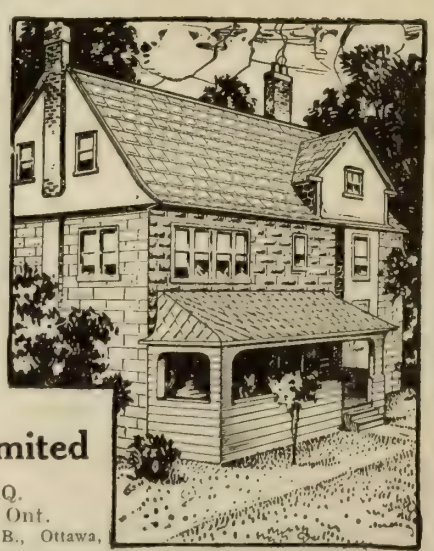
Bardeaux "GEORGE" POUR LA GRANGE ET Bardeaux "OSHAWA" POUR LA MAISON

La Toiture Qui Satisfera Vos Clients.

CES bardeaux, lorsqu'ils sont posés, sont examinés sur leurs quatre faces et sont à l'épreuve de tous les éléments. Ils sont absolument garantis pour être à l'épreuve du veut, de l'eau, et de la tempête sur tout toit ayant une pente minima de 3 pouces au pied. Ils sont faciles à poser et durent toute la vie parce qu'ils sont faits en acier de la meilleure qualité, fortement galvanisé.

Les bardeaux "George" mesurent 24 x 24 pouces et sont spécialement adaptés pour couvrir de grands bâtiments tels que: granges, entrepôts, écoles, églises, etc.

Les bardeaux "Oshawa" ont une surface de couverture de 16 x 20 pouces et sont particulièrement recommandés pour couvrir les maisons. Le modèle standard 660A est d'apparence très-jolie.



The Pedlar People Limited

Fondée en 1861

26 Rue Nazareth, Montréal, P.Q.

Siège social et usines: OSHAWA, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, N. B., Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

Ecrivez pour avoir la brochurette des Bardeaux L. P. donnant notre ligne complète de toitures

Remplissez toutes commandes de peintures et vernis avec les PRODUITS SHERWIN - WILLIAMS

Cela vous paiera d'agir ainsi. Cela vous paiera, non seulement par le bénéfice immédiat — bien qu'il soit déjà appréciable en lui-même — mais encore par les bénéfices futurs plus importants réalisés par la vente de produits qui satisfont à tous points de vue.

Les Peintures et Vernis
Sherwin - Williams

sont faits par des hommes pour qui la fabrication des meilleures peintures est une science familière. Les formules suivies et les ingrédients et les huiles de toute première qualité employés dans la fabrication des produits Sherwin-Williams constituent la garantie absolue de la supériorité de ces peintures et vernis pour tout usage.

Des renseignements complets sur notre proposition d'agence vous seront adressés sur demande.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

THE SHERWIN-WILLIAMS CO
of Canada, Limited.
Fabricants de Peinture, Vernis, et de couleurs en poudre,
Broyeurs de Graine de Lin.

Manufactures: Montréal, Toronto, Winnipeg, Londres, Angl.

Bureaux et entrepôts: Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver, Halifax, N.E., Londres, Angl

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

La Demande Existe...

Accroître le total de vos ventes annuelles ne consiste qu'à savoir emmagasiner les lignes d'articles utiles qui sont en demande. Dans le commerce de la peinture, ce sont les

PEINTURES ET VERNIS
de
RAMSAY

qui accroissent les revenus des marchands. Leur 78 années d'insurpassable valeur est la preuve de leur popularité.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL. VANCOUVER

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES, DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES DE QUINCAILLERIE.

HurtubiseLimitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, - - - - CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Plèces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Haute-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Etes-vous un vendeur de Neponset ?

Sinon - - Pourquoi ?

Remarquez les bâtiments d'usine ou de ferme qui sont construits aujourd'hui. Comparez-les avec les bâtiments d'il y a dix ou vingt ans.

Vous constatez que les bâtiments modernes sont meilleurs. On recherche la bonne qualité et la durée. Ceci exige de meilleurs matériaux de construction.

Si vous êtes marchand, vous devez connaître la fameuse

TOITURE PAROID NEPONSET

et les autres produits Neponset pour la construction. Vous savez qu'ils sont sans égal pour la qualité et la durée.

La public les connait également, grâce à notre vaste campagne de publicité. Et lorsqu'un homme entreprend de bâtir, il pense à la toiture Paroid Neponset.

C'est donc le marchand qui tient le Neponset qui a l'affaire.

Une fois que les architectes et les constructeurs ont éprouvé ses qualités, ils continuent à l'employer. Cela signifie des ordres répétés.

La toiture Paroid Neponset est faite avec du feutre de chiffons imprégné d'asphalte et renforcé avec de la poussière d'ardoise. Elle est résistante au feu et imperméable. Se vend en rouleaux avec instructions et clous pour le posage dans chaque rouleau.

Ecrivez pour avoir renseignements et échantillons du Paroid Neponset et des autres produits Neponset pour toitures.

BIRD & SON, LIMITED,

HAMILTON, ONTARIO.

Usines: HAMILTON, Ont. - - - PONT-ROUGE, Qué.

Bureau de MONTREAL: 37 rue St-Antoine.

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

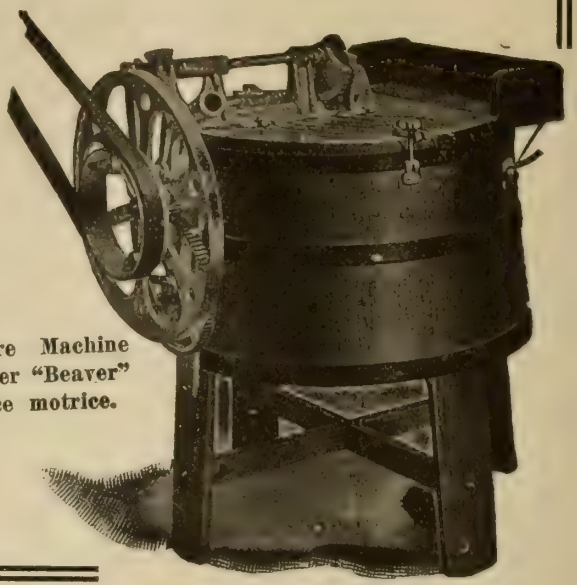
Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd
Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice.

Evitez la Maladie Ennemie de l'Action

Vous savez ce que cela veut dire — un employé sorti ici, l'autre là — un chaînon brisé dans l'organisme de votre établissement qui cause du retard.

Sauvegardez la santé de vos employés avec les

Cloisons en acier pour W. C.

DENNISTEEL
Faites en Canada.

Au point de vue hygiénique rien ne les égale. Elles sont incombustibles, immarquables et indestructibles.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

Halifax,
Montréal,
Ottawa,
Toronto,

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

Hamilton,
Winnipeg,
Calgary,
Vancouver.

Actuellement sur le marché

LES PNEUS AMES HOLDEN

EMPREINTE "UNIVERSAL"

AHM System

---Construits pour durer.

---D'une jolie rigidité qui suggère la force et la bonne adaptation à tout juge en matière de pneus.

---Garantis contre toute imperfection aussi bien comme matériel que comme façon.

---Comportant une véritable économie de pneus et dignes à tous égards de l'établissement qui les offre.

Chambres à air grises ou rouges

Détaillants --- Demandez la liste de prix et la section échantillon.

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax — St. John — Québec — Montréal — Ottawa — Toronto — London—Winnipeg—Regina
Saskatoon — Edmonton — Calgary — Vancouver.

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

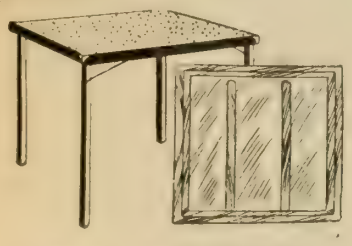
Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

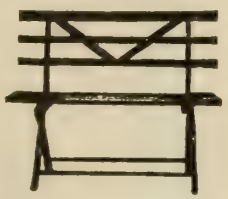
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Il n'est pas trop tard encore

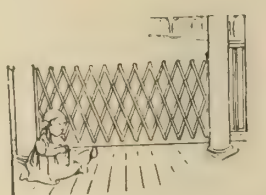
pour faire de bonnes affaires d'été en meubles de jardin.
Nous pouvons expédier le jour même de la réception de la commande n'importe lequel des articles reproduits ci-dessous. Télégraphiez vos commandes à nos frais si la demande est urgente. Les prix sont nets.



No 51. TABLE PLIANTE
Dimension du dessus 30 x 30.
La douzaine $48.00.
Dessus en feutre ou leatherette.

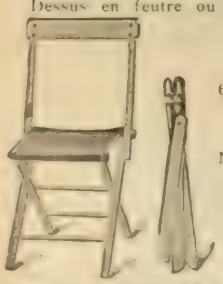


No. 0. BANC DE JARDIN.
Monture rouge,
longueur 3½ pieds,
La douzaine $28.00.



BARRIERE DE VERANDA
La douz
No. 67 s'ouvrant à 3 pieds, $22.50
No. 68 s'ouvrant à 5 pieds, $27.50
No. 69 s'ouvrant à 7 pieds, $32.50

FAUTEUILS DE PELOUSE
No. 17. Semblables à la vignette, la douz. $32.00.
No. 18. Avec appuie-pieds, la douz. $42.00.
No. 16. Sans bras ni appuie-pieds, la douz. $28.00.



No. 41 LIT DE CAMP.
6 pieds de long, se plie comme indiqué sur la vignette, la douz. $68.00.
No 41. Modèle semblable, mais ne se pliant pas aussi bien, la douz. $55.0.

Nous fabriquons également des escabeaux et échelles à coulisses, planches à repasser, supports de vêtements, tables de bibliothèques, paravents, chaises pliantes.

CHAISE DE CAMP
douz. $42.00

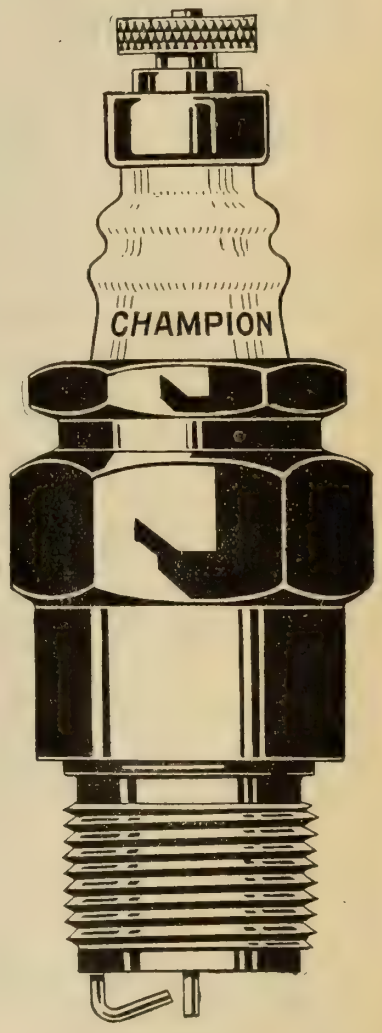
Demandez le catalogue O

The Stratford Mfg Co, Limited, Stratford, Ontario.

Nous avons créé la demande Vous n'avez qu'à la satisfaire.

Il nous a fallu des années d'efforts pour acquérir la solide réputation dont jouissent les Bougies d'Allumage Champion. Aujourd'hui, le nom de "Champion" sur l'insulateur d'une bougie d'allumage vous indique que vous pouvez compter dessus.

Tous ceux qui se servent de bougies d'allumage se rendent compte que "Champion" veut dire un service économique, satisfaisant et parfait.



Champion "HEAVY STONE"
B-13, ½ pouce B-43, ⅞ pouce, 18.
B-53, ⅞ pouce, 18 long.
B-73, ¾ pouce.
B-83, ¾ pouce long.
Convient spécialement aux grosses voitures, aux tracteurs, aux camions, et aux engins de ferme.

Champion

Les Bougies d'Allumage de confiance

ont été adoptées par plus de 300 manufacturiers d'automobiles, de camions, de tracteurs, d'engins de ferme, de canots automobiles et de motocyclettes, au Canada et aux Etats-Unis.

La demande pour les "Champions" est déjà créée. Vous n'avez plus qu'à la satisfaire et à prendre votre part des affaires que notre publicité a fait naître.

Tenez votre stock de Champions au complet, de manière à pouvoir, en tout temps, satisfaire la demande.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor, Ontario.

La plus grande usine au Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage, et la seule fabriquant des "Champions".

103

Quel est le genre de Maison de gros qui Remplit votre idéal ?

Vous achetez de la quincaillerie fréquemment --- plus fréquemment que jadis. Ceci demande un service rapide que seule peut vous donner une maison de gros bien organisée. C'est un grand point pour vous, en tant que quincaillier, que de pouvoir compter sur un service ininterrompu.

Trente ans d'Attention soutenue donnée aux Besoins des Détaillants de Quincaillerie, nous mettent en mesure de vous offrir un service qui n'a pas son égal.

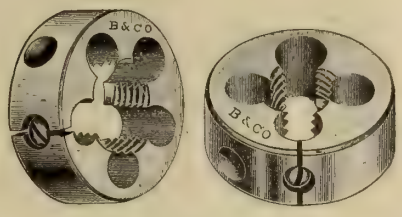
Laissez-nous Faire Votre Connaissance

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez nous par le service de longue distance. Si vous désirez notre catalogue, faites-nous le savoir.

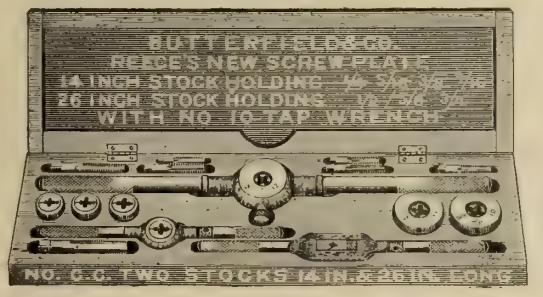
LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury .·. .·. MONTREAL

La FILIÈRE AJUSTABLE de REECE

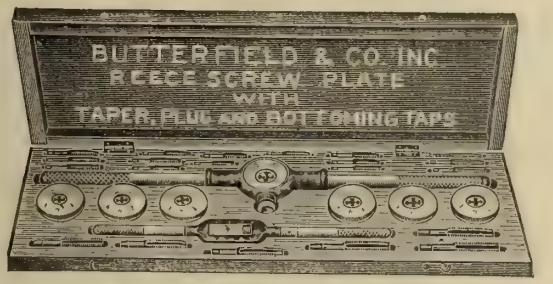


Filière ajustable de Reece pour tuyaux.



Série de filières et tarauds No CC

Poignée pour filière



Série de filières et tarauds No 10

Inutile de faire ressortir les avantages énormes que possède cette filière spéciale, sur les articles similaires, dont elle a toutes les qualités sans en posséder les inconvénients.
Son dispositif de règlage permet de l'ajuster suivant la dimension du fil désiré.

Sa solidité, sa facilité d'ajustage et sa manoeuvre pratique en font un outil indispensable dans l'installation de tout atelier bien compris.

Voulez-vous faire un essai ?

Procurez-vous chez votre fournisseur ou directement chez nous une filière de Reece. Essayez-la et comparez son travail avec celui d'une autre filière quelconque. Vous constaterez alors la supériorité de la filière Reece.

Nous laissons à cet essai le soin de prouver nos affirmations. Ecrivez-nous sans retard pour nous demander une filière à l'essai.

Butterfield & Co Inc., Rock Island, (P.Q.)

CANADA.

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready . 43
American Pad & Textile . 8
Anchor Cap 77
Association des Fabricants de conserves domestiques 74
AutoStrop Safety Razor Co. 33
Aluminum Specialty. . . 28
Assurance Mt-Royal. . . 80

B

Banque Nationale. . . . 78
Banque Provinciale . . . 78
Barnett 61
Barrett 57
Bird & Son 13
British Colonial Fire . . 80
Brodeur, A. 78
Brodie & Harvie 68
Brandram-Henderson, ... Couverture
Burrow Stewart Milne. . 6
Butterfield & Co Que.. . 19

C

Canada Foundries . . . 78
Canada Life Assurance Co. 80
Canadian Nat. Carbon. . 34
Canadian Packing Co. . . 65
Canadian Salt 53
Canadian Veneering Co. . 22
Carnation Milk 76
Champion Spark Plug.. . 17
Channell Chemical, Couverture
Couillard, A. 80
J.B. Chouinard 70
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80
Connor & Son 14
Connor Bros. 72
Clark, Wm. 72
Clement Meunier & Cie . 66
Côt & Lapointe 78

D

Dennis Wire 14
Disston Saw 22
Dom. Canners Ltd . . . 75
Dom. Corrugated Steel Pipe 30
Dom. Linseed Oil 29
Duffy, J.J., & Co.. . . . 74
Dunlop Tire 32

E

Eddy, E. B., & Co. . . . 74
Eno Co. Ltd, J.C. 71

F

Fairbanks Ltd, N.K.. . . 70
Fontaine, Henri 78
Flint Varnish 21

G

Gagnon, P. A. 80
Galt Brass 7
Garand, Terroux & Cie . 80
Georgia Turpentine . . . 22
Gillette Safety Razor . . 25
Glidden Varnish 9
Goodyear Tire 44-45
Griffith 24
Gunns Ltd 76
Gutta Percha Rubber Co. 23

H

Hamilton Stove & Heater Co., Ltd 4-5
Hurtubise Ltée 12
Hébert, L. H. 28
Heinz & Co., H. J. . . . 70
Hoobs 16

L

Lewis Bros. 18
Leslie & Co. Ltd 10
London Gas Power Co. . 20
London Bolt 22

M

Mathieu (Cie J. L.). . . 68
Maxwells Limited 28
Montbriand, R. 80
Megantic Broom 60
McClary Mfg Co. 31
Macdonald, W.C. 64
Montreal Biscuits Co. . . 68
Morrissette, N. 66
Morrow Screw & Nut Co. 10

N

National Varnish 27
Nova Scotia Steel Co. . . 12

O

Oak Tire 55
Old City Mfg Co. 73
Oneida Community 3
Ottawa Paint Works. . . . . Couverture

P

Paquet & Bonnier . . . 80
Pigeon & Lymburner . . 78
Pedlar People 10
Pure Cane Molasses . . 69
P. Poulin & Cie Ltée . . . 78

R

Ramsay & Son 12
Robinson, C. E. 30
Ruel Limitée, Edouard. . 24

S

Steel Co. 26
Schultz Mfg Co. Ltd . . . 62
Sherwin-Williams 11
Saint Croix Soap 68
Stauntons, Ltd 12
Simms & Co. I. S. 8
Still Mfg Co. 28
St. William Preservers Ltd 63
Stanway Hutchins 66
Superior Macaroni Co. . 67
Stratford Mfg Co. 16
Sun Life 80
Steel Trough & Mch. . . 30

T

Trees 60

V

Victoriaville Furn Co. . . 82

W

Western Ass. Co. 80

Une main d'une aide puissante

Quel rapport peut avoir la fabrication des obus avec un moteur?

Pendant trois ans notre usine a été consacrée à la fabrication des obus. Notre personnel était soumis à la discipline sévère des examinateurs du Gouvernement.

Dans ces trois années un entraînement incomparable à la précision a été donné à notre usine.

Les outilleurs et mécaniciens experts sont restés à notre emploi et aujourd'hui leurs efforts largement développés sont concentrés sur le

MOTEUR LONDON

"Le bras droit de la force motrice"

Les rapports du Gouvernement montrent que notre personnel a produit des obus parfaits et fidèles à notre méthode, nous ne pouvons manquer de produire un moteur parfait.

MARCHANDS DE CONFIANCE

Vous pouvez tenir ce moteur absolument garanti. Il vous fera des ...

ECRIVEZ POUR PROSPECTUS, LISTES DE PRIX, ETC.

LONDON GAS POWER CO., Ltd. 31 York St. London, Canada

De grosses Affaires dans ce nouveau produit

Si votre clientèle comprend des propriétaires d'automobiles, vous pouvez augmenter notablement vos affaires et vos bénéfices par la vente du Tarklene — le nouveau dissolvant du goudron, de la graisse et de l'huile.

Tout Automobiliste a Besoin de

TARKLENE

parce qu'il enlève presqu'instantanément le goudron jailli de la route, les éclaboussures d'huile et de graisse et redonne le lustre original du fini. S'appliquant simplement avec un chiffon, le Tarklene trouve de nombreux usages.

Prenez votre part des ventes de ce nouveau produit. Ecrivez à ce sujet dès aujourd'hui à notre succursale la plus proche.

Flint Varnish & Color Works of Canada, Limited

SIEGE SOCIAL: MONTREAL.

Halifax, Toronto, Sudbury, Winnipeg, Vancouver.

FLINT

DISSTON
SAWS AND TOOLS

LA FAMEUSE MAISON DE SCIES ET D'OUTILS DE L'AMERIQUE

Tous les bons ouvriers connaissent la renommée universelle des scies Disston — depuis 80 ans la supériorité Disston est l'une des traditions du commerce.

Quant aux outils Disston, il est facile de comprendre pourquoi ils devraient aussi être en aussi grande demande, car la même qualité qui a fait des Scies Disston le modèle du monde se trouve également dans tous les Outils Disston.

HENRY DISSTON & SONS, LTD.
Toronto, Canada
Succursale à VANCOUVER. C. A.

Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

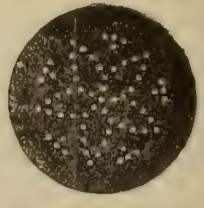
LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver

Siège social et fabriques: 623-639 Maitland St., London, Canada.

Sièges de chaise.=Faits de trois placages

MODELES REGULIERS



Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.

CANADA

Canadian Veneering Co., Inc.

ACTON VALE, QUEBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

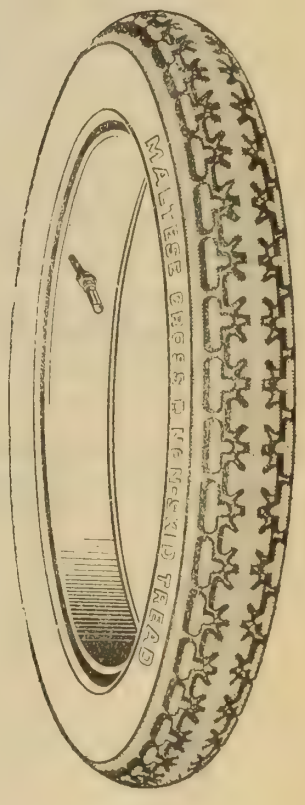
The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - - MONTREAL

Vendez des pneus Cordés à vos clients —ils donnent un service extra

Les pneus Cordés "Gutta Percha"



Un automobiliste recherche des pneus qui lui évitent tout soin et tout trouble. Les PNEUS CORDES GUTTA PERCHA donnent une satisfaction inusitée. La QUALITE supérieure des pneus cordés est facilement apparente. L'assemblage résistant des cordes signifie des milles et des milles de parcours sans ennui. Gagnez l'estime des automobilistes de votre localité en leur vendant les pneus Cordés Gutta Percha.

" Les pneus qui donnent satisfaction "

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Fabrique: TORONTO.

Succursales: HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.

C'est la Saison des Vacances!

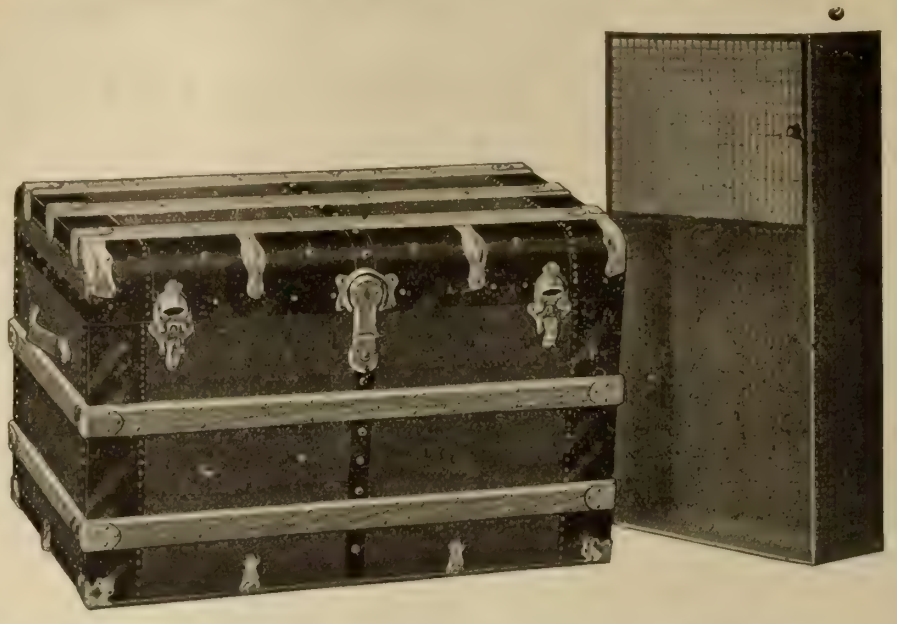
La chaleur accablante des mois d'été engage les citadins à aller chercher quelque fraîcheur à la campagne ou à la mer.

Au moment du départ on s'aperçoit toujours qu'il manque soit un sac à main, soit une valise, ou tout autre article de voyage.

C'est donc le moment de vérifier votre stock pour ne pas manquer les ventes.

Nos articles donnent pleine et entière satisfaction.

Catalogue et prix sur demande.

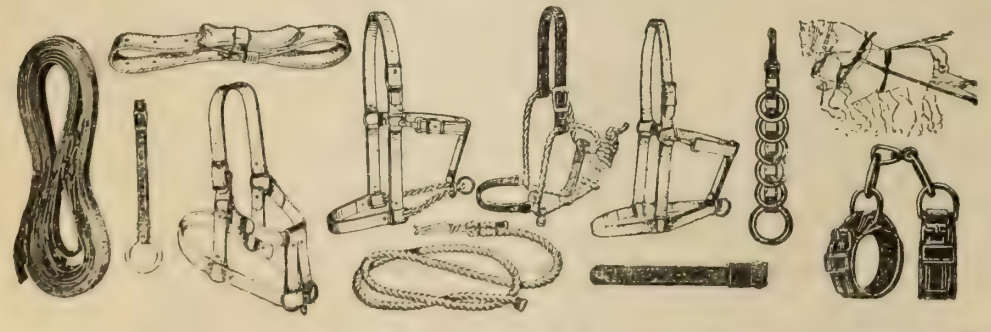


EDOUARD RUEL, Limitée

Manufacturiers, **LAUZON, LEVIS, Qué.**

SI VOUS TENEZ A SATISFAIRE VOS CLIENTS, VENDEZ LES LICOUS GARANTIS DE Griffith

qui sont universellement reconnus comme les plus pratiques et les plus durables.



Nous avons toute une série d'aides publicitaires pratiques de Griffith pour le Marchand.

Nous tenons ces aides à votre disposition et vous les fournirons gratis sur demande.

ECRIVEZ AUJOURD'HUI POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS

G. L. Griffith & Son, 68 WATERLOO ST., STRATFORD, ONT.

L'AFFICHE

CECI N'EST QU'UNE PARTIE DE NOTRE CAMPAGNE D'ETE.

Des milliers d'hommes se sont mis à employer le Gillette en été, parce qu'ils désirent avoir un rasoir qui tient très peu de place dans une trousse de voyage et que les écrins du Rasoir de SURETE GILLETTE sont juste ce qu'il faut—surtout avec leur avantage de n'exiger NI REPASSAGE. NI AIGUISAGE.

Le Gillette est le meilleur rasoir qu'on puisse acheter à n'importe quel moment, et en voyant nos affiches paraître sur les murs le 15 juillet, notre publicité constante dans les journaux et les magazines et enfin VOTRE étalage de vitrine, un grand nombre d'hommes vont s'offrir ce cadeau à l'époque des vacances.

Garnissez votre vitrine de cette jolie affiche d'été reproduite ci-dessus. C'est votre opportunité.

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DANS TOUT L'UNIVERS

The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

MONTREAL, CANADA

Ni repassage. Ni aiguisage.

MARQUE "TIGER"

Blanc de Plomb

Vous ne pouvez ignorer le fait que la seule base pour une peinture d'extérieur consiste dans la bonne qualité du blanc de plomb. Ceci, naturellement, s'applique tout aussi bien à une peinture pour l'intérieur. La durée dépend toujours absolument du plomb. La marque "Tiger" a été employée par les peintres pratiques depuis deux générations.

Mastic

Fait d'après notre formule spéciale. Un mastic de première qualité fait en broyant du blanc d'Espagne séché au four dans l'huile de lin pure. Se vend en boîtes, récipients de fer ou barils.

The Steel Company of Canada, Limited

HAMILTON. - - - - - MONTREAL.

LES PRODUITS NA-VAR-CO

AUGMENTERONT VOS PROFITS

La peinture préparée à la Créosote est destinée à être la matière principale dans votre département de peintures. Elle est amplement annoncée et une large et immédiate demande est assurée.

LAURENTIENNE

La Peinture préparée à la Créosote

donne la meilleure protection à toute surface en bois, etc., soit contre la pluie, le soleil, le froid. Elle protège le bois ainsi que l'écorce protège l'arbre. Elle est donc un protecteur naturel du bois. C'est une peinture et non une teinture.

TEMOIGNAGES DE PREMIERE QUALITE.

J. T. DONALD & Co.
Chemical Engineers, Consulting Chemist, Etc.
Montréal, 24 Juin, 1920
National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—
Nous avons examiné soigneusement l'échantillon de la peinture Laurentienne Créosote avec les résultats suivants:—
Les ingrédients qui composent cette peinture sont d'une qualité excellente. Le composé de l'huile de créosote est d'une telle proportion et caractère chimique qu'il donne des propriétés préservatives et rares à la peinture et rend à la surface beaucoup plus de protection que si vous appliquiez une peinture ordinaire.
A l'égard de l'épreuve du temps et des qualités durables, cette peinture a résisté à des conditions adverses d'une manière exceptionnellement satisfaisante. Les essais ont été poursuivis avec beaucoup d'attention pour une période de temps prolongé.
C'est notre opinion qu'avec des précautions ordinaires, votre peinture Laurentien Créosote, comme l'échantillon que vous nous avez soumis, soutient votre prétention qu'elle est hautement satisfaisante comme une peinture préservative pour le bois.

Vos tout dévoués,
J. T. DONALD & Co.
(Signé) R. M. MacLean.

ALEX. McARTHUR & Co., LIMITED
MONTREAL.

23 Juin, 1920
National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—
En référence à votre peinture Laurentian Creosote Mixed, vous devez vous rappeler que j'ai peinturé ma maison de campagne à Strathmore, Qué., il y a six ans avec le même produit que vous manufacturez maintenant.
Pendant ce temps la peinture et le bois ont été constamment observés. Je suis content de vous dire que les deux sont encore en conditions parfaites.
D'après mes appréciations je suis convaincu que la qualité et la durabilité de la peinture Laurentien Creosote Mixed sont supérieures à n'importe quel autre produit sur le marché.
Je n'hésite pas à recommander cette peinture à tous nos amis et clients.

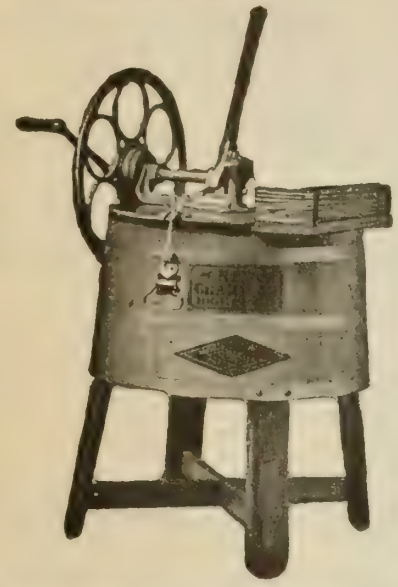
Bien à vous,
(Signé) J. M. G. LOCKERBY.
Alex. McArthur & Co., Limited.

Ecrivez pour avis à votre marchand. Il vous montrera comment vous pourrez obtenir des plus grands profits en vous servant des produits Na-Var-Co.

La Compagnie Nationale de Vernis du Canada Limitée

369 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,

Montréal

VIKO

Ustensiles de Cuisine

et Spécialités en Aluminium

LA LIGNE LA PLUS GRANDE ET LA PLUS COMPLETE D'ARTICLES EN ALUMINIUM DU CANADA.

CATALOGUE COMPLET ET LISTE DE PRIX ENVOYES SUR DEMANDE.

Aluminum Speciality Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Qualité d'abord avec les
MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois.

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. LES MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. CO.

St-Thomas Ontario

Livingston

Une Huile De Lin De Confiance Est Essentielle

VOUS POUVEZ AVOIR CONFIANCE

EN LA

Marque Livingston

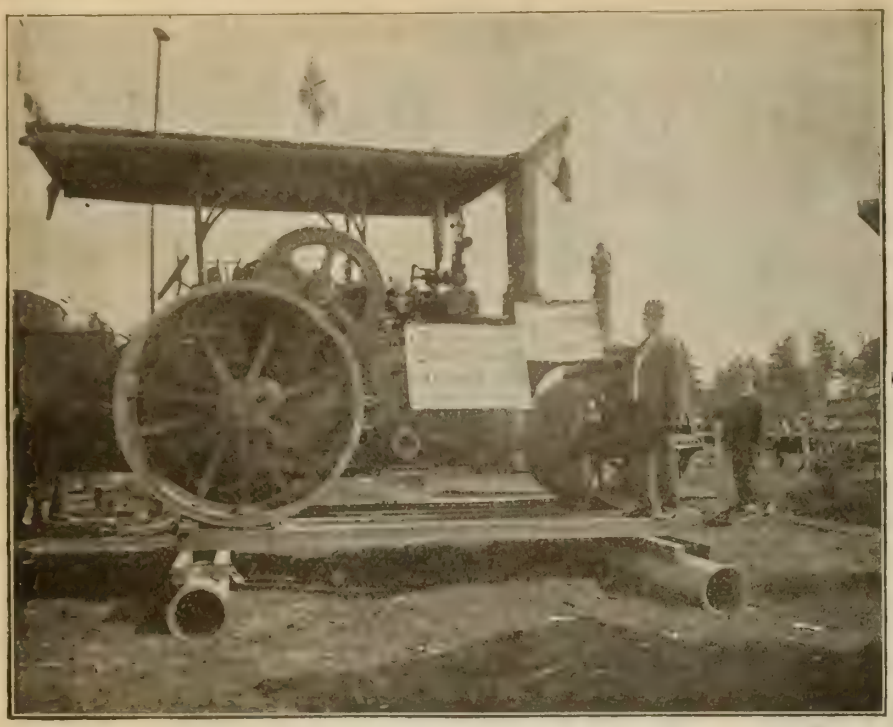
DEPUIS LE DEBUT, M. JAMES LIVINGSTON, LE FONDATEUR DE CETTE ENTREPRISE, N'A CESSE D'APPORTER SA SURVEILLANCE PERSONNELLE A LA FABRICATION DE L'HUILE DE LIN. IL A DEPUIS LORS CONSACRE 56 ANNEEES D'ETUDE CONTINUELLE A SON DEVELOPPEMENT AVEC UN BUT UNIQUE.

LA QUALITE

LA QUALITE EST LE MOT D'ORDRE DE CHAQUE DEPARTEMENT DES USINES LIVINGSTON. VOS INTERETS SONT MIEUX DESSERVIS SI VOUS INSISTEZ POUR OBTENIR LA MARQUE DE QUALITE.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN TORONTO MONTREAL WINNIPEG



Rouleaux à Vapeur

pour l'empierrage des routes. Modèle perfectionné garanti 20 ans, pouvant rivaliser avec succès avec tous les appareils similaires de fabrication américaine.

Dominion Corrugated Steel Pipe Co., Limited

SAINT-JEAN, P. Q.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8558.

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos résrvoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

LOI LACOMBE

Employé	Patron
Albert B.,	Samuel Simon.
Allen, Robert,	Lyon Cohen.
Bard, Joseph,	Forget Electric.
Beaupré, Auguste,	J.-B. Baillargeon.
Bélanger, Henri,	Alphonse Racine.
Bouchard, Lionel,	Grand Trunk Ry.
Chartrand, Alfred,	McClean Kennedy.
Fréchette, Jean,	Geo. W. Slater.
Fyfe, Wilbrod,	Commission du Havre
Gibbon, Victor E.,	McDepintre Co. Ltd.
Gérard, T. A.	H. Provost Cie.
Hamelin, William,	Meldoum Bros. Ltd.
Dehertogh, Jos.,	The Canadian Cons. Co. Ltd
J. Rivest,	J. A. Pilon.
Laporte, T. H.,	Montreal Light Heat & Power.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING Co.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL.

LE

Maitre Pneu pour toute Automobile

Choisi par les Propriétaires actuels de voitures: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après l'Epreuve Actuelle.*

Choisi par les propriétaires en perspective: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après le témoignage des propriétaires actuels de voitures automobiles.*

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

Bureau Principal et Usines - - - TORONTO

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL

Succursales dans les Principales Villes.

"Je montre toujours au client la simplicité du système de repassage"

(Extrait d'une lettre
d'un marchand important de l'Est.)

L'homme qui vend le plus de Rasoirs AutoStrop aujourd'hui, est celui qui en fait la démonstration. Le mode d'achat plus intelligent et les méthodes commerciales plus sensées ne laissent plus place au vendeur ressemblant à un distributeur automatique. L'attitude du client en général qui demande des explications oblige le vendeur à s'occuper.

Faites repasser le rasoir par le client lui-même. Faites-lui glisser le cuir dans la tête du rasoir. Faites-lui donner quelques coups au rasoir sur le cuir; faites-lui voir avec quelle rapidité il peut obtenir un tranchant bien aiguisé pour chaque barbe.

Avec de belles démonstrations, les marchands font partout plus d'affaires que jamais, et vendent deux, trois, quatre rasoirs AutoStrop là où ils n'avaient l'habitude de n'en vendre qu'un seul. Nos propres ventes nous le démontrent, c'est ainsi que nous le savons.

Notre département de publicité se fera un plaisir de vous fournir des étiquettes d'étalage frappantes et des découpures en couleurs pour vitrines et étalages. Les électros pour annonces dans les journaux sont également fournis gratuitement. Adressez-vous à nous pour toute aide dont vous aurez besoin à n'importe quel moment. Les services de notre département de publicité sont toujours à votre disposition à titre gracieux.

LE RAZOIR
AutoStrop
IL SE REPASSE DE LUI-MEME

AutoStrop Safety Razor Co., Ltd.

AutoStrop Building, Toronto, Canada.

Concours Eveready avec $10,000.00 de prix en espèces.

Le pendule de la prospérité pour les marchands de Daylo

Il est encore temps d'en profiter. Demandez le matériel par télégramme.

Le public porte un intérêt de plus en plus grand et de plus en plus vif au Concours Eveready avec $10,000.00 de prix en argent. Par centaines de mille le public a envahi les comptoirs des vendeurs d'Eveready et la cloche de la caisse enregistreuse fait retentir un chant de succès pour cet immense projet d'augmentation des ventes.

Avez-vous le tableau du Concours, la pierre magique qui attire toute cette attention?

Si vous ne vous êtes pas mis dans le mouvement au moment de la grosse affluence, rappelez-vous qu'un demi résultat vous laissera encore un bénéfice suffisamment grand, et que vous pouvez encore vous joindre aux marchands qui doublent et triplent leurs ventes de Daylo et de batteries Tungsten Eveready.

Ne perdez pas encore un jour de vente et télégraphiez à votre fournisseur de gros de vous envoyer les formules de travail en équipe 1920 et le matériel de concours.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited

TORONTO.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT {**Canada . . . . . $3.00**} {**Etats-Unis . . . . . $3.50**} {**Union postale . . . . . $4.00**}

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 16 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 29

LA DEMISSION DE SIR LOMER GOUIN

Comme tout le monde l'a appris par la presse quotidienne, sir Lomer Gouin a donné la semaine passée sa démission comme Premier Ministre de la province de Québec.

Cette décision ne laissera que des regrets parmi le monde commercial car on sait avec quel dévouement, quelle clairvoyance d'esprit notre premier ministre provincial s'est occupé pendant 15 ans à résoudre les questions économiques susceptibles de provoquer l'essor commercial de cette province.

En quittant le pouvoir, sir Lomer nous laisse une province extrêmement prospère dans toutes les branches et l'on ne saurait qui lui donner des marques de félicitations sans réserve pour le travail accompli pendant les quinze années où il a tenu les rênes du gouvernement.

Sous sa gouverne, la province de Québec est devenue une des plus industrielles et a vu ses ressources agricoles se développer considérablement.

Ce qui caractérise notre province et qui reflète bien un des traits particuliers de notre ancien premier ministre, c'est la bonne entente qui règne entre les éléments divers de la population et la grande tolérance qui préside à nos lois..

Il faut savoir gré à sir Lomer d'avoir su garder cette indépendance de polifique et d'avoir échappé à la pression des lois arbitraires des autres provinces.

L'honorable L.-A. Taschereau qui lui succède semble devoir fournir au peuple de Québec les mêmes garanties de bonne et saine administration et nous espérons qu'il saura faire montre de la largeur d'esprit de son prédécesseur et nous permettre l'existence facile dont nous avons joui dans ces quinze dernières années.

SIR ROBERT BORDEN ABANDONNE LE POUVOIR

Au caucus unioniste tenu le jour de la Confédération, sir Robert Borden a démissionné comme premier ministre du Canada. Bien que les rumeurs circulaient depuis quelque temps à ce sujet, cette brusque détermination n'a pas été sans surprendre tout le monde. En effet, le départ du premier ministre laisse le pays en présence d'une situation des plus compliquées que le nouveau parti qui vient d'être formé aura bien des difficultés à mettre au point. L'état des finances est loin d'être prospère et le nouveau cabinet va se trouver aux prises avec des problèmes qu'il ne sera pas aisé de résoudre.

Sir Robert se retire du pouvoir pour des raisons de santé, déclarant qu'il se sent incapable de se consacrer comme il le voudrait à la direction des affaires. C'est la seule excuse plausible qu'il puisse d'ailleurs invoquer pour abandonner son poste dans une période aussi difficile.

La tâche assumée par son successeur est des plus ardues et est de nature à faire hésiter les plus hardis.

L'hon. Meighen a cependant accepté le poste avec empressement. L'avenir nous dira s'il a été à la hauteur de sa tâche. Le nouveau premier ministre a déjà fait ses preuves comme parlementaire. Il va certainement se donner sans tarder à sa nouvelle fonction mais étant donné le peu d'éléments nouveaux dont il a su s'entourer, il est fort douteux qu'il obtienne un résultat beaucoup meilleur que son prédécesseur. La situation est des plus difficiles, nous ne nous le dissimulons pas et il semble que le pays ait besoin d'un homme de grande valeur pour sortir de l'impasse malaisée où il se trouve.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

LE MANQUE DE COURTOISIE D'UN CHEF DE POLICE

La ville de Rimouski ne saurait se prévaloir d'être hospitalière aux touristes ou aux voyageurs qui sillonnent ses rues par voie d. paraît-il, une façon fort discourtoise et bien vexante d'appréhender les automobilistes qui roulent avec prudence sur ses voies, ce qui ne les empêche pas en maintes circonstances de se voir gratifier, sans raison sérieuse, apparente, d'une amende qu'on ne verrait pas appliquer dans aucune autre municipalité de la province.

Le chef de police de l'endroit, M. Michel Pinault, imbu de son autorité constabulaire suprême poursuit à tort et à travers nos pauvres chauffeurs étrangers et, enfilant les bottes de Pandore, s'amuse à jouer au gendarme, histoire de se distraire, ou de créer des revenus à la ville cet le pays. Franchement, est-ce là son rôle, et ne saurait-il trouver un moyen plus intelligent de gagner son salaire plutôt que d'aller s'en prendre à des étrangers qui ne font de mal à personne et qui ne troublent en aucune manière l'ordre de la jolie ville paisible de Rimouski?

On nous relate qu'un voyageur de commerce roulant en ne peut plus modérément dans son petit Ford dans la rue en question avait oublié de corner à l'angle d'une rue; d'où contravention. Notre voyageur, pensera-t-on a dû provoquer un accident épouvantable, manquer d'écraser quelqu'un ou empêcher de passer la voiture d'un notaire se rendant. Pas du tout. La chaussée était vide de gens et de véhicules, mais le caprice ou la fantaisie d'un constable avait, d'une imagination féconde fait naître en cet endroit la possibilité du danger, l'hypothèse de la rencontre. Et notre homme dût payer l'amende pour avoir oublié de faire peur aux gens du trottoir et n'avoir pas troublé des hurlements de son criard le calme de la rue.

Ce sont là de ces exagérations de pouvoir qui font mal noter une localité et qui ne plaisent d'ailleurs pas du tout aux gens de l'endroit eux-mêmes qui n'ont pas manqué de manifester leur vive sympathie à notre voyageur et leur désapprobation du zèle intempestif de leur chef de police.

L'autorité confiée aux mains de certaines personnes d'esprit étroit peut devenir une arme dangereuse de mesquinerie et de persécution et il conviendrait de ne pas leur donner ce pouvoir qui fausse l'esprit des lois et en ridiculise l'application.

NOUVELLE USINE DE PRODUITS EN BROCHE

Les plans sont, dit-on, prêts pour la construction d'une nouvelle usine de fil de fer et de repoussage à Richmond. On ignore encore si on a pas encore avoir de détails précis, mais on croit que la compagnie entrera dans la production d'une nouvelle productrice d'articles en fil de fer de toutes sortes repoussés.

Les travaux préliminaires sont en cours et on croit que les préparatifs pour l'établissement d'une usine à cet endroit semblent être plus brillantes.

AUGMENTATION DE NOS EXPORTATIONS

Dans le cours du mois de juin, l'expédition des denrées canadiennes par les vaisseaux qui quittent le port de Montréal pour les ports étrangers, s'est considérablement accentuée. Pour ce qui est du blé seulement, les quantités que nous en avons envoyées de notre port sont à peu près doubles de celles de mai. Il y a eu aussi une augmentation appréciable pour toutes les autres denrées, excepté l'orge.

Les chiffres que nous mentionnons ci-dessous ont été extraits des registres du Board of Trade de Montréal, dont les rapports sont presque complets pour le mois dernier.

Durant le mois de juin, cinquante-neuf océaniques ont quitté le port de Montréal avec des denrées canadiennes pour l'étranger, pour la Grande-Bretagne, la France, la Grèce, la Suède, la Norvège, la Hollande, le Danemark, l'Allemagne, le sud de l'Afrique, les Antilles, etc.

Le blé que nous avons exporté par ces vaisseaux, durant le mois de juin, forme la quantité totale de 5,860,788 boisseaux; l'orge, 334,702 boisseaux; le seigle, 1,905,817 boisseaux.

Nous avons envoyé outre-mer, en juin, par les vaisseaux partant de Montréal, 247,082 sacs de farine. Les caisses d'oeufs exportées par ces mêmes vaisseaux, en juin, ont été au nombre de 3,675 caisses, de 30 douzaines chacune.

Le fromage exporté a été d'un total de 154,349 boîtes, d'un poids variant entre 75 et 96 livres.

Nous avons aussi exporté par ces mêmes vaisseaux, en juin, 26,403 jambons ou paquets de bacon et 51,497 paquets de saindoux.

Le grand total de l'exportation pour les deux mois de mai et juin, par les vaisseaux partant de Montréal, est pour ces denrées, de 8,752,093 boisseaux de blé; de 752,477 boisseaux d'orge; de 2,406,400 boisseaux de seigle; de 153,209 sacs de farine; de 6,599 caisses d'oeufs; de 297,909 boîtes de fromage; de 41,165 jambons et paquets de bacon de 82,899 paquets de saindoux.

LES FLOCONS DE MAIS ROTIS DE KELLOGG SONT TOUJOURS PRESENTES EN WAXTITE

Vous ne serez jamais désappointés si vous insistez pour avoir l'empaquetage original WAXTITE de Kellogg, car vous aurez alors les flocons de maïs rôtis de Kellogg croustillants, appétissants et d'une saveur délicieuse, empaquetés frais à la sortie de nos grands fours à Toronto.

Votre épicier peut vous offrir tous les produits *Waxtite* de Kellogg — Flocons de maïs rôtis de Kellogg, Krumbles de Kellogg—l'aliment de blé complet, prêt à être mangé; et le Krumbled Bran de Kellogg—le nouveau son de céréale alimentaire qui combat la constipation et vous aide à vous maintenir en parfaite santé.

Ces produits alimentaires les plus populaires, faits au Canada, vous arrivent dans la meilleure condition possible; chaque paquet est garanti par la signature de

W. K. KELLOGG.

LE CONCOURS DU TABLEAU DAYLO DONNE DE BONS RESULTATS

Plus de dix millions de formules de concours ont été distribuées par plus de 50,000 détaillants aux Etats-Unis et en Canada, et des centaines de mille réponses ont été reçues par le département du concours de la compagnie "American EverReady Works" dans la campagne qui vient de finir. Des rapports intéressants fait par l'organisation de ventes EverReady montrent que la campagne a été un grand succès et a été accompagnée d'un grand écoulement de lampes et de batteries Eveready.

Les détaillants disent que la gravure a été l'article ayant la plus grande force d'attraction que leurs vitrines aient jamais contenu, et, comme il était nécessaire de l'étudier avant d'écrire une réponse pour entrer dans le concours, cela retenait également l'attention. L'intérêt du public a été facilement gagné et maintenu.

La demande a été tellement grande dans les petits villages et les endroits isolés où il n'y a pas de marchands de Daylo, de la part de gens qui désiraient entrer dans le concours mais qui n'avaient pas occasion de voir la gravure, que des reproductions en miniature de la gravure sont maintenant adressées à tous les détaillants pour distribuer à leurs clients et que les gens qui écrivent à la compagnie reçoivent une copie de la gravure du concours par retour du courrier. Un homme purgeant une condamnation à perpétuité dans le pénitencier de l'Illinois à Joliet a écrit à "The American Ever Ready Works": "Je voulais aller voir le marchand le plus proche, pour voir la gravure du concours Eveready Daylo, mais on ne veut pas me laisser y aller. Voulez-vous, s'il vous plaît, m'en envoyer une pour que j'aie une chance de gagner un prix?"

UN NOUVEAU MERGER DES COMPAGNIES D'AMIANTE EST ACTUELLEMENT A L'ETUDE.

Des efforts seraient faits pour réunir d'importantes compagnies. Des capitalistes anglais ont discuté la question avec de gros actionnaires américains.

La possibilité d'arriver à une consolidation des grandes compagnies d'amiante de Thetford Mines et du district avoisinant dans la province de Québec est de nouveau à l'étude.

On rapporte qu'un groupe anglais a discuté la question avec des actionnaires américains qui sont déjà grandement intéressés dans ce district qui produit plus de 80 pour cent de la production d'amiante de l'univers. On dit que la question a été jusqu'à donner lieu à des options sur quelques-unes des plus grandes propriétés. On ne pense pas cependant que la question soit assez avancée pour savoir si l'affaire sera traitée ou non. De temps à autre il y a eu des négociations préliminaires faites dans le même but.

Dans les cercles locaux on prétend qu'il ne peut y avoir d'affaires de quelque importance sans y comprendre la "Asbestos Corporation of Canada" et jusqu'à présent rien n'a été fait au sujet de cette compagnie elle-même.

Dans les négociations précédentes, les difficultés ont toujours surgi au sujet de la fameuse propriété Johnson et dans le cas actuel, il est dit que les intéressés anglais ont obtenu une option sur cette propriété.

L'entrée d'un groupe anglais dans les mines d'amiante prend un intérêt spécial, car jusqu'à l'époque actuelle le contrôle des mines d'amiante de la province de Québec a toujours été entre les mains des Américains qui sont intéressés aussi énormément dans les produits manufacturés d'amiante.

IL Y AURA DE LA CONCURRENCE SUR LE MARCHE MONDIAL DE L'ACIER.

Dans les cercles qui s'intéressent à l'exportation de l'acier, l'opinion généralement répandue est que la Grande-Bretagne ne sera pas le seul concurrent des producteurs d'acier d'Amérique sur le marché mondial.

La Belgique qui jusqu'à présent exportait 60 pour cent de sa production d'acier, travaille maintenant à 80 pour cent de sa capacité et exporte une grande partie de sa production. On s'attend en outre à ce que l'Allemagne devienne bientôt un exportateur important d'acier, car elle peut déjà produire plus que pour sa consommation domestique. On peut dire la même chose de la France.

Les acheteurs japonais annullent leurs contrats et les prévisions de l'Orient ne sont guère rassurantes.

Une autre question qui a trait aux prévisions d'exportation de l'acier réside dans le fait qu'un grand nombre de pays jusqu'ici importateurs se trouvent graduellement capables de répondre à leurs propres besoins intérieurs. L'Australie, par exemple est reconnue aujourd'hui pour produire suffisamment pour toute sa consommation. L'Inde arrivera rapidement à se trouver dans le même cas.

AUGMENTATION DU TARIF DE RECOMMANDATION POUR LES CORRESPONDANCES.

Conformément à un amendement à la loi des postes passé durant la dernière session du Parlement, le droit de recommandation sur les lettres et autres objets déposés à la poste en Canada est fixé à dix (10c.) cents par chaque lettre ou chaque objet.

Le droit mentionné ci-dessus s'applique à tous les objets de correspondance déposés à la poste en Canada, à partir du 15 juillet 1920.

Le public est averti de voir à ce que tous les objets recommandés soient complètement affranchis, en ce qui a trait à l'affranchissement ordinaire et au droit de recommandation.

LA LOI DES FAILLITES EST SUSPENDUE TEMPORAIREMENT

Les créanciers doivent arrêter le cours de leurs procédures par suite du retard apporté par le gouvernement fédéral à la nomination des fonctionnaires et à l'établissement du rouage auxquels pourvoit la nouvelle loi de faillite.

Les procédures prises, depuis le 1er juillet, contre les débiteurs insolvables pour forcer ces derniers à liquider leurs affaires, sont actuellement en suspens par suite du retard apporté par le gouvernement fédéral à la nomination des fonctionaires et à la mise en vigueur du système sous lequel doit opérer la nouvelle loi de faillite adoptée par la Chambre des Communes, le 8 juin dernier.

Les avocats consultés en vue d'obtenir l'abandonnement de propriétés pour leurs clients-créanciers ont à choisir l'alternative suivante: soit se servir des lois provinciales remplacées, il est vrai, mais non rappelées, en vigueur jusqu'ici, soit laisser les choses en suspens jusqu'à ce que le gouverneur général en conseil nomme les juges, les régistraires et les syndics auxquels pourvoit la nouvelle loi.

Il ne s'est pas encore trouvé d'avocat pour conseiller à ses clients de procéder en vertu de la loi provinciale et de courir la chance de voir ses procédures renvoyées par les tribunaux pour la raison que la récente loi fédérale rend automatiquement nulle la loi provinciale.

Plusieurs avocats dont les services ont été retenus pour défendre les intérêts des créanciers n'entrevoient pas avec plaisir un débat autour du droit constitutionnel, débat basé sur l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord, où il est stipulé que la "banqueroute et l'insolvabilité" forment partie du domaine législatif du gouvernement.

Jusqu'ici la loi provinciale, contenue dans une cinquantaine d'articles du Code de Procédure Civile de la province de Québec, a été sous la juridiction de M. N. Z. Cordeau, député protonotaire, qui est en charge de l'insolvabilité.

Mais le parlement fédéral, comme nous l'avons dit plus haut, a adopté une loi de faillite, à sa dernière session qui est venue en vigueur à la suite d'une proclamation du gouverneur général, le 1er juillet. La province de Québec n'a pas rappelé ses lois en cette matière, mais a exprimé l'intention de soumettre au corps législatif supérieur jusqu'à ce que la constitutionnalité des procédures soit attaquée par les parties en litige.

Plusieurs des comptables qui agissaient auparavant comme curateurs en vertu de la loi provinciale ont déclaré, samedi, que les syndics dont la nomination est pourvue par le statut fédéral recevraient incessamment leur nomination officielle. Mais ils ont ajouté qu'aucun registraire n'a été nommé, ce qui rend la loi lettre morte, puisque tous les pouvoirs administratifs en vertu de la loi sont placés entre les mains des régistraires. Un juge de la Cour Supérieure sera nommé pour prendre un soin spécial des abandonnements contestés, tandis que le régistraire exercera sa juridiction dans les cas non contestés, avec pouvoir d'examiner les débiteurs.

La loi pourvoit à ce que la nomination des régistraires soit faite par le juge-en-chef de la Cour Supérieure de chaque province, savoir l'hon. juge F. X. Lemieux, dans la province de Québec. Mais jusqu'ici on n'a aucune idée si le département sera dirigé par des fonctionnaires nommés par le gouvernement fédéral ou si ceux qui sont en charge des questtions d'insolvabilité dans les provinces resteront en place.

On s'attend aussi à une décision sur la question de savoir si la loi de faillite pour les compagnies de stocks est encore en vigueur, et si les compagnies ordinaires peuvent être mises en liquidation, où si la loi de faillite s'applique seulement aux commerçants ordinaires agissant en leur propre nom ou en firmes commerciales non-incorporées.

L'article 14 de la loi fédérale 9-10 Georges V, chapitre 36, stipule au sujet de la nomination des syndics que le gouverneur-en-conseil peut, sur demande faite au secrétaire d'Etat, nommer un nombre suffisant de personnes compétentes pour être syndics en faillite et en vertu de cessions autorisées et dans les procédures instituées par des débiteurs insolvables afin d'obtenir des concordats, prorogations de délais et traités en vertu de la loi.

Chaque syndic agit dans un territoire limité, mais il a le pouvoir, afin d'obtenir possession et de réaliser l'actif d'un failli, d'agir en tout endroit.

Pour agir comme syndic, il doit donner un cautionnement d'au moins $10,000, à l'officier ministériel choisi par le gouverneur en conseil, et à moins que les créanciers n'en décident autrement, une garantie supplémentaire au registraire, garantie fixée par ce dernier.

On peut substiuer ou révoquer le syndic.

Tout syndic a droit à ses déboursés et à une rémunération. Cette rémunération ne doit en aucune circonstance excéder cinq pour cent des recettes en espèce.

Les fonctions du syndic sont importantes: il doit être séquestre, il doit assurer les biens du débiteur, et toute perte doit être payable par lui. Il a le droit de vendre les articles brévetés dont il peut être saisi, mais le fabricant ou le vendeur de ces articles a la préférence pour leur achat à leur prix de facture. Il n'a pas, cependant, le droit de vendre aucun ouvrage avec droit d'auteur. Le syndic doit tenir des livres, et présenter un rapport aux créanciers, lorsqu'il en est requis.

Tout débiteur, après avoir été déclaré en faillite peut demander au tribunal une ordonnance de libération. Un jour doit ensuite être fixé pour l'audition de sa requête.

Un failli qui se propose de demander sa libération doit déposer au bureau du régistraire du tribunal un certificat du syndic indiquant les noms et adresses de ses créanciers, et le syndic doit présenter au régistraire un rapport sur les affaires et la conduite du failli.

Le tribunal doit tenir compte du rapport du syndic et peut, soit accorder ou refuser une ordonnance de libération absolue,ou suspendre l'exécution de l'ordonnance durant une période déterminée, ou accorder une ordonnance

de libération, subordonnément aux conditions relatives à toutes recettes ou à tout revenu qui peuvent dans la suite devenir dû au failli.

Le tribunal doit refuser la libération chaque fois que le failli a commis une infraction à la loi, à moins de cas spéciaux, alors qu'il peut suspendre la libération pour au moins deux ans, sauf si la valeur de l'actif n'est pas de cinquante sous par piastre du chiffre des obligations non garanties, où il peut suspendre la libération jusqu'au paiement d'un dividende d'au moins 50 sous par dollar aux créanciers, ou ils peut exiger, comme condition, un jugement contre le failli pour tout solde ou partie de solde des dettes prouvables sous le régime de la faillite, non payé à la date de la libération.

Une ordonnance de libération, cependant, ne libère le failli de ses dettes.

Voici maintenant les nouveaux honoraires des inspecteurs, tels que fixés par le chapitre 126 adopté à la dernière session.

Chaque inspecteur peut être remboursé des frais de voyage réels et nécessaires qu'il a faits dans et pour l'accomplissement de ses fonctions, et il peut aussi lui être payé les honoraires suivants:

Actif avec passif de moins de $5,0000 un honoraire de $2.00 par assemblée; Actif avec passif de moins de 5,000 à 15,000 un honoraire de 3.00 par assemblée; Actif avec passif de moins de 15,000 à 30,000 un honoraire de 1.00 par assemblée; Actif avec passif de moins de 30,000 à 50,000 un honoraire de 5.00 par assemblée; Actif avec passif de moins de 50,000 à 100,000 un honoraire de 7.50 par assemblée; Actif avec passif de moins de 100,000 et plus un honoraire de 10.00 par assemblée.

Un autre amendement intéressant a trait aux faillis non libérés obtenant du crédit en se servant d'un nom trompeur. Voici cet amendement:

19. Est par les présentes abrogé l'article quatre-vingt-dix de ladite loi, et remplacé par le suivant:

"90. Lorsqu'un failli ou cédant autorisé non libérés, (a) soit seul ou de concert avec toute autre personne, obtiennent du crédit jusqu'à concurrence de cinq cents dollars ou plus, d'une personne, sans apprendre à cette dernière qu'ils sont un failli ou cédant autorisé non libérés; ou (b) entreprennent d'exercer un négoce ou commerce sous un autre nom que celui sous lequel ils ont été déclarés en faillite ou qu'ils ont fait une cession autorisée de leurs biens, sans déclarer à toutes les personnes avec lesquelles ils participent à une transaction commerciale le nom sous lequel ils ont été déclarés en faillite ou ont fait cette cession autorisée;

Ils sont coupables d'un acte criminel et passibles d'une amende n'excédant pas cinq cents dollars, ou d'emprisonnement pendant une période ne dépassant pas un an, ou à la fois de l'amende et de l'emprisonnement."

LA CRISE DU PETROLE

Selon toute apparence, la rareté actuelle du charbon bitumineux va être accompagnée d'une rareté semblable d'huile de charbon. Telle est là, en tout cas, la déclaration faite par un officier supérieur de l'une des compagnies d'huile à charbon les plus puissantes du Canada.

"Toute la difficulté, dit-il, réside dans le fait que les puits de pétrole ne produisent pas la même quantité qu'avant, à tel point que, dans un effort pour répondre à la demande toujours croissante, de vieux puits abandonnés depuis des années sont maintenant en exploitation. Si la situation du charbon est mauvaise, celle du pétrole est pire."

Cette compagnie, vu les circonstances, a cessé de se servir de pétrole à combustible à ses usines, ici à Montréal, à cause de sa rareté, et elle demande à ses clients de bien vouloir trouver une autre source d'aliment pour le combustible. "Nous remplirons nos obligations, dit l'officier interviewé, et prendrons soin des clients qui doivent avoir du pétrole à charbon, mais pas plus. On devra, dans l'intérêt de chacun, se servir d'autre combustible pour ses opérations."

La demande pour le pétrole brut a augmenté de 650 pour cent au cours des dernières années, tandis que le prix en est tombé de 150 pour cent.

Quant à la situation en ce qui a trait et au prix et à la qualité, la compagnie n'a pu faire aucune déclaration mais elle croit qu'au printemps elle sera plus en mesure de pourvoir aux besoins de ses clients, puisqu'alors elle aura deux réservoirs de plus.

Elle éprouve, de ce temps-ci, certaines difficultés dans l'expédition du matériel brut du Mexique, qui fournit la majeure part des besoins locaux, et cette addition à sa flotte de réservoirs lui permettra de donner un service de beaucoup meilleur.

De plus, de même que toutes les autres compagnies de pétrole, elle a fait tout en son pouvoir pour trouver de nouvelles sources d'approvisionnement, et fait à cette fin des enquêtes dans toutes les parties du monde. Elle fait même plus que cela, car les champs de pétrole maintenant en opération fonctionnent avec beaucoup plus de soin et d'intensité qu'avant.

Comme exemple de ce qui se fait, on peut citer le cas de la "Standard Oil" qui a rapporté deux ou trois jours avant l'ouverture d'un puits qui produit cent mille barils par jour. Mais c'était là un nouveau puits, et on ne saurait jamais dire la durée d'un puits. Il peut devenir un producteur permanent, comme il peut tout aussi bien s'épuiser dans le temps de le dire.

On remarque aussi que la production de la gazoline est intimement liée à celle du pétrole brut, dont c'est l'un des produits de raffinage, et que les raisons qui militent en faveur de l'usage de la gazoline sont aussi présentes que dans le cas du pétrole à combustible. Les compagnies demandent au public d'agir avec le plus de soin et d'économie dans l'usage de la gazoline. Le succès de

cette campagne, cependant, n'est pas très brillant, surtout dans les garages, dit-on.

Cette situation ne se fait pas seulement sentir au Canada. C'est la question du jour, partout. L'espace que toute la presse anglaise consacre, tous les jours, au "pour et contre" de la situation est vraiment remarquable, et c'est un sujet primordial de discussion dans les réunions entre les magnats de la finance et de l'industrie.

La situation a pris un caractère international, et tous les pays du monde sont intéressés à la recherche mondiale des puits de pétrole. La situation a même envahi le domaine de la politique mondiale, et les départements des affaires étrangères des divers gouvernements ont été entraînés dans l'arène par les circonstances.

La France est entrée en lice, et son anxiété à se procurer un approvisionnement de pétrole se constate dans la déclaration faite par M. Millerand au Sénat au sujet d'un arrangement avec la Grande-Bretagne en vertu duquel la France recevra sa part du pétrole de la Mésopotamie et de la Perse.

La déclaration probablement la plus autorisée faite en la matière l'a été par Sir John Cadman, directeur du "His Majesty's Petroleum Executive."

Le continent nord-américain, dit sir John Cadman, produit aujourd'hui plus de 85 pour cent de la production universelle du pétrole brut. En plus, les Etats-Unis produisent à présent dans leur propre territoire près de 80 pour cent de la production mondiale. L'Empire britannique produit seulement à peu près 2½ pour cent de l'approvisionnement mondial, ou si la Perse peut être considérée comme étant sous l'influence anglaise, environ 4½ pour cent.

On dit que la Grande-Bretagne est à développer une politique de pétrole qui exclura définitivement l'étranger de sa participation et de son assistance dans le développement de la production anglaise de 2½ pour cent, et que l'Angleterre ferme délibérément ses portes aux capitalistes américains et autres.

Sir John Cadman fait bonne justice de ces assertions absurdes. Certaines obligations quant aux directorats et au domicile anglais sont imposées sur les compagnies productrices de pétrole dans certaines parties de l'Empire britannique, mais il n'existe pas de ban général contre les étrangers. Même là où les restrictions existent, dit il, des intérêts américains peuvent se constater. Ainsi au Canada, l'"Imperial Oil", qui est une puissante subsidiaire de la "Standard Oil", qui est une puissante subsidiaire, et à Trinidad une compagnie américaine, la "General [illegible] Company", contrôle l'une des principales [illegible]. Bien que les étrangers soient exclus des [illegible] de restrictions en Australie, [illegible] Sud-Afrique ou Egypte.

[illegible] de pétrole [illegible] est comme [illegible]

En Grande-Bretagne, environ 250,000 tonnes de pétrole brut se produisent par année en Ecosse. Aux Indes (presqu'exclusivement à Burman et à Assam) la production annuelle se monte à environ 1,150,000 tonnes. La production de Trinidad a uniformément augmenté de 150,000 tonnes en 1915 à environ 300,000 tonnes en 1918, et atteindra bientôt s'attend on, 500,000 par année. Des travaux de recherches se poursuivent à la Jamaïque et dans la Guyane Anglaise. On rapporte certains gisements dans le Honduras anglais et le gouvernement est à étudier l'opportunité d'ordonner une expertise géologique. En Nigérie, on a découvert une certaine quantité de pétrole d'asphalte.

En Egypte, à Hurghada, la production annuelle est au taux de 200,000 tonnes de pétrole brut. Des capitalistes anglais doivent tester certains autres endroits, en Egypte et au Sinaï. On a aussi trouvé du pétrole dans le Somilaland. A Sarawak, la production annuelle est de 80,000 tonnes par année. Des champs prometteurs existent dans le Bornéo.

Sir John Cadman a fait allusion à la production canadienne: "La production canadienne, dit-il, varie de 30,000 tonnes à 40,000 tonnes par année, dont presque la totalité vient de l'Ontario, mais les perspectives d'un développement actif dans l'Ouest augmenteront de beaucoup le chiffre donné. Une compagnie anglaise conduit des opérations sur un territoire connu comme le Parson's Pond, Oldfield, Terreneuve. Une petite production a été obtenue de trois puits au moyen de pompage."

LE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE AVEC L'AFRIQUE DU SUD

T.-A. Connolly, de la maison J.-W. et T. Connolly, les plus gros commerçants d'acier et de fer de Capetown, dans l'Afrique du Sud, est de passage à Montréal dans l'intérêt des affaires de cette maison. Des déclarations faites par M. Connolly à son arrivée, il ressort que le commerce entre le Canada et l'Afrique du Sud prend un développement plus considérable de jour en jour. Pendant de nombreuses années, la maison Connolly a fait tous ses achats en Angleterre, mais durant la guerre elle fut forcée de s'adresser aux manufacturiers canadiens dont elle est maintenant un client attitré. M. Connolly a déja signé de gros contrats avec les principaux manufacturiers du pays et il a laissé entendre que ce n'étaient pas les derniers.

Au nombre des avantages qui s'offrent aux commerçants de l'Afrique du Sud en faisant affaire avec le Canada., M. Connolly a cité les suivants: taux favorable du change; tarif préférentiel et très bon service direct de vapeurs par la ligne Elder-Dempster.

Parmi les marchandises que M. Connolly a commandées ici, on peut citer des clous, des tuyaux, des fers à cheval, des articles émaillés, des ustensiles de cuisine, des tentes, du fil de fer, y compris du fer barbelé pour les fermes sur lesquelles on fait l'élevage des autruches.

LES DETAILLANTS DEVRONT ACHETER DES POINCONS POUR LES TIMBRES DE TAXE

Les timbres seront prêts pour le 10 août et le Gouvernement fournira des poinçons au prix coûtant aux détaillants pour oblitérer les timbres employés. — Le remboursement de la taxe doit accompagner les marchandises retournées par le client. — Le détaillant fait la déduction sur la remise suivante.

D'après les derniers avis qui nous sont parvenus, la collection des nouvelles taxes au moyen des timbres du revenu, n'entrera pas en vigueur avant le 10 août prochain, mais jusque-là les détaillants doivent faire remise au bureau le plus proche du Revenu de l'Intérieur. La décision du Département du Revenu de l'Intérieur de commencer la collection par timbres de 10 août est considérée comme définitive.

Des timbres ont déja été imprimés comprenant les valeurs suivantes: de un à 10 cents, 13, 15, 20, 25, 30 cents ainsi que tout multiple de 10 jusqu'à $1.00, $2.00, $3.00, $4.00, $5.00 et $10.00.

Toutefois les timbres n'ont pas été imprimés en quantité suffisante pour fournir à tout le Canada, mais vers le 1er. août il y en aura assez d'imprimés pour ne pas en manquer.

Couleurs différentes

Les timbres sont de couleurs différentes de façon à ce que les commis puissent les distinguer rapidement et les valeurs sont si nombreuses qu'il sera possible d'apposer le montant exact de la taxe dans la majorité des cas avec un ou deux timbres. Il n'y aura que quelque exceptions où il faudra se servir de trois timbres.

Les timbres de valeur élevée seront utiles dans le cas de transferts de titres et pour la vente des articles chers.

Les timbres sont d'un dessin uniforme représentant le buste de S.M. le Roi d'Angleterre, avec les mots "Inland Revenue" imprimés au dessus de la tête et au bas les mots "Excise tax" avec la valeur du timbre indiquée de chaque coté.

Il faut poinçonner les timbres

Après avoir examiné toutes les méthodes d'oblitération, y compris différents genres de crayons indélébiles, il a été décidé que la seule méthode satisfaisante était celle obtenue par le poinçon.

Cet instrument sera fourni au prix coûtant par le Département à tous les commerçants et tous les timbres devront être oblitérés avec ce poinçon après avoir été apposé sur une facture ou un reçu de vente. Le modèle exact du poinçon n'a pas encore été arrêté.

Remboursement de taxes

Comme il n'est accordé aucun remboursement de taxes collectées d'après la résolution originale et supprimées par la résolution définitive, quelques commerçants en ont conclu que cela signifiait qu'un remboursement de taxes collectées n'était accordé en aucun cas. Ceci est cependant une erreur, car dans le cas de marchandises achetées qui sont retournées à un magasin pour être remboursées, le montant total payé, y compris la taxe, doit être remboursé au client. Le commerçant ajuste le compte en retranchant le montant sur la prochaine remise de taxes au Gouvernement et montre une copie de la note de crédit pour le montant en question, comme preuve de son remboursement du montant de la taxe.

ENCOURAGEONS L'INDUSTRIE CANADIENNE

La "Stratford Manufacturing Co., Ltd." renommée pour ses échelles, escabeaux, meubles de jardins et tous articles en bois, est certainement une des manufactures les plus importantes dans cette branche.

Sa grande capacité de production lui permet d'avoir toujours en stock un assortiment considérable de tous ses produits et d'être ainsi à même de livrer n'importe quel article au reçu de la demande.

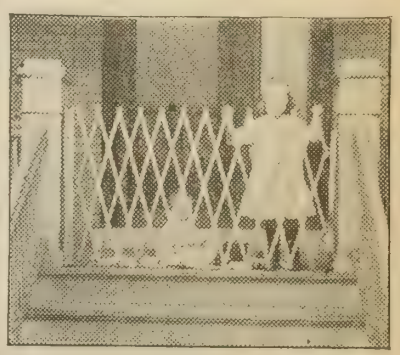
Les détaillants peuvent donc hardiment s'adresser à cette maison sans crainte d'éprouver aucun retard dans la livraison.

La vignette ci-contre représente l'escabeau "Fautless" fabriqué par cette compagnie en quantité infinie.

Voici maintenant un modèle de ses chaises pliantes dont elle vend annuellement des milliers d'exemplaires.

Enfin une spécialité de la maison: un grillage extensible pour empêcher les enfants de sortir de la vérandah.

Ces trois articles sont pris au hasard parmi les innombrables produits de cette maison qui comprennent en outre des échelles, bancs et fauteuils pliants, tables de bibliothèques, paravents, chaises et fauteuils de jardins, tables à jeu, lits de camp, planches à repasser et tous articles en bois.



Comme dit précédemment, tous ces articles sont en stock en assez grande quantité pour pouvoir être livrés à première demande, ou sur simple réception d'un télégramme.

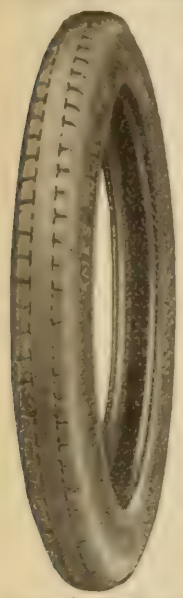
LA FABRIQUE DE PNEUS

Ames Holden produit maintenant des chambres à air et enveloppes pour automobile qui sont vendues par Ames Holden McCready Limited.

Convaincue qu'il y a un grand avenir pour l'industrie canadienne de l'automobile, et désireuse de répondre à la demande croissante d'enveloppes et de chambres à air pour automobiles, la "Ames Holden Tire Co." a construit et aménagé à Kitchener, Ont., une usine qui est réputée être l'établissement le plus moderne et le plus complet pour la fabrication des pneumatiques.

Bien qu'elle ait été prévue à l'origine pour une capacité de production de 750 enveloppes par jour, il a déjà été jugé nécessaire de faire de nouvelles prévisions pour agrandir l'usine et augmenter sa capacité. Bien située au point de vue des communications par voie ferrée, et ayant à sa disposition l'organisation de ventes d'un océan à l'autre de la "Ames Holden McCready Limited", la compagnie "Ames Holden Tire Co." possède plus que certainement un système de distribution des plus satisfaisants par tout le Dominion.

Les pneus Ames Holden produits par la nouvelle usine de Kitchener sont faits actuellement dans les dimensions suivantes: Clincher 30×3½ et 31×4. Côté uni 32×4, 33×4 et 34×4. Tous ces pneus sont garantis par le fabricant comme comme exempts de tout défaut comme matériel et comme façon.



Le pneu a une empreinte distinctive comme on le voit sur la gravure ci-contre. Celle-ci estt connue sous le nom d'empreinte "Universal" et est supposée offrir de nombreux avantages. Les chambres à air grises et rouges sont également fabriquées et mises en vente.

Les employés et ouvriers de la compagnie sont tous des gens expérimentés dans la fabrication des pneus, dont la longue expérience peut faire bien augurer de la qualité et de la popularité du nouveau produit.

"Canadien d'un bout à l'autre", telle est la fière devise de la "Ames Holden Tire Co." "Une compagnie de pneus *appartenant* à des Canadiens, *dirigée* par des Canadiens pour *faire affaires* avec des Canadiens." Ceci est d'un intérêt spécial si l'on considère que le commerce des pneus du Dominion est, à quelques exceptions près, contrôlé par des capitalistes américains ou anglais.

L'EXPOSITION D'ANVERS ET L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

De *L'Acheteur Français* : Ch. Faroux.

Une fois de plus la Belgique, ce pays qui n'est petit que par l'exiguïté de son territoire, sont en train de nous donner une belle leçon et un magnifique exemple. Bornons-nous, pour aujourd'hui, à ce qui concerne leur industrie automobile.

Le spectateur est littéralement stupéfait de la vitesse avec laquelle se sont reconstitués les centres de production. Il ne faut point perdre de vue que les Allemands avaient entièrement pillé les usines mécaniques belges, enlevant jusqu'aux transmissions, ne laissant que les murs. Il a donc fallu se réoutiller, ce qui n'était point précisément commode dans un temps où tout le monde était acheteur de machines-outils.

A quel point nos voisins ont réussi, on le comprendra en constatant qu'ils viennent de mettre sur pied, à Anvers, une remarquable exposition automobile.

Une chose frappe dans la première liste d'exposants, c'est la faiblesse de l'effort français comparée à l'importance de l'effort américain.

Il y a seulement 4 exposants de chez nous, dont deux constructeurs de voitures.

Je suis de ceux qui regrettent de ne pas voir notre industrie mieux représentée chez nos amis d'Anvers. Cependant, le cours actuel du dollar permet aux nôtres d'envisager une concurrence de prix possible, et à qualité supérieure, avec les Américains.

UNE NOUVELLE INDUSTRIE POUR OSHAWA

La "Samson Tractor Co. of Canada, Limited", va y commencer des opérations

L'activité croissante de ce centre industriel va encore être augmentée par cette nouvelle industrie qui promet de rivaliser d'importance avec toutes celles déjà établies.

Oshawa a acquis une réputation de ville des plus encourageantes pour les entreprises industrielles, réputation qui attire les manufacturiers de toutes les parties du pays.

La "Samson Tractor Co. of Canada, Limited", a reconnu que Oshawa est la place toute indiquée en Canada pour la fabrication et la distribution des tracteurs Samson, camions Samson et instruments agricoles Samson.

M. R. S. McLaughlin est le président de la nouvelle compagnie et il a déjà formé un noyau d'organisation pour la fabrique et la distribution de ces produits.

M. C. E. MacTavish, qui depuis l'année dernière était le gérant du service et des pièces détachées de la Chevrolet Motor Company et qui était auparavant gérant des ventes de cette même compagnie à Régina, a été nommé gérant des ventes de la "Samson Tractor Company." M. MacTavish est idéalement qualifié pour cet emploi car il a plusieurs années d'expérience dans l'ouest comme gérant des ventes de la "Cockshut Plow Company".

Oshawa est le siège social de la "Samson Tractor Company of Canada, Limited", et pour le moment les tracteurs Samson, modèle M, seront importés de Janesville, Wis., et distribués d'ici, car il faut du temps pour aménager une usine de fabrication et il n'y a pas de droits de douane sur les tracteurs du genre du modèle M. Samson.

Rencontrez - nous à Montréal

du 13 au 17 Juillet

à la Foire du Cuir et de la Chaussure et des commerces s'y rattachant.

AMES HOLDEN McCREADY,

Limited

GOODYEAR

MADE IN CANADA

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

"Durée plus grande que toute autre Semelle'

Déclaration catégorique de la garantie Neōlin

La garantie Neolin déclare clairement que les semelles Neolin dureront plus que tout autre genre de semelles, faute de quoi une nouvelle paire sera fournie gratuitement.

C'est une garantie absolue, imprimée en noir sur blanc et c'est là la preuve de la confiance que nous avons dans les semelles Neolin.

Nous voulons que vous partagiez cette confiance — Nous voulons que vous en profitiez.

Nous voulons que vos clients sachent que la responsabilité pour la durée de la semelle Neolin nous incombe — que nous nous ferons un plaisir de remplacer toute semelle qui ne donnera pas un usage répondant à la garantie imprimée.

Voyez la garantie de la Semelle Neolin sur la page opposée.

L'opportunité offerte pour l'augmentation des ventes de chaussures est très apparente.

Les chaussures à Semelles Neolin portant l'étiquette de garantie, étalées sur votre comptoir vont exciter un intérêt immédiat.

Tenez les chaussures à Semelles Neolin et comprenez-les dans votre stock régulier. Voyez à ce que l'étiquette de garantie accompagne chaque paire.
Notre département de semelles et talons vous fournira avec plaisir le nom des fabricants de chaussures qui sont pourvus d'étiquettes de garantie.

The Goodyear Tire and Rubber Co. of Canada, Limited

Toronto, Ontario.

Neōlin Soles

LES PROGRES AU CANADA DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE

Il n'en est pas de plus éclatante preuve que la foire actuelle, au Colisée, de la chaussure et des cuirs. — Richesse des étalages. — Plus de deux mille délégués et invités se sont fait enregistrer.

La Foire de la Chaussure et du Cuir, organisée par l'association nationale des marchands de chaussures au détail du Canada a été ouverte officiellement mardi après-midi, par M. F. S. Scott, M. P., président de la Wholesale Shoe Manufacturers Association. M. Scott a remis ensuite ses pouvoirs aux mains de Warren T. Fegan, président de l'association nationale des marchands de chaussures au détail du Canada. M. Peter A. Doig, gérant-général de cette association, avait présenté à l'assistance M. Scott. M. George G. Gales, vice-président pour la province de Québec, a donné lecture d'un câblogramme envoyé de Londres par G. A. Slater, ex-président de la Wholesale Shoe Manufacturers Association.

Le congrès n'a pas eu de séance dans l'après-midi, et dans la soirée, à 12 heures 30 la suspension de la séance arriva aussitôt après quelques annonces. Le matin, l'association nationale des marchands de chaussures au détail du Canada, a tenu une importante session, marquée par la lecture de deux travaux par MM. John E. Service, de A. McKim, Limitée, Montréal, et Geo. A. Blacford Shoe Mfg. Co. M. Service a parlé de l'annonce de la publicité du point de vue des marchands de chaussures. Il réprouve l'annonce des ventes à prix réduits, sans tenir compte de la qualité de la marchandise. Le détaillant s'expose ainsi à l'accusation de profitage, dans le passé, et de mauvaise foi, dans le présent. La publicité honnête aura facilement raison des marchands à rabais continus.

M. Blachford a développé une thèse sur la fabrication canadienne. Il a annoncé que les écoliers, les marchands-détaillants de la chaussure et leurs employés, les manufacturiers et les vendeurs à tant le morceau seront appelés à décrocher des prix au concours que l'association lancera bientôt. Elle poursuivra aussi une active campagne de publicité pour faire connaître l'industrie de la chaussure au Canada, et fera circuler des films dans la plupart des théâtres du pays. M. Blachford a nié qu'il y ait jamais eu en ce qui les concerne de profitage. Puis il a fait l'historique de l'industrie de la chaussure, que l'on place aujourd'hui au sixième rang des industries canadiennes et au premier rang dans la province de Québec. Elle compte actuellement 160 fabriques et paie en salaires annuellement $10,000,000. Enfin on reconnait de plus en plus la qualité supérieure des chaussures et des cuirs canadiens.

Lecture a été faite de plusieurs rapports. Le secrétaire-trésorier a annoncé un surplus dans les finances de l'association de $86.56, au lieu d'un déficit comme l'an dernier, de $107.65, et un nombre de membres de 256.

A la séance du Congrès de mercredi matin, M. Joseph Daoust, président de la firme Daoust, Lalonde et Cie, et conseiller de la Chambre de Commerce du district de Montréal, a parlé de la situation du commerce des cuirs dans le Dominion. Il s'est exprimé d'abord en français, puis en anglais.

"Nous traversons, dit-il en substance, une crise assez grave au point de vue du commerce de chaussures. Nous avons comme une épidémie d'influenza dans ce genre d'affaires. Le public veut des chaussures à meilleur marché, persuadé qu'il est que le vendeur l'exploite. Résultat: le volume des achats a très considérablement diminué, et chez le détaillant et chez le public en général. Il semble donc qu'il faille en arriver à un compromis, que fabricants et détaillants s'entendent pour abaisser d'au moins dix pour cent leurs prix de vente. Nous allons voir si cela est possible."

L'orateur étudie alors le problème du coût de fabrication. Il constate qu'il faut tenir compte de six items différents. Le premier est le cuir d'empeigne, dont le coût a baissé de 20 à 25 pour cent depuis le 1er mars.

Le deuxième est le cuir à semelle, qui pourrait fort bien se vendre à 10 pour cent meilleur marché, avec encore un bénéfice raisonnable. Le troisième item est celui des doublures en coton, et l'on sait que les prix du coton se maintiennent à un niveau élevé, sans perspectives prochaine de hausse ou de baisse. Le quatrième item est celui des fournitures (fil, oeillets, lacets, vernis, boîtes en carton, etc.)' qui, comme pour l'item précédent, sont à des prix stationnaires. Le cinquième item est celui de la main-d'oeuvre. C'est là un problème délicat et complexe.

L'ouvrier aspilre constamment à de meilleurs salaires, le voyageur en chaussures lui-même se montre souvent mécontent de son traitement. Il est certain que la main-d'oeuvre ne baissera pas, car tout est à la hausse, les aliments, les loyers, les vêtements, le charbon, etc. Le sixième item est celui des dépenses générales: loyer de magasin, énergie électrique, charbon, taxes, entretien général, etc. Il est également certain qu'il n'y a pas eu de baisse dans ce dernier item.

On entend dire de tous côtés que les peaux se donnent. Est-ce vrai?

Le tanneur a deux sources d'approvisionnement. Ce sont d'abord les abattoirs ou "Packers", qui n'ont point ou à peu près point diminué leurs prix, parce que la demande est peu considérable pour les peaux du printemps, et ce sont ensuite les commerçants de peaux, qui ont bien dans certains cas consenti une baisse assez importante. Les peaux de veau, notamment, ont décliné à 75, puis 50, puis à 25c la livre.

Quoi qu'il en soit, il apparaît certain qu'avec de la bonne volonté, les manufacturiers et les détaillants pourraient s'entendre pour amener une baisse générale de 10 pour cent, ce qui serait à l'avantage du commerce, parce que l'alimentant. Peut-être est-il impossible de faire mieux pour le moment. Que tous, en tous cas, se donnent la main, pour permettre à l'industrie du cuir et de la chaussure de traverser le plus allègrement possible cette période de rajustement avant le retour aux temps normaux. Les contrats entre fabricants et détaillants devront être respectés à la lettre.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente—Le Conseil Munic. Comté de Québec à Ls Eug. Simard, pt 113 St-Dunstan.
Vente—Wm. Trumble et al à Jos Ouellette 239a 239-241-282-284 Beauport.
Obligation—Wm Hawkins à Amos Roberts 3499 St-Jean.
Vente à rente—Héritiers Tourangeau à Pierre Auclair 2341c 268 St-Sauveur.
Vente—Jean Paquet à Louis Belcourt et al pt 105 et 106 St-Ambroise.
Obligation—Dme Art. Giguère et al à Dlle Aurélie Lechasseur 2-3 ind. 1882 Jacques-Cartier.
Donation—Geo. Cloutier et uxor à Georges Filion 339-1 et 4 339 P.E. 339-6-762 Charlesbourg.
Mariage—Jos Ant. Pelletier à Dlle Alvinia Rouillard pt 80 Charlesbourg.
Obligation—Hermel Girard à Ernest Bouchard 511-191 St-Roch Nord.
Mariage—F.X.O. L'Heureux à Dlle Antoinette Sanfaçon pt 196 et 197 Charlesbourg.
Vente—Dme Ls P. Chaloult à C.J. Lockwell 2301-81 St-Sauveur.
Testament—Dme J. Tardif Julien.
Codicille—Dme J. Tardif Julien.
Déclaration—Jos Tardif et al esq. 1890 Jacques-Cartier.
Obligation—Frontenac Realty Co. Ltd à George E. Drolet 1235-1-1236-1 P.E. 1234 Jacques-Cartier.
Quittance—Perc. du Revenu à succ. Jérémie Pélisson, ½ ind. 1119 et 1120 pt 1122-908 St-Ambroise.
Vente—J. Art. Paquet à Gouv. Prov. Québec 2102-12-13-14-15 à 25 inclusivement. St-Sauveur.
Quittance—Dme J.M. Noël à J. Art. Paquet.
Testament—Dme Jos Vézina Faucher.
Déclaration—Jos Vézina 2094 St-Sauveur.
Quitt.—Perc. du Revenu à succ. Jos Sanfaçon, 727 P. 728-618-427 P. 288 St-Ambroise.
Quitt.—Perc. du Revenu à succ. Jos Renaud pt 6601893-960-961 P. 766 St-Ambroise.
Vente—Louis Verret à Jos Renaud 961 St-Ambroise.
Vente—Dme Vve Jos Renaud à F.X. Renaud 893 St-Ambroise.
Vente—Conseil du Comté de Québec à Dme Jos Renaud-Pepin 960 St-Ambroise.
Vente—Dme Vve Jos Renaud Pepin à Jos Talbot 960 et 961, St-Ambroise.
Vente—Dme Vve Jérémie Pélisson Pepin à Joseph Rhéaume, 909 St-Ambroise.
Quittance—Wilfrid Sanfaçon à Narcisse Dion.
Vente—Dme Ls Bourboing Lachance sr à Ls Bourboing jr 1590 St-Sauveur.
Mariage—Antonio Noël à Dlle Victoria Délisle.
Mariage—Narcisse Matte à Dlle Léona Lachance.
Mariage—Alexandre Renaud à Dlle Yvonne Dubois.
Mariage—Georges Savard à Dme Vve Pierre Bélanger.
Quittance—Louis Bourboing jr à Régistrateur de Québec.
Quittance—J. Frs Jetté jr à Louis Bourboing et al.
Obligation—Oct. Jacques à Soc. Prêts et Placements Québec, 1018 St-Sauveur.
Testament—Dme Vve Frs Pelletier Jaulin 628 St-Sauveur.
Déclaration—Joseph Pelletier, 628 St-Sauveur.
Testament—Thos. H. Thomson.
Déclarat.—Dlle Elizabeth E. Tardif 31 N.D. de Québec.
Quitt.—Perc du Rev. à succ Thos H. Thomson 31 N.D. de Québec.
Vente—Dme Vve Alph. Letellier—Leclerc à Rob. McKay, 2873-2949 Palais.
Mariage—Charles Vézina à Dme Vve Geo. Villeneuve-Belleau.
Quitt.—Thos Adamakis à Dlle Marie Ouellet et al.
Mariage—Ths J. Mahoney à Dlle P. Florida Trudel.
Déclarat.—Dme Vve Norb. Paquet à Régistrateur de Québec, ½ ind. 105 St-Félix.
Obligation—Les Entreprises Electriques Ltée à J.J. Séguin, ½ E. 1950 2¼ O. 1950-3 St-Pierre.
Vente de coupe de bois—James Laughren à Frank Byrne et al pt 3 St-Edmond.
Mariage—Hilaire Playeur à Dlle Laura Fiset.
Donat.—Louis Bédard à Hector Bédard 780-605-779-779a 624-826 Charlesbourg.
Vente à réméré—Zeph. Rivard à J. Alb. Bouchard 147-26 N.D. Québec.
Quitt.—Alb. Bouchard à Zeph. Rivard.
Mariage—Herménégilde Jobin à Dlle Eva Morency.
Vente—A.A. Drouin et al à Henri Bouchard pt bloc 57 Amos.
Mariage—Adjutor Caron à Dlle Dolarèse Voyelle.
Jugement—Odilon Rochette vs Alphonse Côté.
Avis—Odilon Rochette vs Alph. Côté à Régist. de Québec, 270-37 St-Ambroise.
Quitt.—Frs X. Drouin à Daniel Cream.
Testament—Achille Perron.
Déclarat.—Ths Edm. Tremblay pt N.E. 1103-1104 J.-Cartier.
Quitt.—Perc du Rev. à succ Dme Jos Vézina Faucher 2094 St-Sauveur.
Quitt.—Dme Jos Sénéchal et vir à Oct. Jacques.
Vente—Hon. Tèles. Jean à Edouard Dodridge pt N. 1950 St-Sauveur.
Quitt.—Cyrille Frenette à Joseph Alain.
Quitt.—Dr C.A. Bélanger à Régistrateur de Québec.
Curatelle—Désiré Baril à la mineure.
Priv. d'ouv.—A. Lapointe et al à Régistrateur de Québec, 278 St-Sauveur.
M.-levée d'hyp.—Séminaire de Québec à Hôtel Dieu du S.C. de Jésus.
Main-levée—J.A. Fortin à Jos Thivierge.
Déclaration—Jacques Beaulieu ½ ind. S.O. 24 St-Dunstan.
Vente—Jacues Beaulieu esqté et al à Alphonse Bédard ½ S.O. 24 St-Dunstan.
Quittance—Ordre des For. Indépendants à G. A. Paradis.
Quittance—Perc. du Revenu à succ Dme Ad. Bédard Tanguay 2102-275 St-Sauveur.
Déclarat.—Adélard Bédard et al à Régist. de Québec, 2102-275 St-Sauveur.
Mariage—Roméo Labbé à Dlle Julia Bilodeau.
Rétroc.—Dme Vve Jean Julien Dorval à Dme J.A. Dionne Wagner, 2341c 246 St-Sauveur.
Obligation—Dme J.A. Dionne Wagner à Dlle A. Pouliot et al 2341c 246 St-Sauveur.
Quittance—Dme J.A. Allaire à Dr Mich. Brunet.
Quittance—Dme A Filion à Dlle M. A. Lortie.
Quittance—Hon. F.X. Drouin à Dr Michel Brunet.
Quittance—Moïse Gagnon à James Langhren.
Vente—Pierre Samson à Léon Boucher ptie 200 & 200 A. Beauport.
Rétrocession—La Brasserie Champlain Ltée à Siméon Fournier pt 200 et 200A Beauport.
Vente—Siméon Fournier à Pierre Samson pt 200 et 200A Beauport.
Mariage—F.X. Latulippe à Dlle Whilemine Ménard.
Obligation—Léon Boucher à Philippe Bhérer pt 200 et 200A Beauport.
Oblig.—Dme Aurélie Thibault et vir à Dme Phyd Bouchard et al pt 147 St-Dunstan.
Quitt.—Philippe Bhérer à Siméon Fournier et al.
Quitt.—Alf. Dombrowski à Dme Lauréat Roy et vir.
Oblig.—Dme Delphine Mathieu Caouette à Ls J. Mathieu, 531-2 Beauport.
Vente—Ed. Picher à F.X. Laliberté 558 pt 557 St-Sauveur.
Oblig.—Dr C.R. Paquin à Soc. Prêts et Placements Québec 3913 pt 3912-3914-3915-3915-1 Montcalm.
Vente—Esdras Beaudoin à Ernest Beaudoin 105-119-120-158 St-Colomb.
Vente—Dme Vve P.A. Lamonde à Théod. Simard 1716-1718 Jacques-Cartier.

TEMISCOUATA

Vente—Dme Chs Perreault à Dlle M. Perreault Viger.
Vente—Aug Pouliot à Lud. D. Raymond Fraserville.
Vente—Dlle A. Deguise à Alb. Grant.
Vente—Ern. Potvin à Alp. Bérubé.
Vente—Dlle S. Lavoie à J.P. St-Antonin.
Donation—Hor. Picard à Adél. Picard, St-Antonin.
Vente—Omer Vézina à Gonz. Morais, Trois-Pistoles.
Vente—Siméon Jean à Willie Rioux Begon.
Donation—Phil. Pelletier à Alph. Pelletier.
Vente—Dme R. Boily à Ern. Gagnon, Trois-Pistoles.
Vente—G. Rioux & Fils à Jos Lévesque, Raudot.
Vente—Ed. Pettigrew à Alf. Parent, Trois-Pistoles.
Donation—Narcisse Sirois à Ls Sirois, Bégon.
Vente—Pascal Beaulieu à S. Lelièvre, Trois-Pistoles.
Vente—Pascal L'Arrivée à G. Lévesque, Trois-Pistoles.
Vente—Dav. Drapeau à Elz. Roy, Raudot.
Donation—Léon Labrie à Jean Labrie, Hocquart.
Donation—Dme J.B. Morin à Alp. Dumont, Ste-Françoise.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 29 Juin au 6 Juillet

Vente R. F. Grant à Philip T. Dodge & John P. Riley.
Vente J. E. Houde à P. J. Héroux.
Vente Bernadette Robichaud à Alfred Parent.
Vente André Sirois à J.-Bte Rouette.
Obligation Alfred Larent & ux., à Honoré Sévigny.
Obligation Wellie Larivière à Henri Bureau.
Quittance J. E. Marchand à Jos L. Durand.
Quittance Wilfrid Pronovost à Freddy Marcouiller.
Obligation Mélanie Veillette à Médéric Gagné.
Quittance Séminaire Trois-Rivières à Arsène Bellemare.
Renonciation Marie-Louise Lévesque à David Robichaud.
Rétrocession Médéric Gagné à Edmond Côté.
Vente Eucher Masse à Charles Pagé.
Vente Télesphore Trottier à Harry Buckley.
Vente Napoléon Gosselin à Cléophas St-Onge.
Vente L. P. Fiset & Z. Lupien à Henri Lemay.
Vente Dme Trefflé Houle à Clara Lesieur.
Vente J. A. Hall à Willie Paquin.
Vente Vve Gaspard Lanctôt à Joseph Savary & al.
Vente Onésime Ricard à Horace Bouchard.
Vente Joseph Lessard à J.A. Tessier.
Vente Maurice Biron à Adolphe Biron.
Vente Bureau & Panneton Ltée à Alexandre O. Bureau.
Vente—Amédée Levasseur à Omer Bastien.
Obligation Alfred Trottier à Dme Alice Ouimet Frigon.
Obligation Généré Verville à Frs Philibert.
Obligation Hypolide Poliquin à Edouard Gélinas.
Obligation Samuel & Horm. Cossette à Dame Agnès Denys.
Obligation—Donat Germain à Joseph Veilleux.
Quittance Percepteur du Revenu à Succ. Nap. Gélinas.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Flore Bourassa.
Quittance Perc. du Revenu à Succ. Jeanne Dufresne & al.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Vve Alf. Picard.
Quittance The Royal Trust Co. à Mathews Blackwell Ltd.
Quittance Z. Tousignant à Omer Morissette.
Quittance—Vve Arthur Olivier à Omer Morissette.
Quittance—Ludger Bacon à Napoléon Gélinas.
Quittance Adélard Hamel à Sévère Villemure.
Quittance Dme Agnès Denys à Arthur Jacques.
Vente Michel Nassif à St-Pierre & Normand.
Quittance Odilon Limeau à Jos. Abran.
Séparation de biens—Dame Emma Prince vs Jos. Vallière.
Déclaration sociale L'Aqueduc et Pouvoir d'Amos Limitée.
Main-levée Banque d'Hochelaga à H. B. Vallières.
Cession Mary Dufresne & al., à Mina Dufresne.
Transport Philias Villemure à Pierre Hébert.
Transport—Dufresne & Duchaine à Batidist, Cloutier & Pothier.
Dissolution Bureau & Panneton Limitée.
Vente—Rémi Francoeur à Pierre Harnois.
Vente—Adélard Blais à Médéric Caron.
Vente Rodolphe Blanchet à Maxime Ricard.
Obligation Alfred Blais à Henri Paillé.
Obligation—Joseph Tardif à Donat J. Trudel & al.
Quittance—Clara Charuest à Etienne Leclerc.
Quittance Philippe Leblanc à Gédéon Leblanc.
Quittance Caisse Pop. d'Almaville à Arthur Martineau.
Quittance Nap. Gauvin à Wilbrod Pronovost.
Quittance—J. O. Thibodeau à H. & J. Bastien.

o

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 22 au 29 Juin

Vente Maxime Carbonneau à Lauda Gélinas.
Vente Onésime Gélinas à Odilon Grenier.
Vente Arthur Loranger à Eucharist Boisvert.
Vente Maz Ricard à Arthur Jacques.
Vente Mozaire Ricard à Arthur Pellerin.
Vente Dme Cantave à Jos Beauregard.
Vente Eva D Dutremblay à Ludger Madore.
Vente Bureau Isabelle à Hormisdas Lamy.
Vente Corporation des T.-Rivières à Dme Antonio Dubé.
Vente Paul Duchaine à Augustin Lemire.
Vente Alphonse Bolduc à Napoléon Garceau.
Vente Succ. A. Houliston à Arthur Comeau.
Vente Fidèle Lyonnais à Jerry Beaudet.
Vente P.-J. Héroux à C.-H. Moineau.
Vente Horm. & Israël Diamond à Antoni Trempe & al.
Oligabtion L.-P. Désaulniers à Lucinda Fiset-Vallée.
Obligation Berthe Guay à Flavie Labarre.
Obligation Zénée Grindler à Hercule Rousseau.
Obligation Sévère Lord à Frs. Lambert.
Obligation Dme Antonio Dubé à Caisse Pop. Trois-Rivières.
Obligation Ovila Chevalier à Corinne Blais.
Obligation Nelson Denis à Joseph Denis.
Obligation Maxime Ferron à F. X. Lambert.
Obligation Thomas Martin à F. X. Lambert.
Obligation—Eugène Trottier à F. X. Lambert.
Quittance Perc. du Revenu à Succ. Wilfrid Pellerin.
Quittance—Perc. du Rev. à Succ. Arsène Bellemare.
Quittance Elz. Ferron & al., à Armand Déziel.
Quittance Omer Ferron à Armand Déziel.
Quittance Louis Martineau à S. Chabot.
Quittance—Ephrem Villemure à Ed. Laperrière.
Quittance—Henri Normandin à Ed. Normandin.
Quittance Dme Vve P. Lachance à Herc. Berthiaume.
Quittance—Dme E. Ferron à On. Blais.
Quittance Jos Lampron à Pierre Gélinas.
Quittance—Corinne Blais à Nelson Denis.
Quittance—J. D. Frenette à Ovila Chevalier.
Quittance—Gélinas & Jourdain à Arthur Levasseur.
Quittance—F. X. Lambert à Maxime Ferron.
Quittance—F. X. Lambert à Raphaël Bellemare.
Quittance—Maxime Lemay à Thomas Martin.
Quittance Philippe Lafrenière à Eugène Trottier.
Quittance F. X. Lambert à Philippe Lafrenière.
Quittance—Athanase Lamy à Pierre Gélinas.
Quittance—J. A. Lemire à J. D. Frenette.
Echange—Ad. Normandin à Thos. Caya.
Subrogation Succ. Louise Plante à Fortunat Lord.
Privilège—Ferdinand Lord vs L. A. Lord.
Déclaration sociale—Simoneau & Martineau.
Déclaration sociale—La Manufacture de Traînes sauvages.
Cession—Athais Beaulieu à Léa Berthiaume.
Cession—Mary Beaulieu à Léa Berthiaume.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

H. Guilmette vs Romuald Dostaler, $122.85.
Légaré Automobile of Three Rivers Limited vs Zéphirin Lambert, Trois-Rivières, $1363.64.

COUR DE CIRCUIT

J.-E. Bélanger vs Wilfrid Pelchas, Cap de la Madeleine, $26.
Dr Fred. Houde vs Wilfrid Brunelle & al., Cap de la Madeleine, $60.00.
Wenceslas Lacroix vs Henri Richard, Shawinigan Falls, $20.50.
Wenceslas Lacroix vs Pierre Rondeau, Shawinigan Falls, $12.
La Soc. Financière Inc. vs Hormisdas Ayotte, Trois-Rivières, $44.85.
Arthur Delorme vs Hector René, Nicolet, $52.00.
J.-L. Durand vs Théophile Ricard, Trois-Rivières, $8.68.
Gordon Ironside & Fares Co. vs Hercule Boisvert, Grand'-Mère, $34.12.

o

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA

semaine finissant le 26 Juin 1920

ACTES DE VENTE

Dame G.-B. Wells à C. E Church & Théodule Dion, lot 81 partie lots 14 & 80 Waterville, Prix $5,000.;—$1,000.—payés.
Dame L.-H. Collet à Albéric Boisvert, lot 7-103 & 8 pieds ouest lot 7-102 quartier Sud. Prix $8,500.—payés.
E. M. Hall à Charles Pelletier, lot 78 Orford. Prix $3,100—payés.
J.T.A. Green à Onas Gagnon, lot 1494-143 quartier Sud. Prix $4,000.; $1,000—payés.
Dame F.C. Dion à Eusèbe Larose, lots 1c rang 2, 1a et partie 1c rang 3. Compton. Prix $10,000 payés.
Thomas Fortier à Théodore Olivier, lot 536-12 quartier Est. Prix $1,200—payés.

Dame Louis Carrier à Louis & Napoléon Carrier, lots 7a rang 3 et 7c, 8c rang 3 Compton. Prix $12,500—

A. C. Bissell & al à Eugène Gauthier lot 633 Orford. Prix $1,200—payés.

Dr Wilfrid Lamy à David Duffy, 104 pieds, 2 pouces S du lot 66 et partie 65 quartier Centre. Prix $25,000; $5,000 payés.

T. H. Tremblay à Thomas Tremblay lots 710-45 quartier Est et 56-19 quartier Nord. Prix $800 payés.

HYPOTHEQUES

Albéric Boisvert à Philippe Bousquet pour $1,000—affectant lot 7-103 et partie 7-102 quartier Sud.

Albéric Boisvert à Onas Gagnon pour $1,000 affectant lot 7-103 et partie 7-102 quartier Sud.

Albéric Boisvert à Dame Sinai Giroux & Alfred Fafné pour $4,000 affectant lot 7-103 et partie 7-102 quartier Sud.

Charles Pelletier à Pierre Gervais pour $3,000 — affectant lot 78 Orford, et partie N. des lots 38 & 40 quartier Centre.

Nicholas Bérubé à J.H. Jalbert pour $1,500 -affectant lot 511 quartier Est.

T.T. Delisle à J.K. Edwards pour $4,500—affectant lot 1325 quartier Sud.

Jules Bruneau à O.O. Morissette pour $2,000—affectant lots 1497 & 1498 quartier Sud.

Eugène Gauthier à Gédéon Morin pour $1,500 — affectant lot 633 Orford.

DECHARGES

Théophile Langlois à Dame F.C. Dion de l'hypothèque du 25 novembre 1018.

C.E. Scott à Dame F.C. Dion de l'hypothèque du 6 août 1918.

Dame Zéphirin Pépin à Dame Joseph Cayer de l'hypothèque du 9 septembre 1918.

Dame Emile Rioux à Dame Nap. Normandin de l'hypothèque du 10 mars 1909.

Dame Treffié Comtois à Dame L.H. Collet de l'hypothèque du 6 août 1916.

Evanna Bérubé à A.R. Bourbeau de l'hypothèque du 11 mars 1920.

Emile Rioux à T.T. Délisle de l'hypothèque du 1er mai 1916.

J.A. Dugré à T.T. Delisle de l'hypothèque du 9 juin 1916.

Main-levée par la Société de Prêts et Placements de Québec à T.T. Delisle, dégageant le lot 1325 quartier Sud.

ACTES DIVERS

Testament de Murdock Rose, avec transmission affectant le lot 29 quartier Centre légué à sa femme Dame Eléonore A. Brown. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Murdock Rose.

Déclaration de transmission re: Succession William Sisco, affectant partie lot 21, lot 20g rang 8 et lot 21a rang 9 Compton, revenant à sa femme, Dame M. J. Natchelder et à ses enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de William Sisco.

Transfert par J.A. Martell à Dame J.P. Royer de $2,500.—dûs par Walter E. Markey, et $1,450 dûs par Napoléon Mercier.

Albéric Boisvert à l'Union St-Joseph de Sherbrooke, transfert de $1,700, dûs par Zéphirin Boisvert.

Bail par Pierre Gauvin & al. à Wilfrid Légaré des lots 6-19, 20 & 21 quartier Sud, pour 3 ans, pour $200.- pour ledit terme.

Contrat de mariage entre Moses Greenberg et Delle Leah Kentrov, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Stanislas E. Dupuis & Delle Maria Bernadette Olivier, stipulant séparation de biens.

Dissolution de société de "Donahue et Audet".

Acte de société entre P.J. Gagnon & Valmore Gobeil sous le nom de "Gagnon & Gobeille".

Raison sociale par Isadore Miller sous le nom de "The People's Bargain Store."

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

Banque Nationale vs Canadian Reduction & Mining Co. & al., $3,000.00.

Hyman Grain & P. Co. vs Gardner Dow, Sherbrooke, $601.635

D. S. Bachand vs J. A. Barette, Coaticook, $191.77.

Codère & Fils Ltée vs Albert Lamoureux, Coaticook, $363.08

Emile Rioux vs Joseph Levasseur, lieux inconnus, $119.80.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT)

Emile Rioux vs J. Boisvert & L. Gervais, Sherbrooke, $45.00.

Wm. Gray-Sons-C. vs G. Moores, Windsor-Mills, $56.01.

O.-J-A. Barter vs W. Atkins, Bury, $28.95.

L.-I. Fréchette vs F. Gagnon, Sherbrooke, $81.64.

H. W. Reynolds vs J. Boisvert, Ascot, $16.20.

M. Paré vs T. Pérusse, East-Angus, $23.44.

M. Paré vs F. Théberge, Dudswell, $36.00.

Wm. Gray-Sons-C. vs M. St-Cyr, Wickham, $72.99.

P. Péloquin vs A. Chrétien, Black Lake, $18.40.

F. Campbell vs E. Burke, Sherbrooke, $6.27.

T. B. Howard vs W. Cadorette, Scotstown, $14.41.

BREFS EMIS (COUR DE CIRCUIT)

E. T. Roy vs H. St-Laurent, Windsor, $9.29.

F. R. Cromwell vs A. Dion & Ls. Dion, Winslow, $20.25.

Edwards F. Co. vs C. McKenzie, Sherbrooke, $13.80.

Cité de Sherbrooke vs F. Lord, Sherbrooke, $50.00.

Cité de Sherbrooke vs S. Francis, Sherbrooke, $50.00.

Cité de Sherbrooke vs H.-H. Morency, Sherbrooke, $25.00.

Cité de Sherbrooke vs C.-A. Vaillancourt, Sherbrooke, $10.00.

Lussier & Lussir vs J. L. Allaire, Trois-Rivières, $13.99.

E. Tinker vs T. B. Mullins, Magog, $47.05.

Bar St-Francis vs L. B. Murphy, Coaticook, $99.00.

Cité de Sherbrooke vs Edgar Lewis, Montréal, $21.25.

J. Fredette vs Crown Dairy Ltd, Montréal, $67.20.

J. Fredette vs Max. Maislin, Montréal, $7.30.

Ingram & Bell Ltd. vs H.-C. Cadorette, Scotstown, $14.41.

H.-D. Lawrence & al vs G.-R. Norris, South Durham, $55.16.

P.-P. Beaudry vs E. Létoile, St-Frs.-X. Brompton, $45.00.

MacMillan Co. vs W.-E. Maher, Sherbrooke, $42.50.

Denault G. & P. Co. vs D. Perras, Chartierville, $20.00.

Emile Beaudoin vs A. Côté, Scotstown, $42.10.

La Tribune Ltée vs Royal Exposition Shows, Sherbrooke, $47.40.

S. Daigle vs M. Fontaine, Sherbrooke, $60.00.

A.-R. Dionne vs J.-A. Bélanger, Sherbrooke, $3.83.

J.-D. Maguire vs A. St-Pierre, St-Gérard, $60.00.

O. Gagnon vs R. Caouette, Sherbrooke, $31.00.

T. Vineberg vs J. Bakey, Ascot, $16.25.

Codère & Fils Ltée vs E. Thivierge, Sherbrooke, $18.25.

S. & W. Fortier Ltée vs Omer Laventure, Stoke Centre, $25.50.

S. Roy vs J. Bellerose, Stoke, $50.00.

G. Roy vs Regis McKenzie, fils, Lambton, $78.73.

F.-X. Fréchette vs A. Dubois, Sherbrooke, $19.49.

O. Murphy vs J. Carrier, Sherbrooke, $11.30.

J. Echenberg & al vs E. Plante & al., Sherbrooke, $62.50.

United Shoe M. Co. vs E. Trépanier, Sherbrooke, $43.52.

Hébert & Fortier vs Eddy Longpré, Sherbrooke, $22.38.

BREFS EMIS (COUR SUPERIEURE)

F. Cambell vs Ephrem Lemay, Stoke, $207.00.

C. E. Welsh vs Israel Allaire,Br omptonville, $399.00.

N. Fortin vs Joseph P. Bouchard, Sherbrooke, $490.00.

N. oFrtin vs Louis Gervais, Sherbrooke, $100.00.

L Bachand vs Alf. Sévigny & al., Johnville, $267.78.

M. Goddard vs J. Doherty, Westbury, $199.00.

Denault G. & P. Co. vs Jos Dumas, Stoke, $119.87.

Gault Bros. Co. vs G. S. Burt, Melbourne, $215.83.

Société de Beurre & Fromage de Westbury vs Jacob Chouinard, Bury, $169.72.

Société de Beurre & Fromage de Westbury vs E. Drapeau, Sherbrooke, $129.22.

J.-P. Brouillet & al vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, $153.70.

J.-T. Therriault vs M. Paré, Sherbrooke, $150.00.

N. Dallaire vs Weston & Little, East-Angus, $2,806.25.

H. Brodeur vs Léon Carreau, Dupuis, $199.00.

P.-E. Beaudoin vs Charles Leclerc, Magog, $116.50.

A. Bernier vs Panther Rubber Co., Sherbrooke, $3,000.00.

The Ryerson Press Co. vs W. E. Maher, Sherbrooke, $117.21.

Delle Alma Lévesque vs Diogène Pelchat, Brompton, $274.00.

F. Baron vs Ernest Clément, Ascot, $195.00.

P. Roy vs Ls Gervais, Chesham, $434.36.

K. A. McLeod vs S. E. Taylor & al, East Angus, $371.30.

Echenberg Bros. vs N. Carroll, Sherbrooke, $392.00.

A. Vallière vs Fletcher Pulp & L. Co., Sherbrooke, $200.00.

Cie Massey-Harris vs E. Fournier, Bolton Centre, $376.60.

D. McManamy Co. vs J. A. Thibault, Marbleton, $124.76.

A. Gérin & al vs héritiers de feu J-M. Bourdeau, Barford, $117.63.

L. W. Chills vs P. Houle, Barnston, $176.25.

P.-E. Beaudoin vs T.-H. Mailhot, Bromptonville, $252.46.

Hébert & Fortier vs T. H. Mailhot, Bromptonville, $280.00.

O. Fournier, fils vs Canadian Ingersoll Rand Co., Sherbrooke, $3,000.00.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT

la semaine finissant le 3 juillet 1920

ACTES DE VENTE

Georges Messier à Joseph Proulx lot 498 Orford. Prix $800; $10. payés.

Arthur Parent à Louis Rousseau lot 1444-119 quartier Sud. Prix $2,800. $2,000 payés.

L.L. Couture à Zéphirin Gosselin lot 1452-11 quartier Sud. Prix $900.—payés.

Dame Andrew Paton à Dame J.H. Blue part indivise du lot 776 quartier Nord, ainsi que lots 776-5, 7, 8, 9 & 10 quartier Nord. Prix $9,000. payés.

A.M. Edwards & al. à J.A. Dugré lots 46-1, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et droits au 12 quartier Centre. Prix $7500.; $3500. payés.

Edouard Boudreau aux Soeurs de la Congrégation de Notre-Dame de Montréal, lot 195 quartier Centre. Prix $7,892. payés.

J.O. Camirand à Arthur Chevalier lots 1346, 1360 & 1362 quartier Sud. Prix $15,000.; $3,000. payés.

Pierre Fournier à Georges Fournier lots 267 & 269 Orford. Prix $1,200. $200. payés.

HYPOTHEQUES

P.H. Duroe à Victor Bédard pour $2,000. affectant lot 7-203 quartier Sud.

Alfred Maillé à Dlle Maria Gosselin pour $1,500. affectant lot 22c rang 6, Ascot.

Dame Edouard Boudreau à Philias Therrien pour $1,750. affectant partie lot 896-15 quartier Est.

The Sherbrooke Housing Company à La Corporation de la Cité de Sherbrooke pour $500,000. affectant partie lot 1538 quartier Sud.

DECHARGES

Goutin & Richard à Dame A. Beaudoin de l'hypothèque du 12 juin 1916.

Arthur Mathais à Joseph Trépanier de l'hypothèque du 12 novembre 1919.

Emérance Simoneau à Dame Joseph Goupil de l'hypothèque du 21 novembre 1917.

Succession Hon. Edward Hale à E.M. Hall de l'hypothèque du 21 mai 1917.

Pierre Sévigny à François Vanasse de l'hypothèque du 28 juin 1905.

Charles Labonté & al. à Albert Gadbois de l'hypothèque du 29 octobre 1886.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Transmission re succession L.A. Bayley, affectant lot 238 quartier Centre, lot 786 quartier Nord et partie lot 45 Waterville, revenant à Dame L.A. Bayley et Allan M.P. Bayley. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant les droits payés sur la succession L.A. Bayley.

Testament de Charles Buneark avec transmission affectant lot 424-3 quartier Est, légué à sa femme Dame Jane Spry. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Charles Buneark.

Testament de Pierre Boleis, avec transmission affectant els ots 28a rang 5 et 28a rang 6 Ascot, légués à sa femme Dame M. L. LeHazif. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Pierre Boleis.

Acte de partage entre Dame L.A. Bayley et Allan M.P. Bayley affectant lot 238 quartier Centre, lot 786 quartier Nord, et partie lot 45 Waterville, déclarant lesdites parties propriétaires chacune d'une moitié indivise de chacune desdites propriétés.

Transport par Allan M.P. Bayley à Dame L.A. Bayley de ses droits au lot 786 quartier Nord.

Acte de subdivisions entre The Boston & Maine Railroad et Old Colony Trust Company et S. Parkman Shaw Jr., affectant partie lots 1241 & 1243 quartier Sud.

Transport par L.H. Olivier et Olivier & Michaud, affectant [illegible] qui est de $6,293.53 au lieu de $5,355.

Sale par L.E. Dorais & J.M. Nault à A.B. Conway d'un soubassement situé sur partie du lot 1265 quartier Sud, [illegible] pour $6,450 pour ledit terme.

Procuration par Dame J.L. Smith (née Edwards) à A.M. & J.H. Edwards leur donnant pouvoir d'administrer et de gérer toutes les propriétés réelles et personnelles, mobilières et immobilières.

Contrat de mariage entre George Arthur Fortier et Dlle Juliette Roberge, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre J. E. Télesphore Rioux et Delle Elmire Coupal, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Henri A. Beaudoin et Delle Yvonne Bernier, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Farrell M. Scarlett et Delle Agnès M. Gibson, stipulant séparation de biens.

Déclaration de société par Robert McMurray sous le nom de "McMurray and Hall Rgd".

Dissolution de société de "Lussier et Lussier".

Déclaration de société par D. J. McManamy, W. J. McManamy et J.A Bouthillier et J. Louis Trudeau sous le nom de "Eastern Wine Company".

Raison sociale par Harvey Pearce sous le nom de "Harvey Pearce & Sons".

Semaine finissant le 10 juillet 1920

ACTES DE VENTE

J.P. Girard à Willie Houle 1444-18 quartier Sud. Prix $7,400; $4,000.—payés.

L.D. Tremblay à Thomas Lessard lot 7-186 quartier Sud. Prix $3,300; $2,500 payés.

British American Land Co. à Alfred Montmigny partie lot 1, quartier Nord. Prix $1,400.—payés.

Henry Rôy à Pierre Lemay lots 23g & 24d rang 4 Ascot. Prix $1,300.—payés.

Mdlle E.C. Têtu & al. à J.O. Camirand partie lot 82a quartier Est. Prix $5,500 payés.

Dame D.M. Grainger à Gregory Jones lot 424-3 quartier Est. Prix $3,500. $2,500 payés.

M.S. Perry à Canadian Ingersoll Rand Co. lot 299-40 Lennoxville. Prix $6,000. payés.

Dame A.C. Baird à F.W. Baird lot 10d rang 1 Ascot. Prix $1,00 payé.

R.A. de Valter à Alfred Sévigny lot 1444-131 quartier Sud. Prix $5,800.—$1,000—payés.

F.J. Westman à Benjamin Boisvert partie de moitié O. lot 20 rang 1 Compton. Prix $1,100. payés.

Dame C.A. Crochetière à Etienne Demers lot 16b-187 rang 9 Ascot. Prix $700.—payés.

Dame François Therrien à Alfred Hamel lot 1452-4 quartier Sud. Prix $2,500.; $500. payés.

Dame J.A. Gauthier à A.J. Demers lot 726-77 quartier Est. Prix $400. payés.

Edward J. Lee à Napoléon Bergeron, lots 391, 392, 393, & 394 Lennoxville. Prix $3,000. payés.

Dame Hugh Connor à William Alexander partie lot 36 Waterville. Prix $850. payés.

H.R. Wilson à A.R. Wilson des droits de succession sur le lot 393 quartier Nord. Prix $850. payés.

Edwards Byrne à F.W. Rowe lots 21d & 20b rang 1 Ascot. Prix $5,500.; $1,000. payés.

James Lowe à O.E. Barnard lot 66-17 quartier Nord. Prix $900. payés.

Joseph Alix à John Beaulieu lots 406 & 407 quartier Est. Prix $4,300. $1,300. payés.

J.B. Duford à Henry Roy lot 26a rang 4 Ascot. Prix $400.—payés.

Dame Pierre Boleis à Alphonse Beauleu lot 28a rang 5 et lot 28a rang 6, Ascot. Prix $7,500. payés.

Succession J.S. Mitchell à Dame Pierre Boleis lot 1494-146 quartier Sud. Prix $6,500. payés.

HYPOTHEQUES

F.N. Couture à Alphonse Lecours pour $2,000. — affectant partie lot 127, quartier Est.

Hilaire Picard à Louis Picard pour $1,500. affectant lot 16a rang 2 Compton.

Pierre Lemay à Narcisse Côté pour $1,300.—affectant lots 23g & 24d rang 4 Ascot.

G.E. Bégin à Wilfrid Lamy pour $3,000. —affectant partie lot 127 quartier Est.

Samuel Glass à Delle M.A. Mooney pour $2,800. affectant lots 4a, 4d, partie 3h rang 7, et lot 4c rang 6 Ascot.

Dame Joseph Chevalier à Philomène Breton pour $500. — comme garantie transférant $1,000 — dûs par Antonio Bostonnais.

Alphonse Beaulieu à Joseph Lecours pour $2,407.42, affectant lots 28a rang 6 & 28a rang 5, Ascot.

Dame Pierre Boleis à Alphonse Beaulieu lot 28a rang 5 et affectant lot 1494-146 quartier Sud.

DECHARGES

Joseph Cadoret à Ephrem Plante de l'hypothèque du 19 novembre 1919.

John Edwards à L.D. Tremblay de l'hypothèque du 15 juillet 1918.

W.H. Lovell à F.X.E. Codère de l'hypothèque du 24 février 1919.
G.C. Lavers à Hilaire Picard de l'hypothèque du 27 septembre 1919.
Philibert Boisvert à Henri Roy de l'hypothèque du 2 février 1918.
Eusèbe Larose à G.E. Bégin de l'hyp. du 19 janvier 1915.
Joseph Gagné à Napoléon Couture de l'hyp. du 5 nov. 1917.
A.F. Simpson & al. à Samuel Glass de l'hyp. du 6 oct. 1917.
Dame J. P. Royer à Alfred Simard de l'hypothèque du 16 octobre 1914.
John Wilson à Edward Lee de l'hypothèque du 17 juillet 1915.
Joseph Lecours à Dame Pierre Boleis de l'hypothèque du 14 janvier 1908.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de James H. McDonnell avec transmission affectant lot 1537-189 quartier Sud, légué à sa femme, Dame Gertrude Hayes. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de James McDonnell.
Testament de John W. Jenkins, avec transmission affectant lot 10d rang 1 Ascot, légué à sa fille, Dame A.C. Baird. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de John W. Jenkins.
Testament de Alfred Maddison, avec transmission affectant lot 301 quartier Est, légué à sa femme, Dame Susanne Neil, et leurs deux enfants. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Alfred Maddison.
Testament de Dame W.H. Gilbert, avec transmission affectant lot 1444-258 quartier Sud, légué à son mari W.H. Gilbert. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame W.H. Gilbert.
Déclaration de décès et transmission re feu Hiram Moe, affectant lot 749 quartier Nord, revenant à Dame Hiram Moe et ses six enfants. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Hiram Moe.
Transfert par Adolphe Bureau à David Rouillard de $1,150. payables par Pierre Chabot et garantis sur les lots 13b & 14a rang 2 Compton.
Transfert par John Beaulieu & al. à O. A. Bégin de $1,900. payables par Eugène Guertin.
Contrat de mariage entre J. Armand Bélanger et Delle Eva Lapointe, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre David Echenberg et Delle Rebecca Echenberg stipulant séparation de biens.
Rectification de description par Dame Joseph Cayer et Léon Bergeron, affectant partie lot 16d rang 2 Compton.
Bail par Arthur Chevalier à Isidore Miller pour 23 mois, de partie du lot 203 quartier Centre, pour $1,400. — par année.
Procuration par Edward J. Lee à John Wilson, lui donnant pouvoir de vendre les lots 391, 392, 393 & 394 Lennoxville, pour le prix de $3,000.—devant être payé comptant.
Raison sociale par Albert C. Demers sous le nom de "Restaurant Royal".
Main-levée de saisie par R.R. Burrage & Co. vs A. B. Astbury et A. Little affectant partie lot 25c, partie lot 26c rang 5 et partie lot 25a rang 6, Compton.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA, *du* 5 *au* 10 *juillet* 1920

Testament—Augustin Laroche à Mme Délima Lemay, 51, Warwick.
Testament—Mme Léa Binet à Joseph Beauchesne, 442 et p. 443, Warwick.
Testament—Jeffrey Desrochers à Mme M. Louise Fournier, p. 145 et 156, Warwick.
Obligation—Pierre Desharnais à Denis Desharnais, p. 100, Tingwick et p. 263, Warwick, $250.
Vente—Patrick Frawley à Dom. Comb & Novelty Co. p. 242 et 243, Tingwick, $3000.—payées.
Transport—J. A. Charest à Pat. Frawley, sur Adélard Tousignant, $1500.
Vente—Mme Cléophas Paquette à Nap. Desrochers, ½ n.c. 406, Warwick, $2000.—$200 a/c.
Transport—Onésime Boutin à Pat. Frawley, sur Auréus Lavigne, $1528.
Vente—Mme Louis Binette à Josaphat Bernier, p. 46, Warwick, $3500.—$500. a/c.
Vente—F.X. Grégoire à Cyrille Paradis, p. 139, Warwick, $1500.—$500 a/c.
Obligation—Edmond Lamie à P. I. Kirouac, 254, Tingwick, $500.
Obligation—Omer Brunelle à André Gingras, 864, Tingwick, $1500.
Vente—Joseph Morin à Damien Morin, p. 435 et 327, Warwick, $7000.—$1500. a/c.
Vente—Osias Geoffroy à Ephrem Noury, p. 563-564, Warwick, $4000.—$1200. a/c.
Vente—Raoul Gauthier à Trefflé Fournier, p. 94-95, Tingwick, $5100.—$3100. a/c.
Vente—Edmond Lamie à Philippe Grégoire, 79, Warwick, $2800.—$500. a/c.
Vente—André Gingras à Hégésippe Beauchesne, p. 159, Warwick, $500.—$100 a/c.
Vente—Delphis Hébert à Louis Ducharme, 458, Warwick, $6000.—$1000.—a/c.
Vente—Onésime Labrecque à Lucien St-Onge, p. 170-171-172, Warwick, $1600.—100 a/c.
Obligation—Delphis Germain à Léonard Barbin, 19 p. 20, Tingwick, $800.
Vente—Cyrille Roux à Delphis Germain, 21 p. 20, Tingwick, $2800.—$1900. a/c.
Vente—Honoré Gauthier à A Alphonse Perrault, 31, Tingwick et 31 et 31¼, Warwick, $12000.—$7000. a/c.
Vente—Wilfrid Paré à Georges Lafontaine, 238, Warwick, $9000.—$2000. a/c.
Vente—Zoël Desruisseaux à Bernard Lemay, p. 126-135, Warwick, $700.—payées.
Obligation—Amédée Fournier à André Gingras, p. 208, Warwick, $900.
Donation—Samuel Dion à Joseph Dion, ½ s.o. 100, Warwick.
Vente—Hormidas Roux à Ulric Marchand, p. 1, 32 et autres, Tingwick, $6000.—$3500.—aëc.
Vente—Arius Ducharme à Hormidas Roux, 1006 et autres, Tingwick, $8550.—$5000. aëc.
Obligation—W. Ernest Gobeil à Aureus Ducharme, 1014-1013, Tingwick, $800.
Vente Auréus Ducharme à W. Ernest Gobeil, 1015, Tingwick, $1750.—$800. aëc.
Obligation—Ulric Marchand à Mme Laura Proulx, 1034 et autres, Tingwick, $1000.
Vente—Samuel Dion à Thomas Dumas, p. 262, Tingwick, $3400.—$2000. aëc.
Donation—Patrick McKeown à John & Nelson McKeown, 630, Warwick et autre.
Vente—Isaïe Bourgault à Isaie Bédard, p. 556, Warwick, $900.—payées.
Obligation—Thomas Dumas à Joseph Gaulin, 377, Warwick, $1000.
Vente—Mme Eva Tremblay à Edouard Gagnon, p. 525-529, Tingwick, $4305.—$1500. a/c.
Vente—Amédée Gauthier à Adélard Hamel, p. 244, Tingwick, $750.—$250. a/c.
Donation—David Montambault et ux à Donat Montambault 324, Tingwick.
Obligation—Donat Montambault à Albert Beauchesne, 324, Tingwick, $2000.
Vente—Mme Philomène Royer à David Montambault, p. 504, Tingwick. $1200.—payées.
Obligation Médard Dessert à Albert Beauchesne, 434-435, Tingwick, $1500.
Transport—Mme Célina Sévigny à Lorenzo Rheault, sur J. Nap. Kirouac, $1200.
Obligation—Alphonse Leblanc à Onésime Tourigny, p. 763, Warwick, $2000.
Donation—Chs-B. Poisson à Chs Tousignant, 388, St-Norbert.
Mariage Albert Bouchard et Mlle Aldéa Rondeau, communauté de biens.
Obligation—Ernest Brassard à Prime Poirier, 800 et 801, Warwick, $200.
Vente—Mme Esther Pelletier à J. Oct. Roy, 366 et p. 365, St-Norbert, $1000 payées.
Vente—Donat Gagnon à Hector Paris, 335 St-Paul, $7500. 33200. a/c.
Obligation—Gédéon Bernard à L. N. Leclerc, A-8 et autres, 11e rg, Stanfold, $860.
Vente—Nap. Sévigny à Oscar Girouard, p. 31, Princeville, $250.—payées.
Mariage—J. Oct. Roy et Mme Esther Pelletier, séparation de biens.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 14 juillet 1920.

Le marché d'alimentation a été très soutenu cette semaine avec des prix plus élevés dans beaucoup de lignes. Le jambon fumé et le bacon ont augmenté de 2 et 3 cents par livre. Le beurre se maintient ferme. Le marché des oeufs est très soutenu. Tandis que les No 1 se vendent 54 cents, on demande 60 cents la douzaine pour les oeufs select. Le marché du poisson est augmenté sur le saumon et le flétan. Il y a aussi une légère avance sur le maquereau et la morue. La cause semble en être due aux faibles arrivages et à la saison de pêche plutôt mauvaise. Le saindoux, le shortening et le fromage restent fermes aux cours cotés.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.32
Jambon et langue, la lb.		0.38
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits		0.60
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.47½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.53
Cottage roulé	....	0.39
Jambons Picnic	....	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.		0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.		0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.31	0.32
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.56½	0.58½
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.54	0.60

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs.)	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.42	0.44
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.34

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07½	0.08
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	0.35	0.50
Saumon de Gaspé	0.40	0.45
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.40
Maquereau	0.15	0.16
Poisson blanc	....	0.20
Alose	0.18	0.20
Flétan	0.25	0.26
Brochet	....	0.12
Carpe	....	0.10
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.25
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.20	0.21
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.26	0.28
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	19.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	13.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	15.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercrdedi, 14 juillet 1920.

Le marché cette semaine est très ferme. Le marché du café et du thé semble faiblir. Le marché européen est inondé de thés de qualité inférieure de Ceylan et des Indes. Les épices sont également moins soutenues cette semaine. Le lait évaporé reste ferme au cours précédent. Le sucre et la mélasse continue à être soutenus. Il y a eu de nombreuses augmentations sur les prix de divers articles tels que les épingles à linge et le papier d'embal-

lage. Les cuves en bois ont augmenté de 10 pour cent. Le soda à laver est en hausse de 35 cents et vaut $2.50 les cent livres. Le tarif des sacs en papier est augmenté de 50 pour cent et sur ce nouveau tarif l'escompte du commerce est de 25 pour cent. Les pipes de plâtre ont augmenté de 30 cents et valent $2.70 la boîte. La brique à couteau est également en hausse et est cotée $1.00 la douzaine. L'huile d'olive Garret a subi également une augmentation de $1.00 le gallon et se vend aujourd'hui $5.25. Par contre, le tapioca perlé et fin a baissé de 1½ cent par livre et vaut 12 cents à 12½ cents suivant quantité.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille.		15.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	1.38	1.40
No 3 C.W.	1.36	1.37
Extra Feed.		....
No 1 Feed.		....
No 2 Feed	1.33	1.34
Orge:		
No 3 C.W.		1.80
No 3.		1.78
No 4 C.W.		1.74
Feed.		1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	21.00
Acadia, extra granulé.	21.00
St. Lawrence, extra granulé.	21.00
Canada, extra granulé.	21.00
Dominion Cristal, granulé.	21.00
Glacé, barils.	21.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	21.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.).	21.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	20.60
Jaune No 2 or.	20.50
Jaune No 3.	20.40
Jaune No 4.	20.20
En poudre, barils.	21.10
En poudre, 50s.	21.30
En poudre, 25s.	21.50
Cubes et dés, 100 lbs.	21.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	21.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	22.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	23.50
En morceaux Paris, barils.	21.60
En morceaux 100 lbs.	21.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	21.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	22.00
En morceaux cartons 5 lbs.	22.75
En morceaux cartons 2 lbs.	23.50
Crystal Diamond, barils.	21.60
" " boîtes 100 lbs.	21.70
" " boîtes 50 lbs.	21.80
" " boîtes 25 lbs.	22.00
" " caisses de 20 cartons.	22.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.10¼
½ barils.	0.10¾
Kegs.	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	8.05
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes.	1.75
Barils.	1.78
Demi-barils.	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.50

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz.,	3.50, 3.65, 3.50,
Flocons, avoine, 20s.	4.25
Avoine roulée, 20s.	5.40
Avoine roulée, 18s.	6.50
Avoine roulée, grand, douz	2.42½
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	3.00
Riz puffé.	6.75
Blé puffé.	5.70
Farina, caisse.	4.25
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	2.35
	3.65

USINE A SEL WINDSOR, ONT.

The Canadian Salt Co. Limited

WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.
La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE
Faits au Canada.

Health bran, (20 paquets) caisse		2.60
Orge perlé écossais, caisse		2.60
Farine à crêpe, caisse		3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½		3.25
Farine de sarrasin, caisse		3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets		6.75
Blé à porridge, 36s. caisse		7.30
Blé à porridge, 20s. caisse		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.		3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.		6.00
Corn starch (préparé)		0.14
Farine de pomme de terre		0.16
Empois (buanderie)		0.12½
Fleur tapioca	0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	....	2.00
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	....	1.90
Tomates, 3s	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s, douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s, douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	19.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca l,a lb. (seed)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

	La livre	
Café—		
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—	La douz.	
Boîtes, 1 lb		5.80
Boîtes, ½ lb		3.00
Boîtes, ¼ lb		1.60
Petite taille		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés		54.25
Short, wagons mélangés		61.25
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs		3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal		66.00
f.o.b. Fort William		64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	9.00	10.00
Peaux de mouton, la pièce	....	4.00
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.28
Peaux de taureau, la lb.	....	0.23
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.65
Peaux de veau de son, la lb.	0.25	0.30
Laine lavée, la lb.	0.70	0.75
Laine non lavée	....	0.55

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.15

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)		12.00
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		3.50
Concombres, manne		6.00
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse		....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple		....
Chou (Montréal) caisse		6.50
Carottes (sac)		1.75
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue (Boston), caisse		5.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe		0.60
Champignons, lb.		1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac		8.00
Oignons rouge, 75 lbs		....
Oignons Texas, caisse		3.00
Oignons espagnols, caisse		....
Salsifis, douz.		0.50
Persil (canadien)		0.75
Piments verts, douz.		0.50
Panais, sac		1.75
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.		6.00
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Epinards, baril		6.00
Navets, (Québec) sac		2.50
Navets (Montréal),		2.00
Tomates, serre, lb.		0.40
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00
Cresson (douz.)		0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30

Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.21	0.28
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb	....	0.40
Figues, 2½s, la lb	....	0.45
" 2½s, la lb	....	0.48
" 2¾s, la lb	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb	....	0.38
Fancy cassées, la lb	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

LES EPICES

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.30
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	....	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.28	0.30
Paprika	....	0.80
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb	....	0.30
Cannelle, la lb	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.18	0.20

Qu'est-ce qui a donné au Pneu Royal Oak

Une réputation de bon service?

La réponse est assez simple — la Qualité — La qualité d'abord, encore et toujours. Pour avoir la qualité que nous désirions nous avons jugé nécessaire d'engager des experts dans chaque département, rendant chacun d'eux responsable de son département, et aujourd'hui nous sommes persuadés que cette idée est aussi bien établie pratiquement que théoriquement. Aucun commerce ne peut réussir sans des principes de service élevés et définis et nous avons constaté en fabriquant des pneus que c'est lorsque nous donnons le plus que nous recevons le plus.

C'est pourquoi nous sommes capables de garantir 6,000 milles pour chaque Pneu Royal Oak.

Oak Tire & Rubber Co., Limited

19 Dundas Street East, Toronto.

Fabrique: Oakville, Ontario, Canada.
Succursale de Winnipeg: 120 Lombard Street
Succursale de Montréal: 342 Rue St-Jacques

Plus résistant que le chêne.

La Construction

AYLMER

Agrandissement du bâtiment du pari mutuel. Propriétaire Connaught Jockey Club, Edifice de la Banque Nationale, Ottawa. Architecte: W. E. Noffke, Central Chambers.

BLACK LAKE

Couvent des Soeurs de la Charité de St-Louis. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal, prix pour bois (pin et épinette), plancher érable, peintures, vernis, quincaillerie, vitres, agencement intérieur, bardeaux d'amiante, plomberie, fixtures, une ou deux fournaises tubulaires, environ 50 à 60 tonnes de poutres d'acier de seconde main, fer galvanisée, etc.

BUCKINGHAM

Eglise St-Joseph. Architectes: Viau et Viau, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

GRANBY

Réparations à salle de billard $5,000. Propriétaire: Ovide Dery, Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Pripriétaire fera faire travaux à la jiurnée. Sur le marché pour matériaux.

2 résidences $15,000. Propriétaire: J. A. Ménard. Travaux à faire à la journée sous la surveillance du propriétaire. Tous matériaux achetés.

LACHINE

2 cottages semi-détachés $16,000. Avenue Brewester. Pripriétaire: This. D. Lonergan, 304 rue Université, Montréal. Architecte. J. F. Huot. Charpente à faire à la jiurnée. Soumissions reçues par propriétaire et architecte pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Architecte demande immédiatement prix pour lattes métalliques. Propriétaire et architecte achètent tous les matériaux.

LA TUQUE

Edifice Community. Propriétaire: Brown Corp. Ltd. Architectes: Ross et MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Cape, 10 rue Catheart, Montréal. Sous-contrats seront accordés sous peu.

Edifice Time. Propriétaire: Brown Corp. Ltd. Architectes: Ross et MacDonald. 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Cape, 10 rue Catheart, Montréal. Sous-contrats seront accordés sous peu.

MONTREAL

Station de service de gazoline, coin Route Lasalle et avenue Pacific, Verdun. Propriétaire: C. Allard, 1163 rue Wellington. Architecte: J. F. A. Benoit, 1198 rue Wellington. Toiture: Asbestos Mfg Co., 511 rue Ste-Catherine Ouest. Balance des travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Agrandissement et réparation de batiment servant Propriétaires: Kerfoot et Oilan Ltd, 174 rue St-Denis. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est, Entrepreneur général: Louis Lemaire, 1836 rue Jeanne-Mance. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence $9,000. Propriétaires: Golet et Fontaine, 2046 rue Masson. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage, et peinture: F. Gobet, 2046 rue Masson. Soumissions reçues pour sous-contrats. Prix demandés pour matériaux.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: F. E. Rippel, 733 4e avenue, Maisonneuve. Soumissions reçues par le propriétaire pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Demande prix pour bois, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Résidence $4,000. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: A. Riendeau, 164 rue Bromby. Pas de matériaux requis.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Huppe, 174 rue Dufresne.

Résidence $35,000, coin du Boulevard St-Joseph et du chemin Ste-Catherine. Propriétaire et entrepreneur général: F. A. Barry, 239 avenue Mont-Royal Ouest. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture par le propriétaire. Contrats à accorder par le propriétaire pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et tuiles.

Résidence $10,000, arvenue Vendôme. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: J. Rozan, 2646 rue Notre Dame Ouest. Demande prix pour briques et bois. Contrats à accorder pour toiture, plomberie, électricité et chauffage.

Réparations à résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: F. A. Vipond, 200 rue Peel.

2 résidences de $5,000 à $10,000 chacune, avenue Clanranald, N. D. G. Propriétaire et entrepreneur général: H. White, 1086 avenue Fewmarch. Soumissions reçues par propriétaire pour toiture et électricité.

Réparations à hangar $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: A. Lavigne, 54 Montée St-Laurent. Propriétaire fera faire tous les travaux à la journée. Matériaux en petite quantité à mesure des besoins.

Entrepôt frigorifique, $500,000. Propriétaire: Place Viger Cold Storage Co. Lted., 90 rue Notre-Dame Est. Architecte: A. Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est.

Fabrique, $280,000, coin de la rue Van Horne et de l'avenue du Parc. Propriétaire: Bovril Lted., 27 rue St Pierre. Architectes: Fetherstonhaugh & McDougall. 51 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneurs généraux: Anglin Norcross Co. Ltd., 65 rue Victoria.

Réparations à résidence, $9,000. Propriétaire: Dame W. F. Torrance, 149 rue Metcalfe. Entrepreneurs généraux; J. Boucher & Cie. Feront faire tous travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: D. Blay, 185 Boulevard Décarie. Electricité à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Résidence $5,000, rue Drolet. Propriétaire et entrepreneur général: Xavier Denis, 9061 rue Ethel. Tous matériaux achetés. Travaux à faire faire à la journée par le propriétaire.

Réparations à résidence, $6,000. Propriétaire: Geo. Harper, 760 rue Saint-Urbain. Travaux à faire à la journée.

Soumissions pour l'Ecole St-Jacques et résidence pour les professeurs, $155,000. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneur général probable; J. A. Durocher, 291 rue Chambly.

Magasin et 2 résidences, $10,000, rue St-Hubert. Propriétaire et entrepreneur général: L. V. Laperle, Montréal-Nord. Architecte: F. A. Doucet, 195 rue Ste-Catherine Ouest. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande matériaux.

Magasin départemental, $100,000. Propriétaire: J. A. Gagnon, 1377 rue Wellington, Verdun. Architecte: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques. Contrats à accorder par les architectes pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, marbre, tuiles et fer ornmental.

Maison à appartements, $150,000, coin Grey et Sherbrooke, N.-D. G. Propriétaire et entrepreneurs général: J. Dominique, 223 avenue Marcel. Donnera sous-contrats pour marbre, tuiles, toiture, plomberie, chauffage et peinture.

4 résidences de $8,000 chaque, rue Bourbonnière, entre Girard et Boyer. Propriétaire et entrepreneur général: A. Deschamps, 1709 Avenue Delorimier. Travaux à faire faire à la journée par le propriétaire. Prix demandé pour tous matériaux y compris ciment, portes et châssis.

Bâtiment à bureaux et étages, $150,000, coin des rues des Jurés et Hermine. Propriétaire: Toronto Type Foundry Co. Ltd., Côte du Beaver Hall. Architecte: A. G. Nosworthy, 304 Avenue Université. Contrats à accorder pour toiture et peinture. Architecte demande prix pour plomberie et chauffage.

Réparations à école, $22,000, rue Fullum. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: A. Lafontaine, 87 rue Ste-Catherine Ouest. Tous travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour le plâtrage et la peinture.

5 logements, $12,000. Propriétaire: P. Singerman, 1787f rue Delaroche. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Entrepreneur général, maçonnerie et charpente par le propriétaire.

Résidence, $1,860. Propriétaire: Arl Holt, 2176 rue Carrigan. Travaux à faire faire à la journée par le propriétaire. Quelques matériaux achetés.

Réparations à résidences, $2,000. Propriétaire: Gédéon Denis, 2522 rue Ontario. Entrepreneur général: J. B. Martineau, 471 1rue Orléans. Fera faire tous travaux à la journée. Quelques matériaux achetés.

Réparations à résidence, $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: Rocco Merclino, 750 rue Alma. Tous travaux à faire à la journée. Quelques matériaux requis.

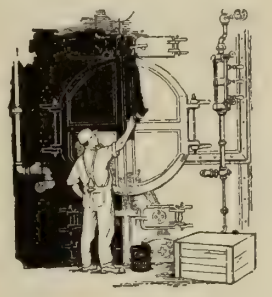
Réparations à magasin, $1,500, 310-312 rue St-Christophe. Propriétaire: N. G. Valiquette, coin des rues Sherbrooke et St-Hubert. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à entrepôt, $2,000. Propriétaire et entrepreneur général: Patenaude & Carignan, 106 rue St-Paul. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc., Barrett

Tout produit portant le nom de "BARRETT" est avant tout un article de qualité. C'est aussi un article qui se vend rapidement, parce qu'il assure la satisfaction du client. Les produits décrits ci-dessous sont le résultat de longues années d'expérience dans la fabrication et chacun d'eux est le meilleur produit dans son genre qui soit sur le marché.

Notre publicité dans les principaux journaux et revues fait voir à votre clientèle que la marque "BARRETT" est toujours une garantie de satisfaction.



Peinture au Carbone Elastique Everjet

Cette peinture protectrice au carbone de haute qualité et de prix modéré a la même base que le fameux "Specification Pitch" Barrett. Elle est absolument à l'épreuve des intempéries, des vapeurs, acides et alcalis. Elle peut être employée sur le métal et sur le bois et dure indéfiniment, même soumise aux conditions les plus rigoureuses.

Bien que la peinture Everjet ne soit sur le marché que depuis moins de dix ans elle est largement employée par les chemins de fer et les grosses entreprises industrielles dans tout le Dominion.

Elle est particulièrement recommandée pour les surfaces exposées en métal telles que les machines, les instruments agricoles, les toits en zinc, les cheminées, etc., parce qu'elle donne une protection parfaite contre la rouille, le grand destructeur du métal.

Facile à appliquer, est vendue prête à l'usage dans les empaquetages de tailles suivantes: Barils (environ 40 gallons); ½ barils; boîtes de 5 et 10 gallons et boîtes lithographiées de 1 gallon (caisses de 1 douzaine).

Il y a un vaste champ pour la peinture Everjet dans chaque centre. Vous pouvez la recommander à vos clients avec la plus entière confiance.

Toiture Caoutchoutée Everlastic

La toiture en rouleau qui se vend le plus vite sur le marché canadien. De prix réduit — de haute qualité — de service durable — d'application facile — d'une imperméabilité parfaite. Se fait en trois pesanteurs: légère (1 pli) — moyenne, (2 plis) — lourde, (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Clous et ciment emballés dans chaque rouleau.

Ciment à Toiture liquide Everlastic

Le meilleur matériel au monde pour refaire la surface des toitures usées en feutre ou caoutchoutées. Se vend prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une couche unie, durable et imperméable qui ajoute des années de service aux vieilles toitures à très peu de frais.

Emballé en toutes dimensions depuis les boîtes de 1 pinte jusqu'aux barils de 40 gallons.

Ciment Plastique Elastigum à rapiécer.

Un ciment résistant, élastique, imperméable pour tous travaux de réparations et imperméabilisation. Connu comme "Le Ciment élastique aux mille usages."

Sans égal pour boucher les trous dans les toitures, réparer les puits de lumière et les gouttières, remplir les corniches, etc.

Se vend prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (24 à la caisse); boîtes de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs; paquets de 1 lb; ½ barils d'environ 300 lbs et barils d'environ 600 lbs.

CREONOID (huile contre les mouches)

DESTRUCTEUR DE POUX ET PULVERIN POUR LES VACHES.

Un destructeur bon marché et efficace de mouches, poux et vermine sur le bétail et la volaille. Son emploi signifie: chevaux en meilleure santé, porcs plus gras et augmentation de la production du lait et des oeufs.

Creonoid est d'une vente bonne et assurée dans tous les centres ruraux progressifs.

Se vend en boîtes de 1 gallon (12 à la caisse); boîtes de 5 et 10 gallons; ½ barils et barils.

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

The Barrett Company LIMITED

ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE COUR DE CIRCUIT

M. P. S. Rap vs. House offeard, $20.
C. Turgeon vs J. Leprohon, $96.
J. Duchesne vs O. Beauchamp, $63.
N. L. Henderson vs. Tipograph Bros., $83.
J. A. Primeau vs. E Bouchard, $12.
V. Garmel vs. J. Stand, $14.
A. Galarneau vs. J. B. Cyr, $11.
H. A. Blackdon vs. F. Primeau, $15.
A. Sauvé vs. V. Cloutier, $36.
Palmolive Co. vs. L. A. Hitu, $82.
E. M. Spray vs. H. P. Davis, $13.
C. Gaguon vs. Geo. Lamoureux, $13.
J. Cunedt vs. J. A. Rosenston Bros., $12.
H. Brassard vs. J. A Mirault, $11.
L. Tractetheberg et al vs. Antoine Bernard, $84.
J. E. Rioux vs. Frank Potts, $20.
J. Garmaise vs. Ulderic Bouchard, $46.
J. Larivée Jr. vs. Alf. Poirier Jr., Lachine, $39.
D. McCormick et al vs. E. Vallilee, Buckingham, $19.
C. Lussier vs. Arsène Richard, Farnham, $65.
Hector Lamontagne Inc. vs. Wilf. Melayer, Ste-Agathe, $71.
Renfrew Machinery Co. vs. Alf. Boucher, Témiscouata, $14.
Marion Chs Ltd vs. J. B. Sanscartier, $56.
M. Gordon vs. A. Robidoux, $13.
S. L. Routtenberg & Co. vs. Ern. Rollin, $38.
Standard Paper Box Co. Ltd. vs. G. W. Droz, $22.
R. E. Lunham et al vs. Vve A. Racicot, $42.
Jos. Picard jr. vs. E. alias A. Lafortune, $12.
J. Garmaise vs. J. A. Beauchamp, $36.
J. Garmaise vs. L. Dion, $39.
Consolidated Plate Glass Co. vs. N. Germain, $22.
C. Robin vs. A. Vincent, $69.
J. T. Demers vs. Vve J. Proulx, $10.
M. Goyer & Fils vs. Z. Thivierge dit Lesage, $20.
J. H. Blay vs. Wm. Sylvestre, $11.
C. A. Aspin vs. Edw. Young, $16.
J. Morgan & al vs. Geo. Godin, $11.
O. Simard vs. J. A. Robson, $12.
J. D. Melançon vs. Léonidas Denis, $15.
M. L. H. & P. Co. vs. Jos. Bard, $46.
M. L. H. & P. Co. vs. E. Shuchat, $45.
F. X. Leuvir vs. Raoul Desrosiers, $15.
Beaudoin Ltd. vs. Geo. Couture, $62.
P. M. Carrier vs. R. Graham, $15.
J. O. Morin vs. J. O. Duchaussoy, $50.
J. Dufresne vs. J. Coalliar, $12.
O. Chèvrefis vs. A. Granger & Cie., $41.
E. Pilon vs. M. A. Piché, $91.
Mme M. Limoges vs. J. Lamoureux, $72.
Cie Bonnier & Frères vs. L. St-Denis, $29.
W. Dumberry vs. J. Filion, 3$0.
A. Bouchard vs. A. Dickson, $17.
West End Provision Store vs. R. Emerson, $10.
J. [illegible] vs. A. Racine, $34.
E. [illegible] vs. Wm Poitras, $38.
J. [illegible] vs. S. Lamarque, $44.
H. [illegible] vs. J. Latour, $54.
E. [illegible] vs. F. Clement, $13.
Compagnie d'Importation Ltd. vs. J. W. [illegible], $24.
L. J. [illegible] vs. J. Levesque, $13.
Cohen Ltd. vs. J. H. Bellau, $32.
J. Dufault vs. J. R. Donati, $25.
W. & F. P. Currie and Co. Ltd. vs. J.B. Gagné, $93.
C. W. Lindsay Ltd vs. J. J. Cook, $86.
A. O. Galarneau vs G. Smith, $39.
Evan Brothers Ltd vs. Vve J. Booth, $10.
T. Bissonnette vs. J. Lippé, $10.
Garage Central Ltd vs. H. Brisebois, $50.
S. Vallée vs. G. Chabot, $28.
Swift Canadian Co. vs. E. Benoit, $56.
A. Paré vs. Vve Roméo DuVerger, $32.
Commission Scolaire de Verdun vs. Philias Grenier, Verdun, $40.
A. L. Vassener vs. Vve Jos. Tessier, Lachine, $15.
J. A. Marcotte sr. vs. Annie Legault, Mont Laurier, $47.
Equitable Fire Ins. Co. vs. Adélard Balthazar, Glen Sutton, $19.
A. Trudeau vs. Art. Brais, Longueuil, $26.
Jos. Larivée vs. H. Guilbault, Lachine, $28.
G. Hall vs. W. Bennie, Verdun, $34.
Jas. Robertson Co. Ltd. vs. Henri Gascon, St-Lin, $66.
Int. Harvester Co. vs. Ovila Therrien, St-Jovite, $19.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Wilfrid Dori vs. Aldéric Lanthier, Montréal.
J. B. Baillargeon vs. Eli Duhamel, Montréal, $36.
Dunnelt & Prince vs. Parker Leather Co., Montréal.
Omer Pagé vs. Hercule Lapointe, Montréal, $157.
Lepailleur Frères vs. W. Proulx, Montréal, $407.
Maple Crispete Co. Ltd. vs. J. E. Legault, Montréal, $157.
L. Villeneuve & Cie Ltd vs. J. A. E. Plante, Montréal, $975.
Watt & Godin vs. L. St-Jean, Montréal, $181.
Anastase Pigeon vs. Albert Vincent, Montréal, $270.
Peight Speciality vs. The Wigwam Ltd. Montréal, $209.
Orange Manufacturing Co. vs. T. P. Tansey, Montréal, $270.
Jos. Archambault vs. Wm. Beaulieu, Montréal, $167.
W. Garand et al vs. A. Chaussé, Montréal.
Abraham Brigger vs. L. Edgar Collin, Montréal.
Armand Roch vs. P. I. Crevier, Montréal, $874.
Adrien Bastien vs. J. A. Duguay, Montréal, $408.
J. Goldstein vs. D. Charkin, Montréal, $256.
J. B. Baillargeon Express Ltd. vs. Elie Duhamel, Montréal, $36.
G. Friedlander vs. Art Skirt Dress Mfg. Co. vs. Montréal, $400.
G. I. Drummond vs. W. E. Shaw, Montréal, $450.
Mme Angus Bouchard vs. Albert Lamoureux, Montréal, $50.
Dennelt and Prince Co. vs. G. G. Parker, Montréal.
The Bartelt Co Ltd. vs. J. A Grou, Montréal.
The Ogilvie Flour Mills Co. vs. R. L. Malkin, Montréal, $946.
J. O. Renaud vs Gustave Boulanger, Montréal.
John Thompson vs. Ernest Hemple, Montréal.
J. T. Grimard vs W. Cabana et al, Montréal, $615.
L. J. S Racette vs. Cie Canbec Ltée, Montréal, $4,000.
J. Cournoyer vs. O. Berthiaume, Montréal, $371.
Dupuis Frères Ltd. vs. G. Dansereau, Montréal, 343.
E Brais vs. Mme Regina Majeau, Montréal, $125.
Frédéric Aumais vs. Solomon Félix, Montréal, $348.
Edouard Lefebvre vs. Willie Desgroseilliers, Montréal, $25.
Harris Freiman et al vs. James Economakes, Montréal, $175.
Mme M. F. Lefebvre vs. Z. Lelièvre, Montréal.
W O. Perron vs. Pierre Couture, Montréal, $850.
Mme M. Pearson vs. R. Ducharme, Montréal, $876.
F. Marcovitch vs. H. W. Gerhard, Montréal.
N. Dufresne vs. A. Dufresne et al, Montréal.
Winceslas Harrel et al vs. J. J. Perrier, Montréal.
John Curousky vs. Thos. Davidson Co. Ltd., Montréal.
Félix Auger vs. Canadian Rolling Mills Co. Ltd. Montréal, $900.
La succession J. O. Villeneuve vs. J. B. Brisebois, Montréal, $106.
C. A. Archambault vs. Edouard Ladouceur, Montréal, $451.
George Lafortune vs. Dosithée Barrette, Montréal, $233.
La Ville de Pointe-aux-Trembles vs. Herbert Lubin, Montréal, $1,763.
Stephen Vallée vs. Aurèle Cyr, Montréal.
Mandel Mallek vs. O. L. Kerner, Montréal, $1,793.
Edouard Lefebvre vs. Willie Desgroseilliers, Montréal, $25.
E. Gravel vs. National Brick Co. of Laprairie Ltd. Montréal, $350.
C. R. Dupuis vs. W. Dagenais, Montréal, $110.
S. Morantz vs. N. A. Corbeil, Montréal, $102.
Guardian Ins. Co. Ltd. vs. R. W. Marshall, Montréal, $1,745.
Hudon, Hébert et Cie Ltée vs. Joseph Durnin, Huntingdon, $367.
Patenaude & Carignan Co. Ltd., vs. Lionel Guay, Ste-Anne de Bellevue, $196.
Joseph Wiseman vs. Wm. Harol, Montréal, $117.
J. L. Perron et al vs. Morin Packing Co. Ltd., Montréal, $166.
Mme Marie-Laure Brodeur vs. Oscar Major, Trois-Rivières, $100.
John Bardini vs. St. Lawrence Sugar Refineries, Montréal, $250.
Limoges Bros vs. Vve John J. Lockerly, Montréal, $170.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Canadian Syndicate vs. W. Tousignant, 20 juillet, 11 a.m., 440 Rivard, huissier Pauzé.
D. Vandandaigne Regd. vs. David Roberge, 20 juillet, 11 a.m., 1662 St-Denis, huissier Pauzé.
Goodwins Ltd. vs. S. R Fraser, 19 juillet, 1 p.m., 1273 Bernard, huissier Pauzé.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 14 juillet 1920.

Les changements sont moins nombreux dans la quincaillerie en gros et en certains cas il semble que le maximum a été atteint par certains produits. D'un autre côté, tout semble indiquer que la demande va dépasser de beaucoup l'approvisionnement pour un grand nombre d'articles courants ou spéciaux et ceci veut dire que la base actuelle de ces articles se maintiendra probablement. A aucun moment il n'y a eu autant de facteurs à prendre en considération, tels que le transport, l'approvisionnement en matière première, la main-d'oeuvre, etc., qui sont presque tous dans une situation inextricable. Tout le monde semble s'accorder à penser qu'il n'y aura pas de rajustement violent des prix sur les chiffres actuels.

Le pétrole et la gazoline ainsi que les huiles lubrifiantes de toutes sortes sont très fermes. En raison de la hausse récente du fer et de l'acier, quelques négociants de gros prévoient une augmentation des chaînes. Les tuyaux à eau et les tubes à chaudière sont rares et fermes avec hausse probable. Les fils de cordonnerie sont très fermes et de prix élevé. Une ligne de bourrures de collier en feutre a augmenté. Différents papiers de construction sont plus chers. Les tranche-fruits ont encore augmenté. Les clous en broche sont fermes et chers et les produits en broche sont tous rares et fermes, avec hausse plus que probable dans un avenir rapproché. Le prix des articles émaillés est ferme et les différentes lignes sont activement demandées. Les cuves à laver et les seaux se vendent bien, mais ne sont pas en abondance, en raison de la rareté des tôles. Les vadrouilles au liquide Veneer ont atteint $16.00 la douzaine. La coutellerie est ferme et très demandée. Les vieux matériaux sont calmes et le ton est moins soutenu. Les métaux en lingots ont été quelque peu instables et il y a eu plutôt une liquidation franche des stocks.

Les affaires à la campagne ont été excellente depuis un certain temps et juin est considéré comme un des mois les plus actifs qu'on ait connus. Les affaires en ville sont actuellement très satisfaisantes. Il y a toujours une grande rareté des articles de saison.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	4.90
Acier à machinerie, fini fer.	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.65

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	9.00
Calibre 12	9.05
Calibre 14	9.10
Calibre 16	9.35
Calibre 18-20	9.40
Calibre 22-24	9.45
Calibre 26	9.50
Calibre 28	9.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 16	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 20	10.25
Tôle anglaise:	
Calibre 28	12.50
Calibre 26	12.25
Calibre 24	11.65
Calibre 22	11.30
Calibres 18 et 20	10.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques, bottines chaussures		0.08¼
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.10	0.11
Cuivre rouge	0.17	0.18
Cuivre léger	0.08	0.09
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne		22.00
Rebuts malléables (tonne)		22.00
Bouts de tuyaux (tonne)		16.00
Plaques de poêles (tonne)		27.00
Acier pour faire fondre		22.00
Bushelling No 2	12.50	13.50
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

LA PEINTURE

Mercredi, 14 juillet 1920.

Le fait capital du marché de la peinture cette semaine a été la baisse de 20 cents par gallons sur l'huile de lin et l'essence de térébenthine. Ces deux diminutions avaient éte prédites dans nos derniers numéros et il est à prévoir que les prix baisseront encore si les conditions de transport continuent à être favorables.

D'une façon générale la demande pour les divers produits de peinture est plus calme qu'elle n'a été cette saison bien que les fabricants de peintures soient très satisfaits de la demande

d'été. Les ordres de peintures préparées et de vernis qui arrivent sont aussi importants qu'on peut l'espérer pour cette saison de l'année. Peu de gens prévoient une réduction quelconque de la base du blanc de plomb à l'huile ou du mastic.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple.	2.95	3.25
Par petits lots	3.05	3.35

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	2.15	2.35
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils.	2.17½	2.37½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	.0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	.0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	.0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	.0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	.0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	.0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	.0.31	0.35
Chrome jaune.	.0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	.0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	.0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	.0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	.0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	.0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	.0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	.0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	.0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	.0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	.0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	.0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	.0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	.0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.35
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher .	4.00
B-H Fresconette, blanche . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher .	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....

IMPERIAL HARNESS

Le HARNAIS DE LA MARQUE IMPERIAL est garanti exempt de tout défaut dans la fabrication et dans le matériel. Vous êtes certain d'avoir satisfaction lorsque vous achetez un attelage fait par Trees & Company.

Le Harnais No 640 pour attelage double est fait spécialement pour les travaux de ferme, tels que le labourage, l'ensemencement et le charriage général. C'est une bonne valeur exceptionnelle à un prix très modéré. Brides à oeillères avec montant latéral; courroies d'un pouce; attelles dans le haut; traits, avec chaîne d'acier, recouverte de cuir; bourrures avec agrafe et rivets; avaloir avec porte-traits rivetés dans le haut. Garnitures en métal blanc ou vernissées, mais pas sur le collier. Prix $57.00

Vendu par tous les vendeurs de harnais du Dominion. Si votre marchand ne peut vous procurer le Harnais Impérial, écrivez-nous directement pour avoir les catalogue et prix.

SAMUEL TREES & CO., LIMITED. Maison fondée en 1866.

Manufacturiers de harnais et vendeurs d'accessoires d'automobile.

42 Wellington St. East, Toronto.

Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC	
XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¼
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril	8.00

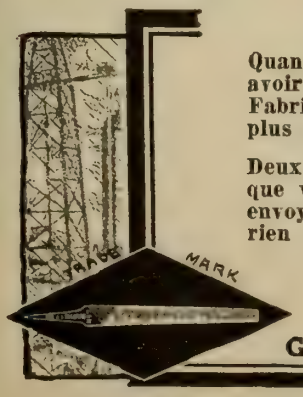
F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.75
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue	1.30
Fibre surprise	1.30
Feuille 'Stag"	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16. 20 et 24 onces, le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45



Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

Huile à mouches "Credroid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Recipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00
Ciment à raccommodage "Elastigum"	
Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boites de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boites 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
P. and L. No. 61		5.06
Jamieson's Copaline		4.25
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5.62
Ramsay's Universal		3.45
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.12½
Crown Diamond Floor		4.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite		4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

Plomb (Rouge sec):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

Plomb (Rouge à l'huile):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

Reproduction photographique montrant la flamme du bec de lampe "Correct" B ou No 2

Le Bec de Lampe "CORRECT" se vend de lui-même

Le bec de lampe "CORRECT" donne de 25% à 50% plus de clarté. La lumière qu'il procure est meilleure et plus blanche. Il vous suffit d'allumer un brûleur "Correct" à côté d'un brûleur ancien modèle pour être certain d'en faire la vente.

The Schultz Manufacturing Co., Ltd.

HAMILTON, CANADA.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

Diminuez vos dépenses de Beurre avec les Confitures St. Williams

Bien que les ménagères trouvent que le prix des confitures et des conserves est élevé aujourd'hui, elles se rendent compte qu'elles ne peuvent les préparer elles-mêmes au même prix, sans compter les heures de travail que demande leur préparation.

Elles savent aussi que la confiture est délicieuse à étendre sur le pain et qu'elle aide à diminuer notablement leur dépense hebdomadaire de beurre.

Aussi, M. l'Epicier, ayez soin de bien exposer votre stock de Confitures St-Williams et vous verrez qu'elles soutiennent toujours leur réputation de produits reconnus de premier ordre dans leur genre et de ligne des plus profitables à vendre.

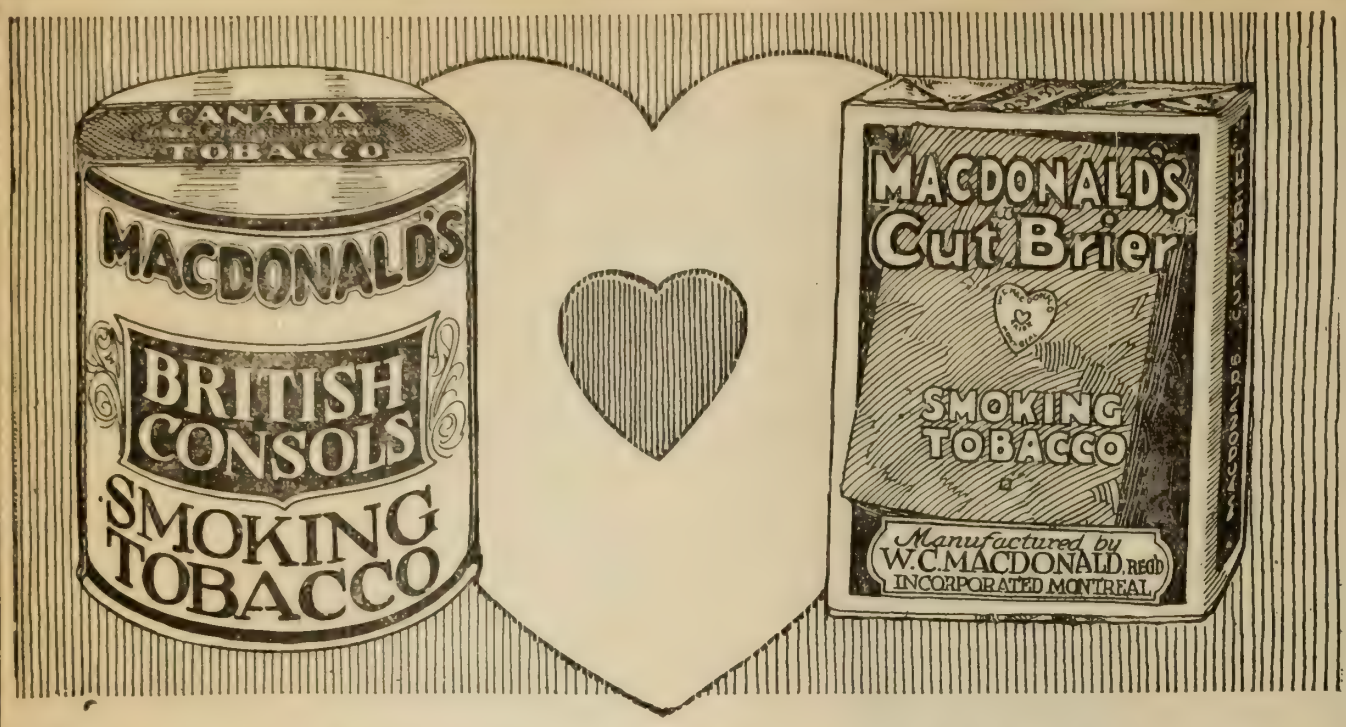
ST. WILLIAMS PRESERVERS LIMITED

SIMCOE et ST. WILLIAMS, Ont.

Distributeurs

MACLURE AND LANGLEY, LIMITED

TORONTO :-: :-: WINNIPEG



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

ROSE BRAND

Les produits de choix d'un grand établissement

LA MARQUE A LA ROSE représente les produits de choix d'un établissement qui depuis des générations a été réputé pour la haute qualité de ses aliments.

C'est la marque des produits alimentaires choisis avec soin et préparés d'une façon particulière dans des conditions idéales et scrupuleusement hygiéniques. Le genre d'aliments que vous pouvez être fier à juste titre de vendre à vos clients.

Pour aider nos vendeurs à augmenter leur débit de produits alimentaires purs, nous créons la demande pour la MARQUE A LA ROSE au moyen d'une publicité énergique dans les grands quotidiens, hebdomadaires et magazines de tout le Canada.

De jolies cartes d'étalage superbement coloriées, des pancartes, des dispositifs d'étalage, etc, ont été préparés pour attirer les acheteurs au magasin—pour donner un cachet plus artistique au rayon d'alimentation et aider le détaillant à faire des étalages spécialement attrayants.

Des livres de recettes et d'autres prospectus pour distribuer au comptoir seront adressés avec les articles publicitaires ci-dessus à tout marchand qui en fera la demande—gratuitement et port payé.

Un point important de Service de la **Marque à la Rose** consiste dans la livraison prompte et rapide. Les produits frais peuvent être obtenus journellement à court avis en écrivant à la plus proche de nos succursales ou de nos usines de salaisons.

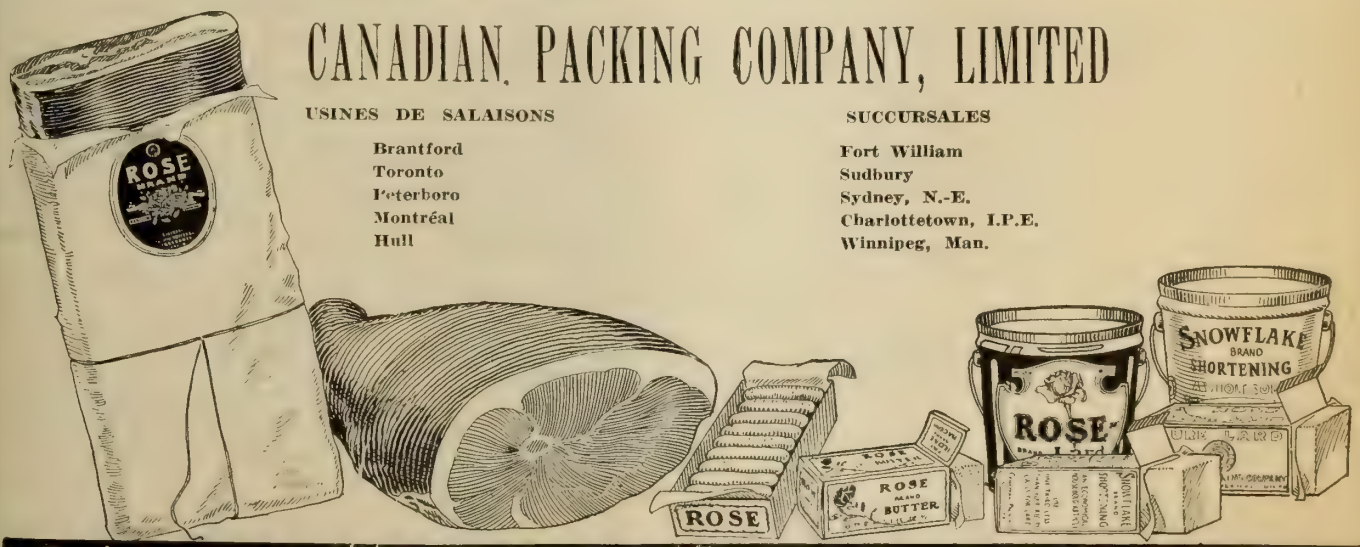
CANADIAN PACKING COMPANY, LIMITED

USINES DE SALAISONS

Brantford
Toronto
Peterboro
Montréal
Hull

SUCCURSALES

Fort William
Sudbury
Sydney, N.-E.
Charlottetown, I.P.E.
Winnipeg, Man.



CANADIAN PACKING COMPANY LIMITED

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux Cafés

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan.
Thés et produits d'Orient.

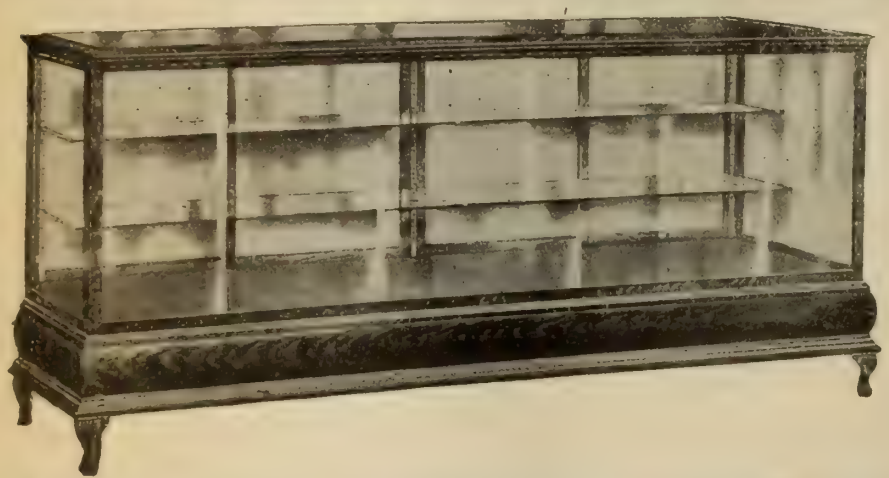
SAVONNERIE DU SUD-OUEST
Bordeaux, France.
Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N. B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N. E.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge.

LAC MEGANTIC, Que.

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraîchissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette
BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.

Lorsque vos clients refusent d'acheter des pommes de terre, vendez-leur du

MACARONI MARQUE SUPERIEURE

Fidèle à son nom comme Saveur et Qualité

Nous ne l'appelons pas "Supérieure" sans motif. Là où s'arrêtent les autres marques, nous commençons à ajouter une qualité en plus.

Par exemple:

Le Macaroni de la marque "Supérieure" est séché sept jours au lieu des quatre jours habituels. Doux comme du velours.

Pas de coloration artificielle.

Seul le meilleur blé dur Canadien est employé.

Rien que par sa saveur supérieure, il est appelé à devenir le prince des articles de bonne vente.

Voici notre suggestion — engagez vos clients à essayer le Macaroni de la marque "Supérieure". Nous serons l'un et l'autre enchantés du résultat.

Mettez-vous en rapport dès maintenant avec votre fournisseur de gros pour une commande d'essai.

Seuls agents de vente pour le Canada.

SAINSBURY BROS.,

116 EDIFICE ST-NICOLAS, - - - - - - - MONTREAL.

VANCOUVER, C. A. 134 Abbott St.
WINNIPEG, MAN. 510 Confederation Bldg.
TORONTO, ONT. 215 Board of Trade Bldg.
HALIFAX, N. E. 223 Hollis St.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

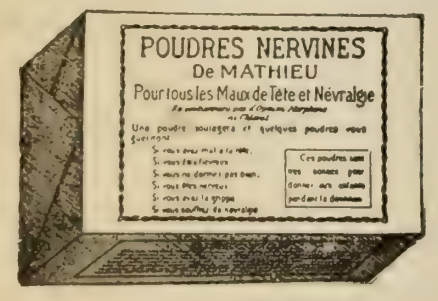
Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Les poudres Nervines de Mathieu



peuvent être recommandées à vos clients pour migraine, névralgie, etc. Exposez-les donc, de façon à y faire penser sans cesse.

Un article qui se vend bien par le fait qu'elles sont absolument exemptes de tout produit nuisible et ne contiennent ni morphine, ni chloral, ni cocaïne, ni opium.

Commandez-en une provision aujourd'hui.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:
ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

VENDEZ LA MEILLEURE

Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades, le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même valeur nutritive.

PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - - MONTREAL.

Mettez au premier rang ce faiseur de ventes

Placez les paquets Gold Dust là où les clients peuvent les voir.

Chaque jour un plus grand nombre de vos clientes s'aperçoivent qu'elles ont besoin de Gold Dust. Ceci provient de notre publicité. Vous pouvez vendre à toutes ces femmes si elles voient Gold Dust sur vos rayons.

Gold Dust a un écoulement rapide, une bonne marge de bénéfice et il est "Fait en Canada".

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

57 57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57

Débarrassez-vous des Mouches

Rien de plus facile

avec LE TUE MOUCHES de J. B. Chouinard qui détruit en quelques minutes toutes les mouches aussi bien que les poux, les mites, les punaises, les coquerelles et tous insectes nuisibles. Ne contient pas de poison.

EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.

Pour vous éviter tout dérangement, sur réception du prix nous vous enverrons ce produit à nos frais par malle.

Adressez vos commandes comme suit:

Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P. Q.

La Vieille Demande De

ENO'S FRUIT SALT

Peut Maintenant Etre Satisfaite

LA plupart des détaillants connaissent maintenant le fait que les difficultés qui, depuis quatre ou cinq ans, ont gêné l'approvisionnement du Eno's Fruit Salt, ont enfin été écartées ou surmontées.

Nous avons été à même d'annoncer cette bonne nouvelle dans nos annonces de journaux aux consommateurs d'Eno de tout le pays, et ils n'ont pas tardé à revenir à cet apéritif salutaire qui a été le favori de deux générations.

Les imitations et substituts qui ont essayé de remplacer Eno, n'ont plus besoin de vous ennuyer plus longtemps, vous et vos clients. Le "Fruit Salt" original peut être obtenu maintenant.

Il y a une grande chance pour vous d'avoir votre part de cette demande renouvelée — et le marché est particulièrement actif à cette époque de l'année; car Eno est un en-cas plaisant, hygiénique et rafraîchissant pendant les chaleurs.

Cette saison d'été va voir des ventes d'Eno plus grandes que jamais. Vous pouvez en prendre votre part en suggérant le "Fruit Salt" authentique à vos clients et en faisant des étalages bien en vue.

Fait exclusivement par

J. C. ENO, Ltd, "Fruit Salt" Works, Londres, Angl.

Agents des ventes pour l'Amérique du Nord:

HAROLD F. RITCHIE & CO. Ltd, 10 McCaul St., Toronto.

Des ventes répétées profitables

font des produits alimentaires marins de la marque Brunswick une ligne des plus satisfaisantes à tenir. Leur réputation de pureté et leur haute qualité bien connue procurent aux détaillants non seulement des bénéfices exceptionnels, mais encore un prestige qui crée la confiance pour les autres lignes en stock.

LES ALIMENTS MARINS de la Marque 'BRUNSWICK'

sont préparés avec des poissons choisis avec soin et fraîchement tirés des profondeurs de l'océan. Ils possèdent une saveur exquise qui, jointe à leur prix raisonnable, en fait des articles se vendant avec une facilité remarquable.

Vérifiez votre stock aujourd'hui et commandez à votre fournisseur de gros.

CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N. B.

Aliments Préparés de CLARK

Boeuf Salé,
Boeuf Rôti.
Ragoût anglais.
Bouilli irlandais.
Langue de boeuf.
Langue à lunch.
Langue, Jambon et veau.

Fêves au lard.
Soupes (13 variétés).
Viandes en conserve.
Saucisse de Cambridge.
Pâté de veau.
Pâté de boeuf.
Dîner bouilli canadien.

Boeuf fumé en tranches.
Ketchup de tomates, Beurre de peanut, Sirop de table.
Spaghetti au fromage, sauce tomate
et d'autres bonnes choses.

Chaque vente de Clark signifie un client satisfait et des clients satisfaits signifient un commerce propère.

W. CLARK, LIMITED - Montréal

Confitures Pures aux Fraises OLD CITY

Les fraises de la nouvelle récolte sont maintenant prêtes à livrer.

Tout marchand trouvera avantage à engager ses commis à pousser la vente des confitures de fruits portant l'étiquette de

OLD CITY

LA QUALITÉ EN EST GARANTIE.

Envoyez votre ordre aujourd'hui.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

Les Produits EDDY

CREENT DE BONS BENEFICES ET UNE BONNE CLIENTELE

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatoire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journellement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

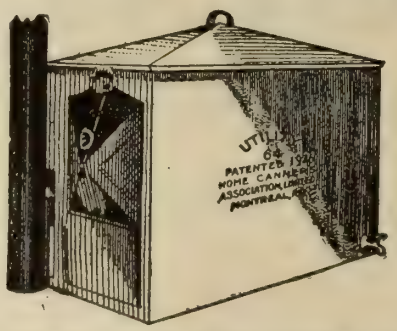
117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

RECOMMANDEZ A VOS CLIENTS L'ACHAT D'UN APPAREIL

UTILITY



pour la mise en conserves à domicile de tous leur surplus de fruits et de légumes.

L'appareil le plus économique, le plus pratique. Endossé par les gouvernements, les collèges agricoles et les particuliers.

Demandez aujourd'hui nos conditions spéciales et avantageuses d'agences exclusives pour votre localité.

Le gouvernement américain a près de 10,000 appareils Utility en opération pour l'éducation de la masse. Vente des produits du fermier par co-opération. Combinaison profitable pour tous les intéressés.

Ecrivez aujourd'hui même.

Association des Fabricants de Conserves Domestiques Limitee

60 Rue Notre-Dame, Est - - MONTRÉAL

FEVES AU LARD

MARQUE DOMINION

Délicieuses, appétissantes, nourrissantes, saines, bien cuites, avec sauce tomate, sauce Chili ou nature. En huit dimensions --- une pour convenir à chaque client. Offrez-les à votre clientèle pour les lunches pendant les chaleurs.

EXPOSEZ-LES.

Dominion Canners Limited

HAMILTON, Ontario.

PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDES

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et la pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagères canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir 'EASIFIRST".

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Le Laitier Moderne

est un produit de notre campagne de publicité. Nous créons le désir pour le lait Carnation — vous répondez à la demande. Notre publicité apprend aux gens à venir chez vous — Le Laitier Moderne — pour leur approvisionnement journalier.

Votre coopération à la campagne de Carnation signifie de l'argent dans votre poche. Joignez votre magasin à cette campagne. Le matériel de publicité Carnation est gratuit. Ecrivez-nous pour avoir un des articles suivants:

Suggestions pour disposition d'étalages. — Découpés pour comptoir. — Etagères pour comptoir. — Livre de recettes histoire de Carnation. — Banderoles ou bannières Carnation.

Adresse:
CARNATION MILK PRODUCTS CO., Limited
Aylmer, Ont.

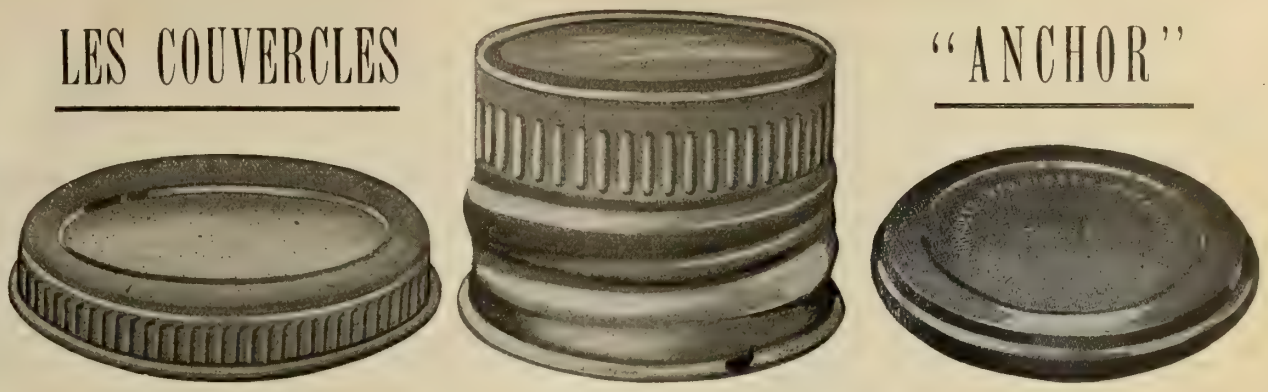
Rappelez-vous que votre marchand de gros peut vous fournir.

Lait

Carnation

L'étiquette est blanche et rouge. de vaches bien nourries.

LES COUVERCLES "ANCHOR"



Le Mode de fermeture le plus joli au Monde

LES COUVERCLES "ANCHOR" sont la fermeture la plus hermétique et la plus sûre actuellement sur le marché. Ils empêchent absolument le coulage et la détérioration et conservent le produit scellé hermétiquement pendant des années en garantissant toute leur saveur et toute leur fraîcheur lorsqu'on les ouvre.

Ils sont faciles à ouvrir, ne sont pas attaqués par les acides des fruits, le vinaigre, etc., ils sont inodores et n'ont aucun effet nuisible sur le produit. Les couvercles "Anchor" sont de jolie forme (3 modèles représentés ci-dessus) et finis en laqué or. Leur aspect propre et bien fini fait grandement ressortir le contenu et augmente sa valeur marchande.

Ecrivez-nous pour plus amples renseignements sur les couvercles "Anchor" — la fermeture incomparable.

La vignette ci-dessus est une reproduction de la nouvelle usine des Couvercles Anchor, à Toronto, 275 Avenue Wallace.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA LIMITED

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

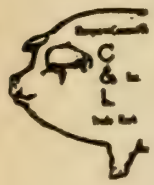
Capital autorisé.. .. .. .. $5,000,000
Capital versé.. 2,000,000
Réserve.. 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe. Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas.



Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

INVENTIONS
Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
Autrefois
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

L'indifférence en affaires est le pire des maux. Tout marchand qui aspire au succès devrait manifester une activité incessante dans toutes les directions et porter intérêt à tout ce qui touche de près ou de loin à son commerce.

Celui qui reste inactif voit son commerce en quelque sorte se paralyser et ne tarde pas à en voir venir la fin pitoyable.

Soyons des êtres agissants et ne permettons pas à l'indolence de nous priver des sources de revenus qui sont à notre disposition.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 286

FINANCES

LES FLUCTUATIONS DU CHANGE

De la revue financière du journal des *Débats*, nous extrayons les passages suivants:

"On ne peut guère tirer de conclusions des fluctuations du change. Dans tous les pays, dans tous les marchés du monde, on spécule sur le change et notamment sur le franc. Etant donné la multitude des engagements et leur importance, les variations journalières échappent à toutes appréciation. Tou ce que l'on peut dire, c'est qu'aux environs du cours de cinquante francs, pour la livre sterling, la baisse semble avoir rencontré une résistance sérieuse. Les offres ne sont plus tombées dans le vide, pour ainsi dire, comme au début du mouvement, et les transactions ont porté sur de gros chiffres. Certains spéculateurs étrangers qui avaient joué à la hausse du franc, c'est-à-dire à la baisse de la livre sterling, ont réalisé leurs bénéfices; d'autres ont été heureux de trouver une occasion de liquider sans perte des affaires anciennes qui avaient paru à certains moments désastreuses; des commerçants, des industriels, qui s'étaient abstenus d'acheter du change pendant la baisse, ont recommencé à couvrir leurs besoins. Ces achats ont fourni une contrepartie aux ventes provenant, soit de la liquidation de positions à la hausse déja existantes, soit d'engagements nouveaux à la baisse que certains spéculateurs ont voulu prendre.

Il faut bien se pénétrer de cette idée que le marché des changes étant devenu surtout un marché de spéculation, les choses s'y passent absolument comme à la Bourse des valeurs. Les impressions du public y jouent un rôle important, mais il faut tenir grand compte aussi de ce que les boursiers appellent "la situation de place". Il est certain que cette situation s'était chargée à la hausse pendant que les cours montaient d'une façon continue, c'est-à-dire que bien des gens avaient acheté des livres sterling sans en avoir le moindre emploi et simplement dans l'espoir de les revendre plus cher. Or, si ce stock de change n'a pas été liquidé entièrement, il a dû au moins beaucoup diminuer depuis quelque temps, car on peut affirmer que, d'une façon générale, tous les achats de change qui ont été opérés répondaient à des besoins réels. La situation du marché est donc maintenant dégagée, et elle se prêterait beaucoup plus facilement à une reprise."

NOUVEAUX ENVOIS D'OR

Le "New-York Sun" annonce samedi qu'il était arrivé $4,000,000 en or, que l'on dit être pour le compte du gouvernement canadien. Le "New-York Sun" déclare aussi que le montant total d'or qui doit arriver aux Etats-Unis ces jours prochains est de $15,000,000 et que ce mouvement ne prendra fin que lorsque de $70,000,000 à $100,000,000 d'or déposés à la Banque d'Angleterre pour le compte de la Banque de France auront été transférés à New-York.

D'après les rapports publiés par le "Sun", les $4,000,000 arrivés aujourd'hui furent expédiés par la Banmaine une autre consignation de $1,000,000. Un monque de Montréal et cette institution enverra cette setant de $7,000,000 sera aussi envoyé à la Maison J. P. Morgan and Co. pour le compte du gouvernement britannique.

La nouvelle annonçant les envois d'or faits par le Canada n'a encore eu aucune répercussion appréciable sur le taux du change canadien et l'impression générale qui prévaut parmi les financiers canadiens c'est que ces envois d'or ne peuvent tout au plus qu'avoir un effet temporaire sur le cours du change, parce que la balance défavorable du commerce pour le Canada continue d'être très considérable.

SUCCURSALE DE BANQUE

Les bureaux de direction de la Banque de la Nouvelle-Ecosse vient de décider d'ouvrir une succursale à Londres, Angleterre. C'est ainsi la septième banque canadienne établie dans la métropole anglaise. Cette nouvelle succursale sera ouverte le premier août prochain au No 55 de la rue Orchard. Cette succursale devait être ouverte en 1914, mais la guerre est venue déranger les plans qu'on avait faits alors. C'est la deuxième banque canadienne qui ouvre une succursale à Londres depuis la fin de la guerre. La première, une succursale de la Banque des Marchands, a été ouverte au mois de décembre dernier. Les autres banques canadiennes qui ont maintenant des succursales à Londres sont la Banque de Montréal, la Banque du Commerce, la Banque Royale, la Banque Union et la Banque Dominion à part des deux dernières sur la liste: la Banque des Marchands et la Banque de la Nouvelle-Ecosse. Tous s'accordent à dire que la mise en opération de ces institutions financières de la métropole anglaise contribuera pour beaucoup à augmenter le commerce du Canada de ce coté et facilitera grandement les opérations commerciales.

RECETTES DOUANIERES

Ottawa, 1er—D'après le rapport mensuel publié par le département des Douanes, les recettes douanières du Dominion pour les trois premiers mois de l'année fiscale courante accusent une augmentation de $16,977,923. Elles se sont en effet élevées à $56,340,527, contre $39,362,604 il y a une année.

Pour le mois de juin seulement, elles font voir une augmentation de $5,158,904. Elles se présentent à $18,831,818, contre $13,672,914.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61 RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308.797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

280 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

St-Louis 8159

Le plus gros ECHANGE de Records à Montréal.
Gramophones et Pianos.

Echange Mont-Royal Limitée

GROS et DETAIL.

718 Est Mont-Royal Avenue,
Près Chambord

Tél. Est 8818

Mr. A. BRUNET

EPICIER

Fruits, Légumes, Beurre frais, Fromage, etc.

500 Avenue Duluth, - - MONTREAL.

Tél. Est 2233

N. THOMAS

EPICIER

598 rue Dorchester Est - MONTREAL.
Angle Montcalm.

Résidence: Rockland 1052. Tél. Est 1328

Alfred Mercure & Fils

ENTREPRENEURS GENERAUX

Spécialité: Charpente et Menuiserie.

419, Rue Labrecque, - MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

ASSURANCES

L'ASSURANCE COLLECTIVE SUBIT UN RALENTISSEMENT

Peu de contrats ont été émis, dit-on, le mois dernier. —L'incertitude des conditions du moment en est la cause , mais on prévoit une reprise des affaires à l'automne.

Le malaise qui règne dans les conditions ouvrières est considéré par les compagnies d'assurance-vie comme la principale raison pour laquelle il n'y a eu que peu de nouveaux contrats d'assurance collective émis le mois dernier.

Ce n'est cependant qu'une situation temporaire. "J'espère qu'à l'automne nous recommencerons à faire autant d'affaires que jamais" dit M.D. Johnson de Johnson & Orr, de Toronto, agents de la Aetna Life, compagnie qui a émis une grande partie des contrats d'assurancee collective pris jusqu'ici en Canada. M. Johnson fait remarquer aussi que le grand nombre de contrats émis aussitôt que ce genre de police a été autorisé, est dû au fait que beaucoup de maisons avaient déja décidé de l'essayer.

Les derniers contrats pris par la Canada Life Assurance Co. sont: McIntyre, Sons and Co.,Ltd. Montréal: P.B. Yates Machine Co., Ltd, Hamilton; Rideau Club, Ottawa.

La Aetna Life Insurance Co., Hartford, Conn. a ajouté a sa liste de porteurs de polices les compagnies suivantes: Western Canada Motor Car Co., Winnipeg, Man., Hiram Walker and Sons Metal Products, Ltd, Walkerville Ont; Dowsley Spring and Axle Co., Ltd, Chatham, Ont.

La Compagnie L.E. Waterman Co., Ltd, de Montréal a souscrit à la Sun Life Assurance Co., of Canada, une police assurant les employés de son usine de St. Lambert. L'assurance va depuis $500—jusqu'à $1,000—en augmentant de $100—par année. Walter Blue & Co. Ltd, fabricants de draps et vêtements, de Sherbrooke, Coaticook et Montréal, P.Q. ont également signé un contrat avec la Sun Life pour assurer tous leurs employés pour $500—, avec augmentation de $100—par an juqu'à concurrence d'un maximum de $1000—

Le dernier rapport annuel de la New Brunswick Telephone Co., déclare que 571 employés ont été assurés pour un total de $537,400 avec une prime totale annuelle de $4,171.31. Depuis que les polices ont été prises, trois décès sont survenus pour lesquels des réclamations se montant à $3,500—ont été payées.

L'ASSURANCE CONTRE LE BRIS DES GLACES AUGMENTEE

Le 1er juillet, les compagnies d'assurance dans la cité de Toronto ont augmenté leurs tarifs sur le bris des glaces de 75 pour 100. Cela représente une augmentation de prime considérable, dont le marchand aura à tenir compte dans le renouvellement de sa police.

ENTRE COMPAGNIES D'ASSURANCE

La compagnie d'assurance Mont-Royal vient d'obtenir jugement contre la Strathcona Fire Insurance Company, pour $20.034.32.

La réclamation dans cette cause avait trait à l'assurance d'un risque d'incendie pris par la première et réassuré par la seconde. Le feu ayant détruit les édifices assurés, la compagnie Mont-Royal paya les détenteurs de la police d'assurances et appela au remboursement la compagnie Strathcona jusqu'à concurrence de sa garantie, en l'espèce $20,000.

L'une s'appuyait pour établir son droit sur l'abandon d'une clause dite de "rétention" stipulée dans la police de réassurance que l'autre répudiait pour avoir été ajoutée subrepticement au contrat après sa confection par un de ses employés non autorisé. Reconnaissant cependant devoir $4,950, hors cette clause en litige. elle en offrait payement.

Il s'est agi d'une question de preuve testimoniale des conventions verbales antérieures au contrat écrit.

La cour a décidé que les reçus des primes donnéee lors de la convention verbale, ne contenant aucune réserve quelconque constituaient un commencement de preuve par écrit justifiant l'admissibilité de la preuve testimoniale du contrat verbal et cette preuve établit à la satisfaction du tribunal le bien fondé de la réclamation de la compagnie Mont-Royale.

L'honorable juge Martineau a prononcé le jugement en cette cause.

NEGLIGENCE CRIMINELLE

"Un bout de cigarette non éteinte, jeté dans un récipient à papier déchet y a mis le feu."

C'est la cause attribuée à un commencement de feu, découvert par un agent de police, à 11 heures du soir, à proximité d'une manufacure qui, sans cette intervention, serait peut-être devenue la proie des flammes. On comprend facilement les fâcheux résultats d'un pareil désastre, s'il n'avait pas été évité: plusieurs employés sans travail, dépenses et un délai considérable avant la reprise des opérations.

Le hasard seul prévint un désastre qu'une négligence criminelle aurait pu causer; quelques minutes plus tard, le feu aurait sans doute accompli son oeuvre de destruction.

En vertu de l'amendement apporté au code criminel, en 1919, "est coupable de délit, et passible d'un emprisonnement de deux années, quiconque par négligence est cause d'un feu qui entraîne des pertes de vies ou de propriéés."

Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

Victoriaville Furniture Company, Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

TRUCKS REPUBLIC

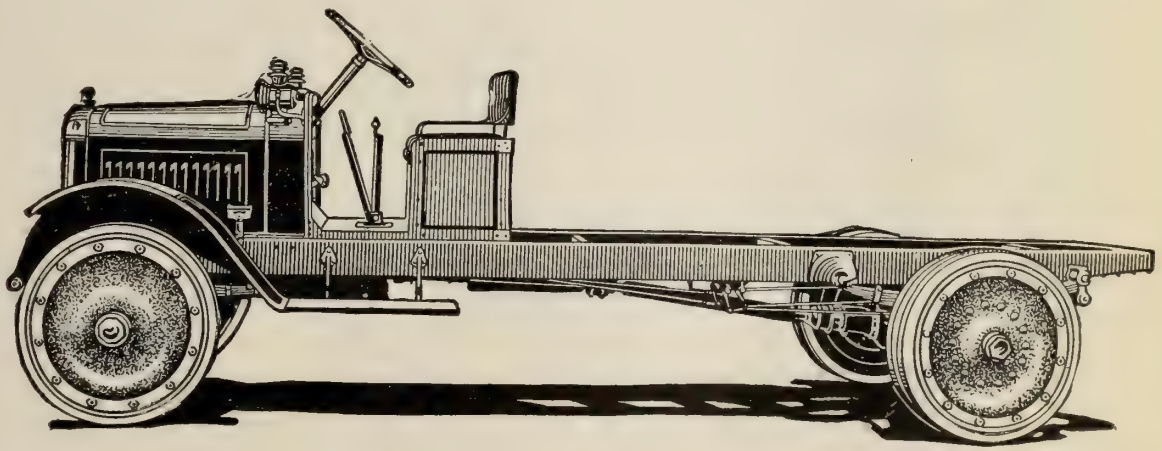
REPUBLIC TRUCKS

Il est bien facile de se rendre compte pourquoi le Republic est le truck automobile qui se vend le plus vite.

Vous pouvez rapidement avoir la réponse chez les marchands, manufacturiers et compagnies de camionnage de votre propre cité.

Nous nous ferons un plaisir de vous montrer les rapports des propriétaires locaux ou de vous mettre en rapport direct avec eux.

Vous ferez bien de vous renseigner tout d'abord sur la qualité du service à peu de frais qui a établi et maintenu la préférence pour les trucks Republic dans le monde entier.



Legaré Automobile & Supply Co., Limited

180 rue Amherst, Montréal. **61-73, rue St-Valier, Québec.**

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville, Rivière-du-Loup, Mont-Joli, Montmagny, Thetford Mines, Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited, 144 rue Anne, MONTREAL.

O.P.W.

"Peintures et Vernis pour tous besoins"

Une Agence O.P.W. joint le Service aux Profits.

Une agence O.P.W. signifie "collaboration"—cela implique édification organisée et systématique de votre commerce, tant pour le présent que pour l'avenir. D'abord, avec l'O.P.W. vous vendez une ligne d'une fabrication tellement parfaite qu'elle ne peut être excellée et rarement égalée. Des matières premières de choix donnent, avec des méthodes supérieures, des peintures et vernis sans défauts dont chaque vente procure la satisfaction qui édifie vos ventes et assure votre avenir.

En second lieu, le service O.P.W. par une bonne publicité au consommateur dans des magazines comme "MacLean's", "Farmers'" et autres, trouve les acheteurs de votre localité, les cultive et les amène à votre comptoir, joignant au service organisé les profits dans vos ventes.

Envoyez-nous votre nom et votre adresse sur une carte-postale, que nous puissions vous prouver qu'une agence O.P.W. vous payera.

A

est pour l'"Agence", le premier pas vers la prospérité O.P.W.

Ottawa Paint Works, Limited

OTTAWA

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 23 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 30

La Grande Exposition de la Chaussure tenue avec tant de succès au Coliseum, la semaine passée a démontré une fois de plus de façon éclatante la supériorité des

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

Les chaussures portant ces contreforts réputés ont été les reines de l'exposition parce qu'elles avaient cette apparence élégante, confortable et solide que seul peut donner le roi des contreforts, le "Bennett".

Vendez toujours des chaussures munies des contreforts "Bennett" et vous vous assurerez des clients satisfaits.

Bureau d'Ontario:
28 RUE KING EST,
KITCHENER.

Bennett Limited
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P. Q., Canada.

Bureau des Ventes:
59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.

Contreforts
Sous-Caps
Talons
Fausses
Semelles
Etc., Etc.

LA MANUFACTURE DE

Lamontagne, Racine & Cie

est un des établissements les plus importants et les mieux outillés du Dominion pour la fabrication des accessoires pour chaussures.

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

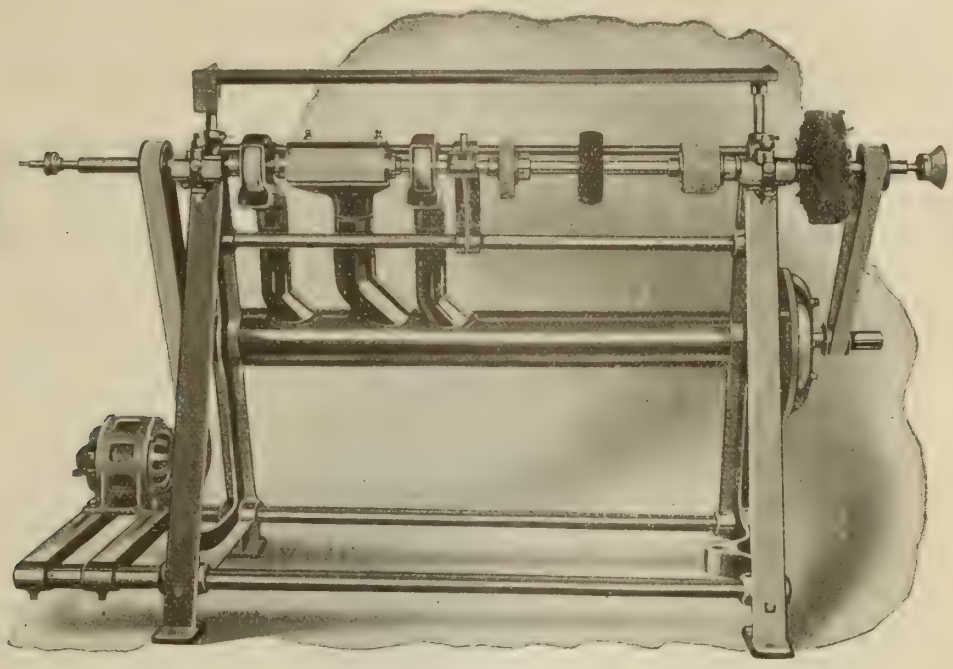
L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausse semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

Nous remercions cordialement les nombreuses personnes qui ont rendu visite à notre stand à la Foire du Cuir et de la Chaussure; nous sommes heureux d'avoir pu les intéresser et espérons qu'elles conserveront un bon souvenir de cette exposition.



Installations USMC de 8 PIEDS POUR POLIR ET FINIR. Modèle N.

VOICI L'INSTALLATION POUR LA PETITE BOUTIQUE

Aussi bien faite que l'installation Goodyear de 22 pieds.

NOUS FABRIQUONS DES APPAREILS POUR REPARER LES CHAUSSURES, DE DIVERSES DIMENSIONS AVEC ET SANS LA PIQUEUSE GOODYEAR POUR CONVENIR A TOUS LES ATELIERS DE REPARATIONS DE CHAUSSURES.

LES INSTALLATIONS

USMC

POUR REPARER LES CHAUSSURES

FAITES AU CANADA

SONT FAITES POUR SERVIR ET NON TOUT SIMPLEMENT POUR VOUS ETRE VENDUES.

C'EST LE BON TEMPS D'ECRIRE POUR AVOIR DES RENSEIGNEMENTS SUR CES APPAREILS.

UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, Limited

MONTREAL.

Toronto - - - - - - Kitchener - - - - - - Québec

C'est par milliers que les visiteurs ont envahi toute la semaine dernière le Coliseum ou se tenait

La Foire des STYLES

Innombrables ont été ceux qui nous ont fait l'honneur de s'arrêter à notre stand et de rendre une visite à notre fabrique. Nos plus sincères remerciements leur sont acquis et nous ne doutons pas que des relations cordiales et suivies ne manqueront pas d'être la conséquence inévitable de cette bienfaisante prise de contact.

THE COLOMBUS RUBBER COMPANY OF MONTREAL, LIMITED

Spécialité de chaussures de sport en canevas.

MONTREAL.

LE CHEVREAU EVANS EST FAIT EN CANADA

DEPUIS le début de cette année nous avons mis en opération notre tannerie qui est installée sur la rive nord du canal Lachine, à la Côte St-Paul, Montréal.

La tannerie est pourvue des machines et appareils les plus modernes et les plus efficaces. Le produit est manufacturé par des ouvriers experts dans leur ligne, sous les ordres d'un personnel dirigeant ayant une génération d'expérience dans la production d'une qualité de chevreau qui ne peut être surpassée.

Notre méthode de travail soigneusement étudiée nous permet d'obtenir toujours des résultats uniformément bons.

Le chevreau Evans est bien connu pour sa texture unie et sa solidité.

Le Chevreau Evans est toujours bon.

John R. Evans Co., Limited

Spécialistes en chevreau glacé et cuirs à tiges.

214 Rue Lemoine, - - MONTREAL.

Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED

AURORA, ONTARIO

L'été est la meilleure saison de vente

pour les cirages de toute sorte.
Ne manquez donc pas la vente de cet article profitable. Vérifiez votre stock et complétez-le sans retard.

LE CIRAGE

"NUGGET"

Se fait en noir, tan, rouge mode, et brun foncé.

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

The Nugget Polish Co., Limited

TORONTO

Réparations rapides, nettes et profitables

Vous pouvez faire des réparations plus rapides et plus nettes en employant les Semelles Tenax — et elles sont assurées de plaire à vos clients. La nouvelle taxe de luxe sur les chaussures neuves amène plus que jamais des vieilles bottines à l'atelier de réparations. Vous pouvez faire un bon bénéfice sur les Semelles Tenax. Souples, imperméables, silencieuses et résistantes, elles sont une source de délices pour ceux qui les portent. Si vous n'employez pas les Semelles Tenax, donnez une commande d'essai à votre jobber.

Les Semelles Tenax

Ne craquent pas

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET MANUFACTURE: TORONTO

SUCCURSALES:—Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Dalaco
CANADA

Welts et McKays pour Hommes et Dames.

SI vous cherchez à établir une clientèle qui vous reste fidèle, par le mérite véritable des marchandises que vous vendez, il vous faudra comprendre dans votre stock ces trois lignes de chaussures. "Dalaco", "Patricia" et "Metropolitan" ont si bien satisfait le public et ont acquis au détaillant une telle augmentation du volume d'affaires qu'elles forment une partie essentielle du stock de tout commerce progressif de chaussures.

PATRICIA

Turns pour dames.

Metropolitan

Welts et McKays pour hommes et dames.

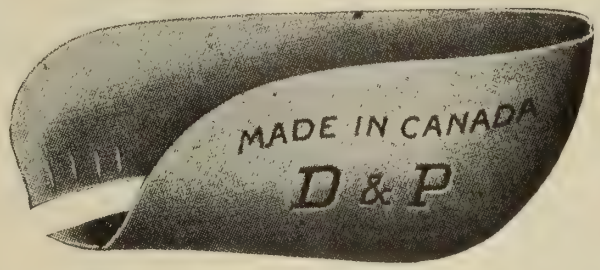
Daoust, Lalonde & Cie.,

LIMITEE

MONTREAL QUEBEC

Succursale: Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St-Paul, Montréal.

Nous nous faisons un plaisir de transmettre nos remerciements les plus cordiaux aux nombreux commerçants qui nous ont fait l'honneur d'une visite à notre stand au Coliseum et ne nous ont pas ménagé leurs encouragements.



L'EXPERIENCE COMPTE

Nulle part ceci n'est aussi vrai que dans la fabrication des contreforts.

C'est là que toute l'habileté de l'ouvrier, la machinerie la plus perfectionnée, les méthodes et procédés les plus modernes doivent tous faire leur part respective pour assurer la perfection.

Tout ceci ne peut être obtenu en un mois ou même en un an—mais seulement après un travail ardu et constant.

Aussi lorsque nous vous disons que chaque contrefort D. & P. est construit sur une expérience de quarante-cinq années—et que chaque année a été une année de progrès—nous savons alors que cela vous fera impression.

Si le long service et les consommateurs satisfaits vous servent de guide dans le choix d'un contrefort, choisissez alors —

LES CONTREFORTS D. & P.

faits par

DUCLOS & PAYAN

Représentants pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.
Représentants pour l'Ontario: E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.

Tanneries et Manufacture: ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt: 224 RUE LEMOINE, MONTREAL

SEMELLES

EN COMPOSITION

"PANTHER"

Les semelles et talons en composition PANTHER se sont créé une place bien établie sur le marché. Ces produits ont une originalité qu'aucune imitation flatteuse ne peut acquérir. Bien éprouvés avant de sortir de nos ateliers, vous pouvez les acheter et les revendre en toute confiance. Ressemblant comme apparence au cuir, et tout aussi faciles à piquer et à rogner, ces semelles ne laissent pas échapper les points, elles ne craquent pas, sont imperméables et ne glissent pas.

Les Semelles en composition PANTHER sont faites en toutes couleurs et sont garanties par les fabricants. Ecrivez pour plus amples informations.

Panther Rubber Co., Limited

Sherbrooke, Qué.

NOTRE STAND

à la Foire de la Chaussure a été pendant toute la semaine dernière le rendez-vous de nombreux visiteurs qui avaient répondu avec empressement à notre appel.
Nous les remercions cordialement de leur bienveillante attention et ne doutons pas qu'ils aient emporté de cette visite un souvenir aussi agréable qu'utile, qui ne pourra servir qu'à resserrer nos relations.

Perth Shoe Co. Limited

Perth Ontario

Les plus grands manufacturiers du Canada, produisant exclusivement la chaussure fine à trépointe pour dames.

Les chaussures de Jos. Tanguay

Fabriquées dans une manufacture des plus modernes suivant constamment le progrès, n'ont jamais manqué de procurer pleine et entière satisfaction.

En dehors des lignes courantes pour hommes, dames, garçons, filles et enfants, cette manufacture a depuis quelque temps lancé sur le marché une ligne nouvelle de

CHAUSSURES DE SPORT ET DE FATIGUE

d'un dispositif spécial pour lequel un brevet a été demandé.

Bien que de création relativement récente, cette chaussure à lacet incassable a réuni tous les suffrages et obtenu le plus franc succès.

Pour plus amples détails et prix, écrivez à

JOS. TANGUAY

Fabricant de chaussures.

Angles des rues du Roi et St-Dominique, - - - - - QUEBEC, P. Q.

La Trépointe GLOBE à coussin

Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieur à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

Nos prix sont raisonnables sans nuire à la qualité

Notre collection comprend un assortiment complet de McKays fins pour dames, demoiselles et fillettes, ainsi qu'une ligne importante de McKays et de turns pour enfants et bébés.

Nous nous spécialisons dans les McKays fins pour dames et les Turns pour enfants.

Tous nos produits sont marqués à des prix avantageux, mais n'allez pas croire pour cela que la qualité n'y est pas.

Voyez notre échantillonnage et vous serez agréablement surpris du nombre de chaussures que vous pouvez vendre avec un bon bénéfice au-dessous du prix soumis à la taxe.

Vous constaterez que les formes et les modèles sont bien, de même que la façon.

STAR SHOE CO., LIMITED

Avenue Aird, MONTREAL, (Maisonneuve).

Salle d'échantillons - 336 Rue Notre-Dame Est, Montréal

Voulez-vous attirer à votre magasin de Chaussures la Clientèle Féminine et la conserver?

Prenez en Stock les

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

Nous fabriquons des chaussures ELEGANTES, c'est dire qu'elles plaisent aux femmes toujours en quête de ce qui peut ajouter à la distinction de leur toilette. Edifiez votre renom de marchands de chaussures élégantes pour dames en vendant la LADY BELLE.

The Lady Belle Shoe Co.,

Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.

Nous sommes spécialement outillés pour manufacturer

Les Cartons pour chaussures

et nous fournissons les plus grands fabricants de chaussures du Canada.

Pourquoi ne pas nous adresser vos demandes?

Indiquez-nous les dimensions et les quantités dont vous avez besoin.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864 Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

LE SUCCES DE

La Convention de la Chaussure

a dépassé toutes les espérances

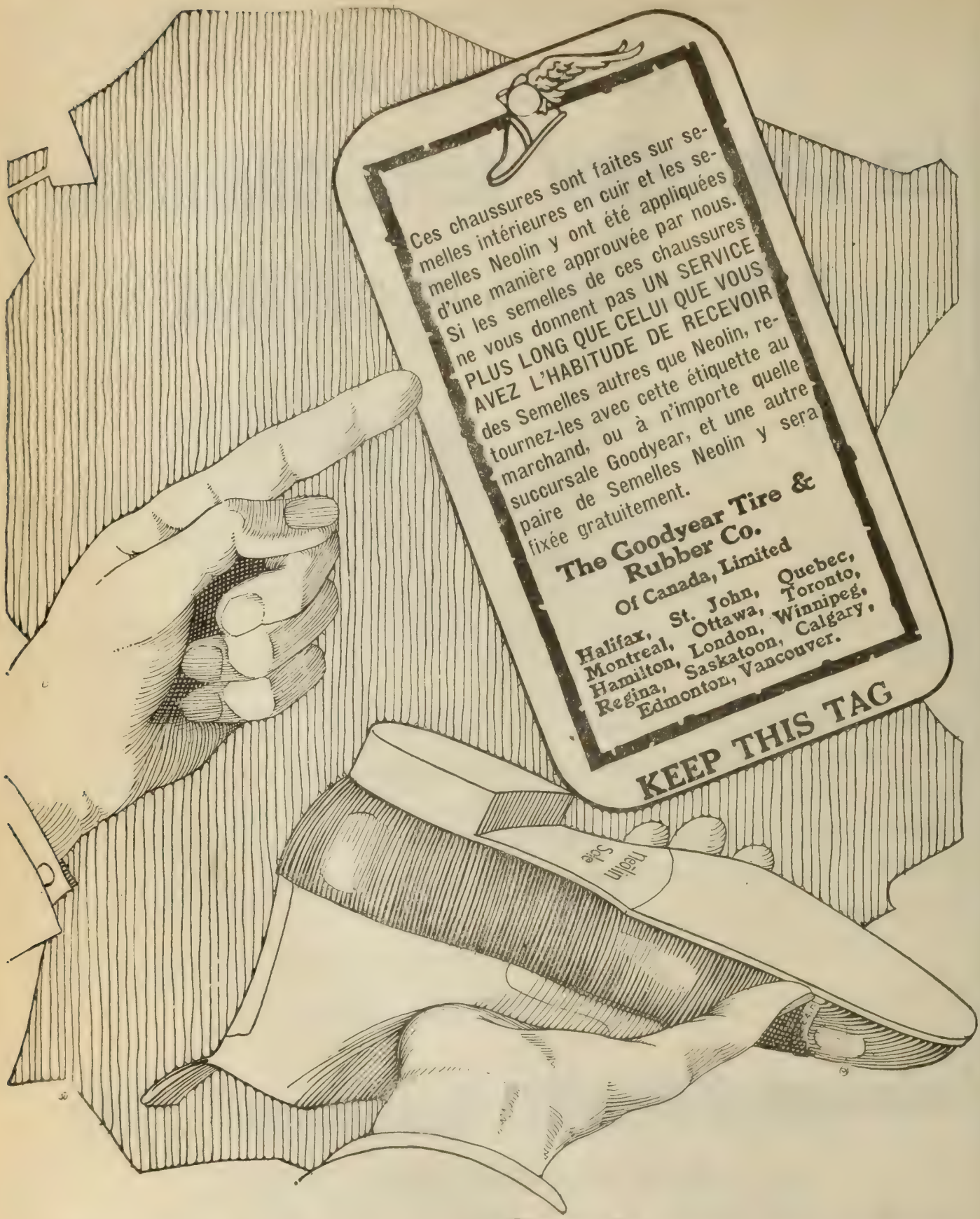
Nombreux sont ceux qui ont répondu à notre appel et qui ont visité notre stand à la Foire du Cuir et de la Chaussure ainsi que notre salle d'échantillons et notre fabrique. A tous, nous adressons nos plus chaleureux remerciements avec l'espoir que cette visite contribuera à rendre plus cordiaux si possible nos rapports avec nos anciens clients et à créer des relations suivies avec ceux dont il nous a été donné de faire connaissance au cours de cette grande semaine.

La Compagnie de Chaussures *La Rena*, Limitée

MONTREAL

HARRY E. THOMPSON,
Gérant des Ventes.

Salle d'Echantillons,
153 RUE PEEL.



GOODYEAR

MADE IN CANADA

Nous sommes responsables vis-a-vis de vos clients de l'usage de ces Semelles

Vous pouvez maintenant donner à vos clients des semelles avec UNE GARANTIE ECRITE de durée.

Des chaussures avec semelles GARANTIES SURPASSER EN DUREE tout autre genre de semelle.

Lisez l'étiquette de garantie de la Semelle Neolin sur la page opposée. C'est la plus forte garantie que nous puissions écrire. Elle donne à vos clients, en noir sur blanc, notre confiance dans les semelles Neolin. Elle laisse sur nos épaules toute la responsabilité de la qualité de la Semelle Neolin. Elle enlève immédiatement de l'esprit de votre client toute question d'usage de la semelle — parce que si les semelles ne durent pas, le client en a une paire neuve gratis.

La vente facile des chaussures portant une garantie de ce genre est évidente. Voyez à ce qu'une partie convenable de votre stock ait des Semelles Neolin, avec la garantie de la Semelle Neolin attachée à chaque paire.

Notre Département de Semelles et Talons se fera un plaisir de vous donner les noms des fabricants qui sont pourvus de la garantie de la Semelle Neolin.

The Goodyear Tire and Rubber Co., of Canada, Limtied

TORONTO, - ONTARIO.

Neōlin Soles

La Production en Quantité des Cuirs de Qualité

DONNE LE PLUS HAUT MERITE
ET
LA PLUS GRANDE VALEUR AU

Cuir à Semelles
BREITHAUPT
Hemlock, Union, Oak

Le Standard des Cuirs à Semelles Canadiens.

The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES

Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A

Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burks Falls.

Les Appareils ORTHOPÉDIQUES DU Docteur SCHOLL

ont attiré un intérêt incomparable à la Foire du Cuir et de la Chaussure

Le "Foot-Eazer" du Docteur Scholl, destiné à corriger la défectuosité des pieds est universellement reconnu pour son efficacité.

En dehors de cette spécialité, la marque du Docteur School comprend des appareils et préparations de toute sorte pour le soulagement et la guérison de presque toutes les maladies connues du pied.

Vous pouvez sans crainte recommander les appareils du Docteur Scholl qui ont tous fait leurs preuves et qui ne peuvent manquer de donner pleine et entière satisfaction.

La vente en est facile et elle vous procure des bénéfices appréciables.

Pour tous renseignements concernant le Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

The Scholl Manufacturing Company, Limited

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.
Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, France, La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Aires, Cape Town.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile. 84
AutoStrop Razor 73
Assurance Mont-Royal. . 96

B

Banque de Montréal . . . 76
Banque Nationale 94
Banque Provinciale . . . 94
Banque Hochelaga. . . . 94
Bennett Limited . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd 18
British Colonial Fire Ins. 96
Barnett 76
Beckwith Box Toe 22
Bowser & Co. 84
Brodie & Harvie 90
Brodeur, A. 76

C

Canada Foundries 80
Canada Life Assurance Co. 96
Canadian Cons. Ruber . . 28
Canadian Salt 67
Chouinard, J.-B. 90
Cie J. A. M. Côt 25
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 96
Church & Dwight . . . 90
Clark, Wm. 92
Columbus Rubber Co. . . 4
Connors Bros. 92
Côté, A.A., & Fils 67
Côté & Lapointe 76
Couillard, Auguste . . . 96

D

Daoust, Lalonde & Cie. . 8
Doswell Lees 74
Dominion Canners Ltd. . 93
Duclos & Payan 9
Duffy, J. J. & Co. 86

E

Eddy & Co. 88
Evans Leather 5

F

Fontaine, Henri 76

G

Gagnon, P. A. 96
Garand, Terroux & Cie. . 96
Giroard Limitée 63
Goodyear Tire 16-17
Gunns Ltd 78
Globe Shoe Limited . . . 12
Gutta Percha & Rubber Co. 7
Griffith & Son, G.L. . . . 88

H

Hamilton Stove 83
Heinz 78

I

Industrial Export 24
International Supply. . . 22

K

Kentworthy Bros. 21
Kearney Bros Ltée . . . 85
King Paper Box 14

L

Lady Belle Shoe Co. . . . 14
Légaré Auto S. . Couverture
Lamontagne, Racine, Ltée, Couverture

M

Macdonald Reg'd 87
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 86
McArthur, A. 80
Miner Shoe 27
Montbriand, L.-R. 96
Montreal Biscuits 90
Montreal Mocassin Co., Ltd 26
Morrissette, N. 86
Morrow Screw 82

N

Nugget Polish Co. Ltd . . 6
Nova Scotia Steel Co. . . 78

O

Oak Tire 82
Office Specialty Co. . . . 85
Old City Mfg 90

P

Palmer McLellan Shoe Pack. 20
Panther Rubber 10
Perth Shoe Co. Ltd . . . 11
Fink Co. Ltd 80
Pigeon, Lymburner . . . 72
P. Poulin & Cie Ltée . . 76
Pure Cane Molasses Co. . 89

R

Ramsay Paint 80
Rena Footwear 15
Robinson, James 23

S

Scholl Mfg. Co. 19
Geo. A. Slater Limited . . 42
Slater Shoe . . . Couverture
Sherwin Williams . . . 79
Sisman Shoe Co. Ltd . . 6
Stauntons Ltd 86
Star Shoe 13
Still Mfg. Co. 82
Sun Life of Canada . . . 96
Sunbeam Chemical . . . 77
Superior Macaroni o. . . 81

T

Tanguay, Jos 12
Trees 71

U

United Shoe 3

V

Victoriaville Furn. . . . 98

W

Williams Shoe Co. . . . 67
Western Assurance Co. . 96

UNE LIGNE QUI SE VEND VITE

La fameuse ligne de chaussures Chromoil de Palmer McLellan est la ligne la plus profitable de votre rayon de chaussures.

Les bottes de fermes, Shoepacks et Larrigans de Palmer McLellan

s'enlèvent rapidement de vos rayons et laissent un bon bénéfice dans votre caisse; et procurent en même temps un client qui est satisfait des marchandises qu'il achète dans votre magasin.

Notre vaste publicité augmente la demande pour cette ligne déjà populaire et une bonne vente de saison est assurée. Voyez votre stock et commandez de bonne heure.

Palmer McLellan Shoepack Co., Limited

FREDERICTON — N.-B.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

REG. IN
KENDEX
CANADA

KENDEX PREMIERE par extraordinaire pour le Cousu Trépointe (Goodyear) —Le Cousu Machine (McKay).

FAUSSE (Sock Lining) par excellence pour le Cousu en Chausson Retourné (Goodyear)—Le Cousu Machine (McKay).

KENDEX Est d'une couleur fixe, d'épaisseur uniforme. Ce produit n'est pas d'une nature variante comme le cuir à semelles, lorsque exposé à l'humidité soit par la transpiration ou autrement. Kendex ne durcit pas.

A ceux-là qui souffrent soit d'une transpiration excessive, de sensation de brûlure ou de callosité, nous vous le recommandons. Ce gratuitement sur demande.

Kenworthy Brothers of Canada,
LIMITED

SAINT-JEAN, P. Q.

Représentés par HORACE D'ARTOIS, 224 Rue Lemoine, MONTREAL.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs "Jobbers"
Manufacturiers Agents vendeurs

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

LES

SOUS CAPS

VULCO UNIT

défient toute comparaison par suite de leur qualité sans égale. Le procédé VULCO-UNIT les rend imperméables à l'eau ou à la transpiration. En fait ils durent plus longtemps que la chaussure.

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

Le Placement des ordres pour la fin de l'automne

En raison de la situation du marché, beaucoup de commerçants ont à envisager la saison d'automne avec un stock en mains ou en cours de fabrication bien inférieur à leurs prévisions ordinaires. Vous allez avoir besoin de chaussures — ne vous y trompez pas. Le public en général a limité ses achats au printemps et à l'été.

C'est maintenant le moment de faire les affaires. Les valeurs que nous pouvons vous offrir pour vos commandes d'automne vous intéresseront. Venez voir nos échantillons au 184 de la rue McGill.

En examinant nos échantillons vous apprécierez plus que jamais les avantages que vous offrent nos lignes et vous apprécierez certainement ce que nous entendons dire par

LA VALEUR ROBINSON

James Robinson Co. Limited

Spécialistes en chaussures fines.

184 Rue McGill, - - - - MONTREAL.

Vous les avez vus à l'Exposition

Assurez-vous qu'ils soient sur vos rayons cet automne

Esmay Patented

GUETRES et JAMBIERES
de haute qualité.

FEUTRE—DRAP—SOIE
TOUTES COULEURS.

Shoepacks, Drawstrings, Bottes de ferme
FAITES PAR
Palmer, McLellan Shoepack Co., Limited
FREDERICTON, N. B.

dont nous sommes les représentants spéciaux.
Nous savons que vous aurez besoin de ces articles.

Ecrivez-nous, ou venez nous voir lorsque vous serez en ville.

Industrial Export Company
of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement, - - - - - - MONTREAL.

Le Public a confiance en la Marque

" YAMASKA "

Il y a une raison a cela

C'est qu'il a toujours obtenu satisfaction de cette bonne chaussure tout-cuir d'un prix modéré.

LE MARCHAND PEUT PROFITER DE CETTE EXCELLENTE REPUTATION DE LA YAMASKA en ayant tou/ours en stock les chaussures de ce nom qui est devenu synonyme de qualité.

OFFREZ LES CHAUSSURES YAMASKA, et vous n'aurez pas à discuter avec vos clients la question de qualité et de prix, car ils savent que ce nom représente la marchandise correcte pour le prix correct.

Demandez nos échantillons et nos prix.
Voyez nos voyageurs.

La Compagnie J. A. & M. Coté

Fabricants - - - - - - ST-HYACINTHE (P.Q.)

PANTOUFLES MOCASSINS

HYAWATHA

AVANTAGES DES DOUBLURES EN FEUTRE DE LAINE CARDEE

Elles donnent en hiver une chaleur semblable à celle d'une peau de mouton.

Le poil n'est pas assez long pour causer une chaleur nuisible et la transpiration en été.

La chaîne serrée est beaucoup plus forte qu'une doublure tissée en laine de mouton.

Par la couture et le collage direct sur le cuir, le poids et le tissu maintiennent la pantoufle en forme et évitent l'inconvénient de glisser vers le bout, qui ne peut manquer de se produire avec une doublure non fixée.

L'apparence jointe à la qualité font les ventes. Cette caractéristique donne l'une et l'autre à notre ligne.

Fabriquées par

The Montreal Moccasin Company LIMITED

10 Avenue Shamrock - - - Montréal

PRINTEMPS 1921

Notre collection vient d'être achevée et nos voyageurs se mettent en route dans leurs districts respectifs avec un assortiment complet de chaussures en canevas blanc pour le printemps 1921.

La situation présente est tout à fait exceptionnelle et ne peut durer.

Le consommateur qui a réduit ses achats cette année va, de toute nécessité, être obligé de se chausser et par suite de reprendre le chemin du magasin de détail.

N'ayez donc aucune hésitation à prévoir vos besoins futurs et ne tardez pas à placer vos ordres pour éviter tout retard dans la livraison.

Plus que jamais nos articles sont avantageux, comme vous pourrez le constater, lorsqu'ils vous seront soumis par nos voyageurs.

The Miner Shoe Company, Ltd.

Manufacturiers

Agents de la célèbre chaussure en caoutchouc Miner.

MONTREAL OTTAWA QUEBEC TORONTO

La saison des Vacances signifie

FLEET FOOT

Les chaussures Fleet Foot sont indispensables pour l'été. Elles sont en dehors des articles de luxe aussi bien comme prix que comme usage pratique.

Les gens comprennent maintenant plusieurs paires de Fleet Foot dans leur garde-robe d'été et portent ces chaussures pratiques, attrayantes et économiques pendant les chaleurs, à la maison ou en villégiature.

Comment est votre stock de Fleet Foot comme styles et comme tailles? Avez-vous suffisamment de pancartes et de dispositifs d'étalage Fleet Foot? Avez-vous fait mention de Fleet-Foot dans votre publicité dans les journaux?

C'est maintenant la grosse saison de l'année pour les Fleet Foot. Profitez-en et joignez votre magasin avec la publicité Fleet Foot dans les principaux journaux et magasins. Notre succursale de service la plus proche remplira promptement vos commandes dans la ligne la plus complète de chaussures d'été qui ait jamais été offerte du Canada.

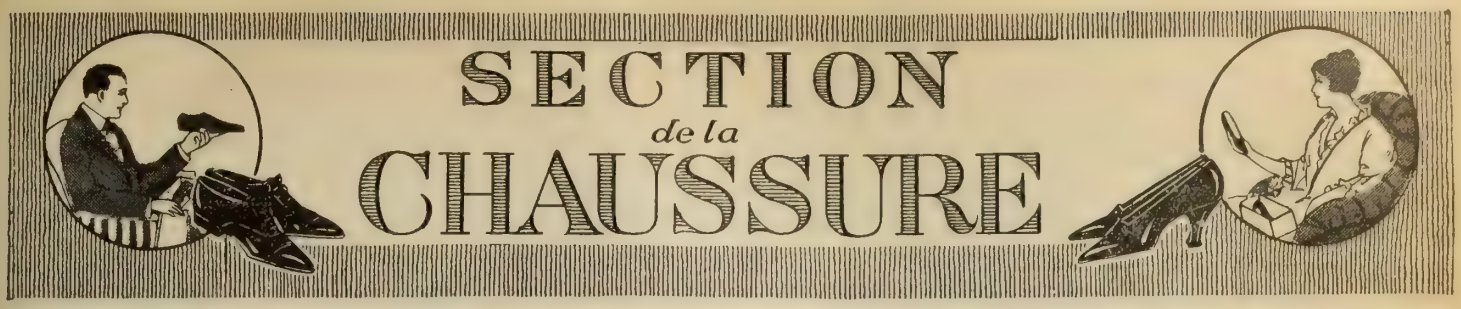
LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

DOMINION RUBBER SYSTEM

sont situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver et Victoria.

DOMINION RUBBER



Vol. III MONTREAL, JUILLET 1920 No. 7

La deuxième Convention Annuelle de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures du Canada.

La deuxième Convention annuelle de l'Association Nationale des détaillants de chaussures s'est ouverte le 13 juillet au Coliseum. A la demande du président tous les assistants entonnèrent l'hymne national, après quoi la parole fut accordée à M. Peter Doig, gérant de la convention pour présenter à l'assistance le représentant de la Cité de Montréal. Le maire Martin, retenu à la chambre par une indisposition, s'était fait remplacer par l'échevin Dixon qui souhaita la bienvenue aux délégués et auquel répondirent M. Gavin, en anglais et M. C. R. LaSalle, en français.

Ceci fait, la Convention commença à procéder à ses travaux.

Après l'adoption des minutes de la dernière Convention, le président, M. Fegan fit son rapport de l'année, après quoi vint le rapport du secrétaire qui fut heureux de déclarer que la situation financière de l'association est des plus florissantes et des plus satisfaisantes.

Puis M. Stevens, d'Ottawa, donna lecture du rapport du Comité exécutif, au cours duquel il faut signaler la phrase suivante qui mérite attention: La résolution au sujet de la coopération avec l'Association des Marchands détaillants du Canada a été mise à l'étude, mais jusqu'à présent aucun arrangement satisfaisant n'a encore été arrêté.

En réponse à ce rapport M. Watson demanda l'autorisation de faire quelques remarques au sujet de la coopération avec l'association-soeur. Il fit remarquer qu'en sa qualité de membre du comité exécutif fédéral de l'association des marchands-détaillants, il devait aller assister à la Convention nationale du conseil fédéral à Vancouver et qu'il serait fort heureux que l'association prit une décision sur ce sujet important. Il rappela en quelques mots l'organisme de l'association des marchands-détaillants qui jouit d'une charte du Dominion, avec bureaux provinciaux dans chaque province et siège social à Ottawa. Il fit ressortir les avantages que retirerait l'association des détaillants de chaussures du Canada en s'affiliant à l'association-soeur et pria l'assemblée de lui faire connaître au plus tôt sa décision.

Le président Fegan dit tout le plaisir qu'avait procuré le discours de M. Watson et assure celui-ci qu'un comité serait nommé pour étudier la question soulevée. Puis il proposa l'adoption du rapport du comité exécutif qui fut adopté à l'unanimité.

On procéda ensuite à la nomination des divers comités.

Après la lecture de la correspondance par le secrétairetaire, la parole fut donnée à M. Service, de la maison A. McKim Limited, de Montréal, qui fit une courte conférence sur le sujet suivant: "La publicité productive au point de vue du détaillant de chaussures.

Entre autres choses Monsieur Service dit que tous les marchands annoncent, tous n'annoncent pas dans les journaux quotidiens, mais tous annoncent d'une manière ou d'une autre, car du moment que vous cherchez à faire le choix d'une paire de chaussures, du moment que vous montrez une paire de chaussures dans votre magasin, du moment que votre client vous demande une paire de chaussures, du moment que vous exhibez vos chaussures dans vos vitrines et que vous envoyez des lettres circulaires ou que vous annoncez dans un journal local vous faites de l'annonce.

La base de votre entreprise est d'annoncer, alors je me permettrai de vous dire quelque chose au sujjet de l'annonce dans les journeaux qui aurait, je l'espère, une forme d'aider à établir votre commerce au lieu d'avoir une tendance à le faire disparaître.

J'ai fait une courte enquête au sujet des annonces faites par les détaillants de chaussures en Canada. J'ai pris au hasard neuf journaux de villes, autres que celles de Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, et dans ces neuf journaux j'ai trouvé huit annonces de détaillants de chaussures et parmi elles j'en ai trouvé une qui réellement offrait des chaussures de qualité, les autres étaient réellement trop modestes et ne comptaient que sur l'argument des prix.

En général, j'ai constaté que je pouvais acheter des chaussures de $15.00 pour $6.95 ou des chaussures de $8.00 pour $5.00, et ainsi de suite.

Dans tous les cas le marchand était anxieux de me dire combien je pouvais épargner sur l'achat d'une paire de chaussures, mais il n'était pas anxieux de me dire ce que je recevais pour mon argent.

Maintenant, pendant ces jours de grande concurrence il me semble qu'un marchand doit s'assurer de maintenir son commerce pour plus d'une seule journée et je soumets humblement qu'une annonce qui ne fait mention seulement que d'une réduction de prix ne cherche à s'assurer du commerce que pour une journée ou deux, car l'effet d'une telle annonce ne dure que le temps de la vente spéciale.

Le genre d'annonce au sujet duquel je désire vous causer a un caractère plus permanent. Il me semble que lorsqu'un client voit une annonce de chaussures dans un journal, il désire plutôt savoir où il peut se procurer une paire de chaussures qui lui donnera satisfaction, et je suggère que cette annonce donnant cette information devrait être publiée au moins une ou deux fois par semaine dans les bonnes comme dans les mauvaises saisons, jusqu'à ce que le public soit convaincu qu'il peut obtenir chez un marchand une paire de chaussures de bonne qualité à un prix raisonnable.

Il arrive évidemmment que vous désirez de temps en temps faire une vente spéciale et alors vous avez besoin d'annoncer à des prix réduits, mais ceci doit être l'exception.

Cette causerie de Monsieur Service a été très intéressante et beaucoup appréciée.

Monsieur Geo. A. Blachford de la "Blachford Manufacturing Company", de Toronto, a été l'orateur suivant. Il traite du développement de l'industrie de la chaussure au Canada. Il rappela le développement de l'industrie de la chaussure et du cuir particulièrement dans la Province de Québec depuis ses débuts.

Il dit qu'il est possible de retracer que dès 1667 il y avait au Canada vingt manufactures de chaussures; en conséquence cette industrie est non-seulement l'une des plus anciennes, mais qu'elle est aussi une des plus importantes, car au point de vue industriel elle détient aujourd'hui la sixième place.

L'industrie de la chaussure est essentiellement canadienne dans ce sens qu'à l'exception de deux ou trois établissements le capital investi est exclusivement canadien, ce qui veut dire que le contrôle est entre les mains des Canadiens.

Un autre point intéressant est qu'il n'y a pas eu au Canada de consolidation des différentes compagnies et que le développement de quelques-unes des manufactures au point où elles sont aujourd'hui est cependant un développement naturel dû à l'augmentation de la population.

Dans la Province de Québec l'industrie de la chaussure est placée au premier rang, car aucune autre industrie de la Province ne paie en gages une somme égale à celle payée par l'industrie de la chaussure.

Depuis 1667, date à laquelle nous pouvions compter vingt manufacturiers, le développement de cette industrie s'est fait d'année en année jusqu'à ce que nous la trouvions aujourd'hui bien organisée et produisant un article de tout premier ordre pouvant se comparer avec aucun des produits similaires des autres pays.

Au début, la chaussure était faite à la main. Le cordonnier allait de maison en maison et faisait la chaussure dont les gens avaient besoin. Ce n'est seulement que depuis la Confédération que la machinerie pour faire la chaussure est devenue réellement le facteur important dans le développement de cette industrie, et quelques-uns des anciens détaillants se rappelleront sans doute qu'il n'était pas rare de voir certaines manufactures couper le cuir pendant que les ouvriers faisaient le reste du travail à leur domicile.

Monsieur Blachford donne plusieurs statistiques fort intéressantes, par exemple, il dit qu'en 1870 le capital investi dans l'industrie était de $3,250,000 et le nombre d'employés était d'environ 16,000.

En 1900, il y avait 179 manufactures employant au delà de cinq personnes chacune. Ce nombre avait été de 4150 en 1870, ceci signifiant que la machine avait remlacé la méthode jusqu'alors en usage de faire les chaussures à la main.

Aujourd'hui, en 1920, nous comptons 160 manufactures employant un capital d'au delà de $33,000,000 et produisant des chaussures pour une valeur d'au-delà de $50,000,000 et payant annuellement des gages de plus de $10,000,000.

En 1919, les manufactures canadiennes ont fait au-delà de 19,000,000 de paires de chaussures.

En passant Monsieur Blachford rend hommage à Monsieur Louis Coté de St. Hyacinthe, Qué., qui fut l'un des pionniers de l'industrie de la chaussure.

Monsieur Blachford termine sa causerie en invitant les détaillants à coopérer avec les manufacturiers pour assurer le succès de la campagne entreprise en faveur des chaussures faites au Canada.

Monsieur Blachford a été très applaudi.

Mardi à 2.30 P.M. l'ouverture officielle de l'exposition a eu lieu par Monsieur F.S. Scott, Président de l'Association des Manufacturiers de Chaussures.

Dans son discours M. Scott exprima l'espoir que la Convention et l'Exposition deviendraient un évènement annuel, duquel l'industrie du cuir et de la chaussure en retirerait un grand profit.

Il félicita les manufacturiers sur l'excellence de leurs produits exposés qui sont sans contredit l'égal des meilleurs des autres pays.

Monsieur Peter Doig et Monsieur Geo. Gales, Président et Gérant de l'Exposition, ont également reçu les félicitations de tous pour le succès obtenu. Nos lecteurs trouveront dans une autre partie du journal le rapport sur chacun des manufacturiers qui ont pris part à cette Exposition.

LE BANQUET MERCREDI SOIR

Le Comité Exécutif de l'Exposition avait organisé un banquet en l'honneur des visiteurs, des délégués, des manufacturiers, des marchands en détail, des marchands de gros et commis voyageurs, et nous pouvons dire que rarement nous avons assisté à un banquet mieux réussi, tel que nos lecteurs pourront s'en rendre compte suivant les photographies qui ont été prises à ce banquet et que nous publions dans une autre partie de notre journal. Le plus vif intérêt ne manqua pas de régner pendant tout le cours du banquet qui eut lieu sous la Présidence de Monsieur W.T. Fegan et Monsieur Peter Doig, comme maitre de cérémonie.

GEO. G. GALES, Montréal.
le nouveau président.

Monsieur Peter Doig souhaita la bienvenue à tous et exposa le plaisir qu'avait le Comité Exécutif, représenté par lui-même, et Monsieur Geo. Gales, de recevoir ceux qui avaient assisté à la Convention et à l'Exposition.

Monsieur Doig fut très spirituel et se montra à la hauteur de la position. Après avoir demandé à l'assistance de chanter l'hymne national "Dieu sauve le Roi", Monsieur Doig demanda à Monsieur F.W. Knowlton de la "United Shoe Machinery Co." de proposer la santé du Canada.

Monsieur Knowlton référa à l'importance de l'industrie de la chaussure qui est la sixième au Canada.

En 1919, l'importation de la chaussure en Canada, d'après les chiffres officiels, s'élevait à la somme de $2,731,000.00 tandis que l'exportation s'élevait à la somme de $5,679,000.00, et référa également aux ressources naturelles du Canada et à la superficie de terrain que nous possédons.

Les remarques de Monsieur Knowlton ont été très applaudies.

Monsieur Doig demande ensuite à Monsieur Alfred Lambert de proposer la santé des marchands en détail.

Monsieur Alfred Lambert se rendit de bonne grâce à cette invitation et comme toujours parla avec éloquence et avec tact. Monsieur Lambert référa longuement aux conditions qui avaient été créées par la guerre, lesquelles conditions avaient nécessairement profité à l'industrie de la chaussure, car pendant les années de la guerre les manufacturiers et les marchands de chaussures avaient à peine pu subvenir aux besoins de la population et aux besoins de l'armée. Cette grande demande de chaussures avait été la cause que les prix avaient augmenté considérablement parce que la demande était plus grande que l'offre. Cette siuation s'était maintenue pendant quelque temps après la guerre, mais nous éions maintenant rendus au point là où il nous fallait retourner aux conditions normales d'avant-guerre et que chacun devrait être satisfait de pouvoir passer cette période de transition même s'il était obligé de conduire ses affaires pendant une saison sans profit.

W. T. FEGAN, Toronto.
le président sortant de charge.

Monsieur Lambert insista sur ce point. Chacun de ceux engagés dans le commerce de la chaussure devrait être imbu de l'esprit de sacrifice nécessaire en ce moment pour établir les conditions normales d'après-guerre et assurer ainsi une nouvelle ère de prospérité pour les ouvriers, les marchands et les manufacturiers de chaussures du Canada.

Monsieur W.V. Eadestone, Gérant du Département de Chaussures de la maison T. Eaton Co., répondit à cette santé. Il rappela le temps pas très éloigné où il visitait les manufacturiers de chaussures de la Province de Québec, et où il pouvait acheter des milliers de paires de chaussures au prix de 80 cents pour être vendues au prix de une piastre. Il dit que la maison qu'il représente s'est toujours efforcée d'acheter des chaussures faites au Canada, même lorsqu'elle pouvait les acheter à meilleur marché aux Etats-Unis.

Le Président invita ensuite Monsieur Jupp, le trésorier de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de chaussures à proposer la santé des manufacturiers.

Monsieur Jupp fit un court discours, félicitant les manufacturiers de l'hospitalité qu'ils avaient offerte aux délégués de la Convention, et aussi sur l'excellence des produits exposés à la Foire de la Chaussure.

Monsieur F. S. Scott, président de l'Association des Manufacturiers de Chaussures de la province de Québec, répondit à cette santé en termes très appropriés et insista sur le point que les manufacturiers de chaussures continueraient à servir le public de la même manière qu'ils l'ont fait dans le passé, c'est-à-dire qu'ils continueraient à tenir compte du prix coûtant et qu'ils vendraient leurs marchandises au public à un profit raisonnable.

C.-R. LASALLE, Montréal.
Vice-Président.

Le Président présenta ensuite ce que nous pourrions appeler l'orateur de la soirée, l'honorable sir Geo. Foster, ministre du Commerce dans le gouvernement fédéral. Comme toujours, sir George fut très spirituel. Il a commencé son discours par plusieurs remarques qui ont fort amusé l'assemblée. Il appert que son père était cordonnier, et que lui-même dans son enfance aurait fait quelques paires de chaussures. Il dit également avec beaucoup d'à propos que probablement les marchands, les manufacturiers et les ouvriers n'aimeraient pas à retourner aux conditions des temps d'autrefois où les chaussures se vendaient à une piastre la paire, mais qu'il était sûr d'une chose c'est que le public, en général, serait satisfait d'avoir seulement que six mois par année de ce bon vieux temps.

Sir George paya un tribut d'hommage aux soldats canadiens qui ont traversé les mers et sont allés se battre pour la civilisation sur le sol français. Il dit qu'il était vrai que la guerre était finie sur les champs de bataille, mais qu'elle avait simplement changé de terrain et qu'elle se présentait maintenant sur le terrain économique, et que sur ce nouveau terrain elle présentait autant de difficultés, probablement plus de difficultés et que pour arriver à remporter la victoire il fallait que chacun déploie autant et plus de vrai courage et autant et plus de vraie énergie que les soldats canadiens avaient déployés sur les champs de bataille, et il fallait que chacun concentre toute son attention sur le but à atteindre, car nous avons devant nous une période de réajustement difficile à traverser et nous essayons de faire ce réajustement, tout comme les autres pays essayent de réajuster leurs propres conditions au temps d'après guerre. Que chacun fasse preuve de courage, que chacun s'adapte aux nouvelles conditions, que chacun fasse preuve de générosité de la même manière que tous les Canadiens l'ont démontré pendant la guerre et nous arriverons certainement à surmonter toutes les difficultés et à rendre au Canada la position qu'il doit occuper parmi les nations.

Mr. JOSEPH DAOUST,
Trésorier de l'Exposition.

Le discours de Sir Geo. Foster termina la série des discours et il fut certes très applaudi.

Nous profiterons de l'occasion pour féliciter les organisateurs de la Convention et de l'Exposition pour avoir préparer un programme d'amusement aussi complet et là où les délégués et les visiteurs ont pu joindre l'utile à l'agréable et faire de la bonne besogne tout en s'amusant.

SEANCE DE MERCREDI MATIN, le 14 juillet 1920

Après l'ouverture de l'assemblée, le Président, Monsieur Fegan invita Monsieur Joseph Daoust de la maison Daoust, Lalonde & Cie, à faire une causerie sur la situation du marché du cuir et de l'industrie de la chaussure.

Monsieur Joseph Daoust débuta en disant qu'il était un peu nerveux parce qu'il avait à parler sur la condition du marché du cuir, car si j'avais su lorsque j'ai accepté cette invitation de votre Président que cette situation aurait été telle qu'elle est aujourd'hui, non-seulement j'aurais hésité comme je l'ai fait dans le temps, mais j'aurais certes refusé cette invitation. Je vous assure cependant que je serai bref.

Nous sommes dans une période de transition que nous pouvons appeler une crise jusqu'à un certain point laquelle s'est fait sentir de l'Atlantique au Pacifique, et apparemment elle s'est également fait sentir aux Etats-Unis; cependant une crise comme une épidémie ne peut pas durer très longtemps. Cette durée est toujours trop longue car elle cause beaucoup de mal. Je suis convaincu que cette crise que je pourrais appeler "influenza" du commerce ne saurait se prolonger.

PETER DOIG,
Gérant général de l'Exposition.

Nous sommes tous plus ou moins sous l'effet de la "grippe" du commerce et nous ne savons pas exactement ce dont nous souffrons. Nous ne savons quel remède appliquer. Chacun ressent un malaise général mais ne peut pas le localiser. C'est un peu la situation commerciale d'aujourd'hui.

Votre Président m'a demandé de vous causer du marché du cuir, mais j'aimerais à étendre un peu les limites de cete causerie et vous parler aussi de la situation du marché de la chaussure et du marché des peaux, car l'un est dépendant de l'autre. Personne ne peut faire des chaussures à moins d'avoir du cuir et de la toile, et personne ne peut faire du cuir sans avoir des peaux, et tout ce qui peut affecter l'un de ces marchés affecte nécessairement l'un des deux autres.

Maintenant, qui a été la cause de la crise que nous traversons? Il n'y a pas d'effet sans cause. Quelle est la cause de cette panique? Mais avant de vous donner la principale raison de cette crise, laissez-moi vous dire que cette crise est visible, non-seulement au Canada, mais aussi aux Etats-Unis. Nos relations commerciales et financières sont liées d'une manière intime au commerce et à la finance américaine, tout ce qui se passe aux Etats-Unis nous affecte presqu'autant que les Américains eux-mêmes.

Tel que j'avais l'honneur de vous le dire l'an dernier, à Toronto, ceux qui contrôlent les abattoirs de Chicago contrôlent en même temps le marché des peaux et du cuir du monde entier. L'an dernier les prix du cuir et des peaux subirent une forte augmentation et ceux qui étaient responsables de cette augmentation étaient le "trust" des abattoirs de Chicago.

Cette année ils ne sont pas coupables. Je les absous de toute culpabilité. Ils ne sont pas responsables de la dégringolade des prix, je vais vous l'assurer. Mais alors quels sont les coupables?

HENRY KAVANAGH,
Secrétaire de l'Exposition.

Les banquiers de New-York en sont responsables en grande partie et il sont aussi la cause de la panique que nous traversons actuellement. Je puis résumer la cause de cette crise à cinq raisons principales:—

1.. L'action du bureau fédéral des banques américaines qui a considérablement diminué lées marges d'escompte généralement accordées aux grandes industries, ce qui a forcé celles-ci à liquider les marchandises qu'elles avaient en mains:

2°. L'arrêt presque complet de l'exportation de la chaussure et du cuir dû au change défavorable:

3°. La troisième cause est principalement une campagne de journaux entreprise principalement aux Etats-Unis ayant pour but de créer une panique en disant aux gens que le fait de vendre des chaussures à $18.00 ou $20.00 était un scandale qu'elles ne valaient pas ce prix et que les détaillants, les manufacturiers et les tanneurs

faisaient des profits exorbitants. Nécessairement les consommateurs étaient tentés de croire ces rapports plus ou moins et plutôt plus que moins..

4°. La quatrième raison est l'annulation des commandes et le refus d'accepter les marchandises expédiées.

5°. La cinquième raison est dûe au fait que certains manufacturiers de chaussures à Boston et dans d'autres villes des Etats-Unis ont dû ouvrir des magasins, pour vendre les marchandises représentants les commandes annulées et celles que les marchands retournaient aux manufacturiers, pour les détailler directement aux consommateurs et ceci au prix de la manufacture.

Il y avait aussi un certain nombre de détaillants qui apportaient une trop grande attention à cette situation et qui momentanément ont un peu perdu la tête.

Voici quelques-unes des principaes raisons qui ont amené la situation présente aux Etats-Unis. Quelques-uns prétendent que le discours sur le budget du 19 mai

LOUIS ADELSTEIN,
Président Section des Marchands de Chaussures.
R.M.A.

dernier, imposant une taxe de luxe de 10% sur les chaussures valant au-delà de $9.00, a aussi contribué à amener la dépression actuelle.

Je crois qu'il est possible que cette taxe ait eu un certain effet pour amener une diminution dans des prix de la chaussure dispendieuse, mais je ne crois pas que cette taxe ait été suffisante pour précipiter une crise, car les cinq raisons que j'ai déjà mentionnées sont en elles-mêmes suffisantes pour avoir créé la situation présente.

En outre le public s'attendait à une diminution des prix de la chaussure. Je ne sais pas sur quel argument les journaux prétendus pouvaient baser leur opinion pour arriver à cette conclusion, mais je vais essayer de vous soumettre quelques faits.

Est-il possible que la chaussure soit faite à meilleure marché et de commun? Dans la fabrication de la chaussure il entre six items principaux. 1° D'abord il y a le cuir qui se vend aujourd'hui à une réduction de 20 à 25% meilleur marché que les prix qui étaient en force au 1er mars dernier.

2°. Il y a le cuir à semelle. Le cuir à semelle n'a pas diminué et je ne sache pas qu'il soit possible de s'attendre à une réduction sur cet item. Les tanneurs de cuir à semelle travaillent encore aujourd'hui en se servant des peaux achetées il y a cinq ou six mois à un prix très élevé. En plus, l'an dernier, lorsque les prix du cuir ont subi une augmentation très marquée, les tanneurs de cuir à semelle n'ont pas augmenté leurs prix. Cependant, cet argument s'appplique également aux tanneurs de cuir ordinaire, eux aussi travaillent encore sur des peaux qui leur ont coûté très cher et cependant ils ont réduit leur prix de vente de 20 à 25%, conséquemment je dirais que nous pouvons peut-être nous attendre à une réduction de 10%, sur les prix du cuir à semelle, cette réduction serait raisonnable.

J. W. JUPP,
Trésorier de l'Association.

Ensuite le troisième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est la doublure en coton. Le prix du coton ne diminuera certes pas.

Le quatrième item est les choses nécessaires pour terminer une chaussure, c'est-à-dire les oeillets, les clous, les lacets, etc. La tendance des prix de ces différentes petites choses n'est pas à la baisse.

Le cinquième item est le travail. Lorsque l'on parle du travail, nous devons le faire avec beaucoup de circonspection surtout au point de vue du manufacturier. Le manufacturier est quelquefois considéré comme un capitaliste en certains milieux et tout ce qui a l'apparence d'un capitaliste est souvent considéré par les ouvriers comme étant un antagoniste plutôt qu'un ami. Ont-ils raison de penser ainsi? Non je ne le crois pas, car le manufacturier ou le capitaliste est un ami de l'ouvrier parce que l'un a besoin de l'autre. Il faut qu'ils travaillent ensemble

en harmonie s'ils veulent réussir, car si le capitaliste a besoin de l'ouvrier, l'ouvrier a également besoin du capitaliste.

Aurons-nous une diminution des gages? Je ne le crois pas. Je crois au contraire que les gages ont une tendance à augmenter et je base mon opinion sur le fait que les aliments coûtent plus cher, les loyers augmentent, le prix du charbon augmente et les ouvriers comme les autres en subissent les conséquences. Dans ces conditions comment peut-on s'attendre à une réduction des gages? Les manufacturiers doivent payer aux ouvriers des gages qui leur permettent de vivre décemment et de pourvoir au maintien de leur famille.

ALBERT TETRAULT.

Je ne serais pas surpris si aussitôt que les manufactures de chaussures pourront se remettre au travail à pleine capacité que les ouvriers de la chaussure ne fassent une demande d'augmentation de gages.

Le sixième item qui entre dans la fabrication de la chausure est ce que nous appelons les dépenses régulières. Cet item comprend le loyer, le pouvoir, le chauffage, etc., peut-on s'attendre à une diminution dans le coût de ces items. Je ne le crois pas. Il y a encore les dépenses des voyageurs. Je sais que le voyageur s'attend à une augmentation de salaire. S'il y a quelques voyageurs ici aujourd'hui, j'aimerais à le voir se lever et déclarer qu'ils seraient satisfaits de travailler à un salaire moindre.

Je n'ai encore vu personne se lever. Les dépenses du voyageur ne sont pas pour diminuer. Les chemins de fer accusent un déficit et demandent une augmentation de tarif de 30% sur le transport de la marchandise, alors dans ces conditions tout en ne mentionnant rien au sujet de l'augmentation des taxes de toutes sortes, je crois que nous ne devons pas nous attendre à une réduction dans le coût de cet item.

Messieurs que voulez-vous que le manufacturier fasse dans des circonstances semblables? Tous sont dans l'incertitude. Le détaillant s'attend à une réduction de prix et le manufacturier ne peut pas lui faire de cotation. En quelle proportion devons-nous réduire les prix puisque nous y sommes forcés? Il semble impossible de faire des ventes à cettte Exposition à moins que le manufacturier ne fasse quelques concessions. Le public le demande et le détaillant s'y attend.

Nous devons nous entendre à ce sujet.

En admettant que le prix du cuir ordinaire ait baissé de 20 à 25% et que le prix du cuir à semelle ait baissé de 10%, le fait est que deux items qui entrent dans la fabrication de la chaussure ont été réduits, que deux items

F. W. STEWART.

sont restés stationnaires et que deux items, c'est-à-dire le travail et les dépenses générales ont une tendance à la hausse.

En prenant le tout en considération, je crois qu'une réductiton de 10% serait raisonnable et devrait satisfaire le public. Je sais qu'en annonçant cette réduction de 10% certains manufacturiers qui ont encore en mains de la chaussure leur coûtant un prix très élevé vont trouver qu'il leur est impossible d'accorder cette réduction, mais nous devons faire des affaires et il appert que nous ne pouvons pas en faire à moins d'accorder cette réduction. Il est évident que le manufacturier ne peut pas accorder une réduction plus grande que 10%.

Maintenant, que nous réserve l'avenir? Mon avis à tous ceux qui sont ici est de joindre l'utile à l'agréable, c'est-à-dire, de vous amuser une partie du temps et de faire des affaires une partie du temps, et mon avis, Messieurs les détaillants est d'acheter en petites quantités, mais d'acheter. Si vous pouvez obtenir une réduction de 10% sur les prix en force au premier mars dernier, vous contribuerez à maintenir en opéréation les manufactures de chaussures, sinon à pleine capacité du moins dans une proportion suffisante à protéger les ouvriers de la chaussure pour le moment.

Si vous n'achetez pas maintenant qu'arrivera-t-il?

La chaussure est un article nécessaire à la vie et non pas un article de luxe, et s'il y a un ralentissement dans l'achat de la chaussure aujourd'hui il faudra acheter en plus grande quantité plus tard.

Vous sera-t-il possible d'acheter la chaussure et d'en obtenir la livraison immédiate lorsque vous en aurez besoin? Pourrez-vous ce faire lorsque les manufactures auront réduit leur production, et lorque les tanneurs auront ausi réduit leur capacité de production, et alors si tous les détaillants se présentent en même temps pour faire leur achat la demande sera plus grande que l'offre et ceci aura pour effet de faire augmenter les prix.

Nous voulons réduire les prix et demandons aux détaillants et aux consommateurs de coopérer avec nous pour atteindre ce résultat, ainsi le meilleur avis que je puisse vous donner aujourd'hui est d'acheter en quantités raisonnables, mais d'acheter.

Monsieur Daoust parla ensuite de la situation du marché des peaux, expliquant que les tanneurs avaient deux sources d'approvisionnement, celle des abattoirs et

Montréal en 1853 lorsque la population était de 9000 habitants.

elle des marchands de peaux venant des campagnes. Les abattoirs ont réduit leurs prix de 5c la lb., mais ils ne vendent que les peaux d'une qualité inférieure, ils amassent les autres.

Cette partie de son discours a aussi prouvé être très intéressante et le Président le remercia vivement lorsque Monsieur Daoust reprit son fauteuil.

Une discussion s'en suivit et tous remercièrent Mr Daoust d'avoir exposé la situation en toute franchise.

Mr E.A. Stephens d'Ottawa, Ont., fut l'orateur suivant et il parla sur les meilleures méthodes à appliquer sur l'achat des chaussures dans les conditions actuelles. En résumé son avis est d'acheter en petites quantités et de ne pas acheter plusieurs lignes différentes à la fois, mais plutôt d'acheter quelques lignes seulement avec un plus grand nombre de différentes grandeurs. Il conseille aussi de ne pas acheter de plusieurs manufacturiers à la fois, mais de concentrer les achats de manière à obtenir un meilleur service, et si possible, de répéter les commandes plus souvent.

SEANCE DE JEUDI MATIN, le 15 juillet 1920.

L'une des séances les plus importantes de la Convention a été sans contredit celle qui eut lieu jeudi matin, le 15 juillet 1920. Le Président, Monsieur Fegan, introduisit Mr F.W. Stewart, le gérant canadien de la maison Cluett, Peabody & Cie, de Montréal, qui avait accepté de faire une causerie sur le sujet suivant: L'amélioration des méthodes commerciales et de l'effet des ventes spéciales sur les affaires du marchand.

L'an dernier lors de votre Convention à Toronto, mon ami Mr Louis Adelstein, me posa la question à l'effet de savoir quel était le résultat des ventes spéciales sur les affaires régulières des marchands et quelle influence ces ventes avaient sur les dépenses du commerce.

Je répondis à Mr Adelstein que cette question méritait de faire le sujet d'une étude spéciale et c'est réellement à cette question que je vais tâcher de répondre ce matin.

Comme je sais qu'il est difficile de suivre une causerie contenant beaucoup de chiffres, j'ai fait préparer quelques cartes contenant les chiffres qui formeront la thèse que je veux développer, ce qui, je crois, facilitera la tâche de chacun.

Je me rends bien compte également que la plupart des membres de votre Association est familière avec le sujet que je désire traiter, mais il y a peut-être parmi vous quelque jeunes marchands qui pourraient y trouver leur profit.

La thèse que je désire développer est l'influence des ventes à prix réduits sur le commerce des marchands, tel que le résultat peut se démontrer en piastres et en cents à la fin de l'année. Avant cependant de développer cette thèse, je désire référer pour un instant à la manière de calculer les dépenses et les profits. Les statistiques démontrent que 90% des marchands qui partent en affaires ne réussissent pas dû au fait en grande partie qu'ils ne calculent pas exactement leurs dépenses et leurs profits. Généralement le marchand calcule ses dépenses sur le total des ventes et ses profits bruts sur son prix coûtant.

Si cette manière de faire ne conduit point le mar-

chand à la ruine, cela est suffisant pour rendre sa finance difficile et avoir continuellement des difficultés à rencontrer ses obligations.

Je soumettrai que les dépenses et les profits doivent être calculés sur la même base, c'est-à-dire les deux sur le chiffre d'affaires ou sur le prix coûtant. Il vaut toujours mieux calculer ses dépenses et ses profits sur le prix de vente, car un marchand peut se rendre compte plus facilement de cette manière vu que tous les jours il sait le chiffre d'affaires qu'il a fait tandis qu'il lui serait pratiquement impossible ou du moins bien difficile, à moins d'avoir une comptabilité compliquée pour pouvoir trouver exactement le prix coûtant de la marchandise qu'il a vendue durant la journée.

Je veux démontrer que la marchandise marquée à 50% d'avance sur le prix coûtant ne veut pas dire 50% de profits bruts, mais simplement 33 1/3% de profits bruts sur le prix de vente.

L'Hôtel de Ville de Montréal.

Voici un exemple qui va vous démontrer exactement la manière de calculer les profits.

Vente d'une paire de chaussures	$12.00
Prix coûtant	8.00
50% d'avance sur le prix coûtant	4.00
Dépenses 30% sur le prix de vente ..	3.60
Profit net	.40

Dernièrement j'ai eu l'occasion d'avoir plusieurs entrevues avec les propriétaires des journaux quotidiens de Calgary, Regina, Winnipeg, Ottawa et aussi avec les membres du tribunal du Commerce, avec qui j'ai pu discuter le problème de la distribution. Comme vous le savez il arrive souvent que les journaux quotidiens publient le fait que les marchands en détail admettent faire 50% de profit sur les marchandises qu'ils vendent. Cette information est inexacte et a pour effet de mettre le public sous une fausse impression.

Evidemment ce que ces articles signifient est 50% d'avance sur le prix coûtant, ce qui équivaut à 33 1/3% des profits bruts, et comme les dépenses pour maintenir un commerce de détail sont au Canada d'environ 30% il ne reste au marchand que 3 1/3% de profit net.

Maintenant pour faire ce 3 1/3% de profit, il faut admettre que toutes les marchandises vendues dans le magasin aient été vendues au prix régulier.

Voici un autre exemple. Si les dépenses d'un marchand sont de 30% de son chiffre d'affaires et qu'il désire fait 10% de profit net sur ses ventes, il lui faut marquer sa marchandise à une avance de 66 2/3%, c'est-à-dire une marchandise qui lui coûte $1.00 il devra la vendre à $1.66 2/3, pour arriver à couvrir ses dépenses 30% sur le montant de la vente, ce qui équivaut à 50c et 10% de profit sur $1.66 2/3 soit 16 2/3c.

En supposant qu'un marchand fait un chiffre d'affaires de $120,000. par année et que ses dépenses sont de 30%, ce qui éuivaut à $36,000. par année, ses dépenses peuvent se subdiviser comme suit—

Salaire du marchand	6%	$7,200.
Salaire des employés	7%	8,400.
Le loyer	4%	4,800.
Publicité	4%	4,800.
Assurances	1%	1,200.
Eclairage & Chauffage	½%	600.
Dépréciation	3%	3,600.
Transport	½%	600.
Livraison	1½%	1,800.
Mauvaises dettes	½%	600.
Intérêt	1%	1,200.
Dépenses générales	1%	1,200.
		$36,000.

Vous admettrez avec moi qu'un homme qui tient un magasin et donne tout son temps a droit de se payer un salaire, et ce salaire doit être en proportion des affaires qu'il fait. Si ce même homme travaillait pour une compagnie il recevrait un salaire pour le temps qu'il consacre au magasin, et je constate qu'il est simplement que

raisonnable qu'un marchand se paie un salaire pour le travail qu'il fait de la même manière que s'il travaillait pour d'autres personnes.

Maintenant en face de ces faits, supposons qu'un marchand pendant deux mois de l'année vend à réduction de 20% de ses prix réguliers et qu'il vend pour $30,000. de marchandise, ce qui équivaut au montant de $37,500. s'il avait vendu cette même marchandise au prix régulier, conséquemment il a fait cadeau à ses clients de la somme de $7,500. et cette somme est déduite des profits qu'il était supposé faire dans le courant de l'année. Ses dépenses se trouvent augmenter d'autant et ce $7,500. est déduit à la fin de l'année de ses profits nets. De cette manière il est facile de constater que bien souvent un marchand est exposé à donner à ses clients au-delà de ses profits. Mr. F.W. Stewart a été très applaudi.

L'orateur suivant a été Mr G.W. McFarlane, propriétaire de la Williams Shoe Co. Limited" de Brampton, Ont. Monsieur McFarlane est aussi Président de l'Association des Manufacturiers de Chaussures de la Province d'Ontario.

La causerie de Mr McFarlane a été des plus intéressantes en ce sens qu'il a démontré l'importance de l'industrie du cuir et de la chaussure au Canada. En plus, Mr McFarlane est imbu de l'esprit de la justice qui doit régler les relations commerciales entre le producteur, le distributeur et le consommateur. Il fait un appel chaleureux aux marchands de chaussures en détail, les invitant à coopérer avec les manufacturiers de manière à pouvoir développer le commerce de la chaussure sur des bases équitables pour tous les intéressés.

Il suggère qu'un comité représentant les tanneurs, les manufacturiers et les détaillants soit formé dans le but de se rencontreer régulièrement et de discuter franchement les meilleurs moyens à prendre pour améliorer les conditions du commerce.

L'orateur suivant a été Monsieur Grant de P.S. Ross and Son, comptable licencié, à Montréal, qui a fait une causerie très intéressante sur l'importance qu'il y a pour toutes les maisons d'affaires à faire l'audition de leurs livres tous les ans.

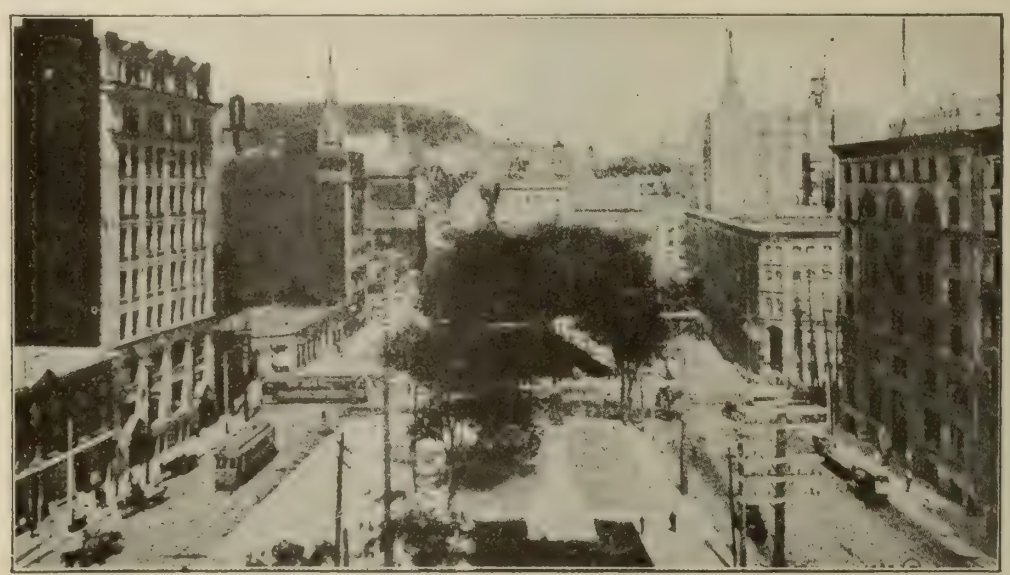
Ensuite Monsieur Walter Devlin de Winnipeg, fait aussi une causerie très intéressante sur les relations qui doivent exister entre les commis de magasins et le patron.

Monsieur Devlin est un homme pratique, qui s'exprime facilement et ses remarques ont été très appréciées. Sa causerie a été suivie d'une longue discussion, à laquelle plusieurs des membres présents ont pris part.

Monsieur Rolland Hill de London, Ont., fait ensuite une causerie sur la manière de tenir le stock en bonne condition. Plusieurs suggestions ont été faites par Monsieur Hill, qui étaient nouvelles et ont fort intéressées les marchands.

ASSEMBLEE DU VENDREDI MATIN, LE 16 JUILLET 1920.

En ouvrant l'assemblée le Président, Monsieur Fagan, invite Monsieur L. Evans, Président de l'InIstitut des Ventes de Chaussures, de Boston, à dire quelques mots. Monsieur Evans n'ayant pu arriver assez tôt pour faire sa conférence sur le sujet qu'il avait entrepris de traiter mercredi le 14 juillet dernier.



Le carré Victoria.

Monsieur Evans est un homme qui a donné beaucoup d'attention au problème de la distribution et qui a fait des études spéciales pour arriver à déterminer les principes qui doivent réglementer ce problème.

Il est sans contredit l'un des experts les plus écoutés aux Etats-Unis sur le sujet. Il a même préparé un cours spécial qui s'applique à la vente de la chaussure, et il est certes regrettable que Monsieur Evans n'ait pu arriver en temps à la Convention, cependant il exprime le plaisir qu'il a de rencontrer les marchands de chaussures du Canada, et il apporte de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures des Etats-Unis, les meilleurs souhaits de succès pour l'organisation canadienne.

Monsieur H.-A. Groves de Montréal, fait une conférence sur les étalages dans les vitrines et comment les disposer avantageusement. Monsieur Groves connait bien

son sujet et nous regrettons de ne pouvoir publier sa conférence en entier.

Monsieur C.R. LaSalle fait ensuite une causerie des plus intéressantes sur ce qu'il appelle le code du vendeur.

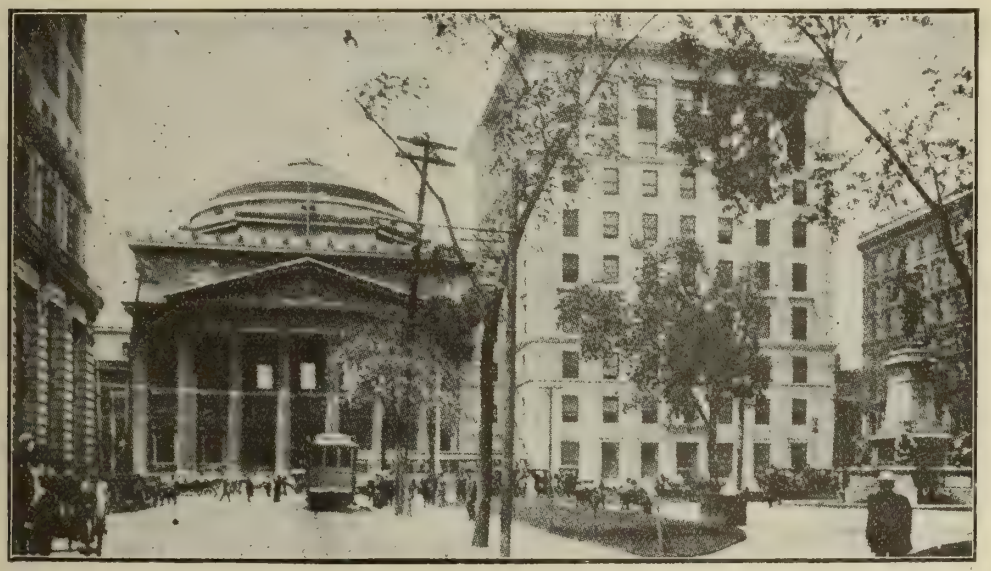
Monsieur C.-R. LaSalle donne de bons conseils pour les employés comme pour les patrons.

Pour inculquer le désir d'acheter dans l'idée d'un client, dit M. LaSalle, la diplomatie devrait exister dans tout ce qui fait partie de l'établissement et tous les moyens devraient être pris pour obtenir la confiance de ce client.

Une vendeuse avec beaucoup de justesse, dit-il, résumait la psychologie de la vente par ces mots: "Charmer pour gagner".

Le bon vendeur étudie son client et ne doit rien épargner pour le satisfaire, et malgré qu'il soit de son devoir de ne pas laisser partir le client sans lui avoir vendu, cela n'est réellement vrai que quand l'acheteur revient et devient un habitué de la maison et prouve par cela qu'il est réellement satisfait.

La vente d'un article non désirable fait un ennemi de la maison.



La Place d'Armes

Montréal.

Le vendeur devrait être capable de donner toutes les informations nécessaires sur sa marchandise, et toute autre conversation est tinutile, comme disait un gérant parisien, "ne vous servez que de mots utiles".

Au patron, Monsieur LaSalle donne cet avis:

Le propriétaire devra éviter, en autant que possible, de prendre la place de ses commis. Il trouvera un plus grand profit en ayant l'oil ouvert sur son établissement, sur la manière dont ses employés reçoivent et servent leurs clients tout en donnant par ci, par là, soit un sourire, un bon accueil ou quelques mots aimables à la clientèle. Lui aussi devrait remplir le rôle de "charmer pour gagner".

L'orateur suivant a été Monsieur Harold Blachford, qui fit une causerie très intéressante sur l'échange de la chaussure et les chaussures retournées par les clients. Ce sujet a soulevé une discussion, à laquelle presque tous les membres présents ont pris part. Cette causerie termina le travail des conférences qui ont été faites à la Convention.

Le Président, Monsieur Fegan, invite ensuite Monsieur Harold Blachford, Président du Comité des Résolutions à faire son rapport. Monsieur Blachford fit la lecture de la Résolution No. 1 comme suit:

1°. Qu'il soit résolu que considérant l'attitude générale du public en ce qui concerne les prix de la chaussure, et considérant que les prix du cuir ont diminués jusqu'à un certain point. cette Association considère que les tanneurs et les manufacturiers de chaussures devraient coopérer avec les détailleurs pour amener une certaine réduction dans les prix de la chausure au consommateur.

RESOLUTION No. 2. Qu'il soit résolu que cette Association fasse un appel chaleureux à tous les marchands de chaussures en détail du Canada, en vue de maintenir autant que possible, actuellement une politique de stabilité en ce qui concerne les achats et la vente de la chaussure, au Canada, afin d'éviter de développer ou d'accentuer les conditions défavorables du commerce de la chaussure.

RESOLUTION No. 3. Que cette Association désire réitérer sa requête de manière à ce que la date de placer les commandes pour les claques et les marchandises en caoutchouc, soit avancée d'un mois. Ceci dû au fait principalement que l'industrie du caoutchouc s'est développée pendant les dernières années d'une manière considérable, et nous croyons que cette industrie est maintenant en mesure d'adopter notre requête.

RESOLUTION No. 4. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des officiers sortant de charge, pour le travail qu'ils ont accompli dans le cours de l'année écoulée, principalement en obtenant la coopéération des manufacturiers en vue de rémédier aux griefs suscités par l'action du tribunal du Commerce, et grâce à cette action non seulement le commerce est resté libre de tout règlement arbitraire, mais il s'est aussi disculpé de l'accusation de faire des profits exorbitants.

RESOLUTION No. 5. Qu'il soit résolu que cette deuxième assemblée annuelle de l'Association Nationale

des Marchands de Chaussures, du Canada, exprime son appréciation pour tout ce qui a été fait pour elle par le Comité Exécutif de l'Exposition, et que nous prenons cette occasion pour le féliciter pour l'excellence des produits exposés, et aussi sur la manière artistique adoptée dans ce travail, ce qui est un crédit pour les manufacturiers de la chaussure, du Canada.

RESOLUTION No. 6. Que cette Association désire coopérer par totus les moyens possibles à la campagne entreprise par l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures, du Canada, en vue de promouvoir la vente de la chaussure faite au Canada.

RESOLUTION No. 7. Que cette Association recommande la nomination d'un Comité Conjoint, composé de représentants de chacune des sections du commerce de la chaussure, dans le but de s'assembler périodiquement en vue d'établir une plus grande coopération entre tous les intéressés de l'industrie de la chaussure et du cuir au Canada.

RESOLUTION No. 8. Que cette Association attire de nouveau l'attention du public sur le fait que des rapports inexacts sont souvent publiés dans les journaux quotidiens, qui sont non-seulement injustes pour les marchands de chaussures, au Canada, mais qui sont aussi de nature à causer un tort considérable à l'industrie en général.

RESOLUTION No. 9. Qu'un Comité spécial soit nommé et chargé de s'occuper de la question de l'affiliation de cette Association avec l'Association des Marchands Détaillants du Canada Incorporée.

RESOLUTION No 10. Que l'exécutif de cette Association soit autorisé à payer les dépenses faites en rapport avec cette Convention, soit pour le travail de sténographie et clavigraphie sous la direction du secrétaire, ont pour les dépenses du Comité Exécutif.

RESOLUTION No. 11. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de l'Association des Manufacturiers de Chausures du Canada, pour leur co-opération et leur courtoisie dans leur effort à promouvoir de meilleures relations commerciales entre les manufacturiers et les distributeurs de chaussures au Canada.

RESOLUTION No. 12. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de l'Association des Manufacturiers de Chaussures, au Canada, qui ont bien voulu mettre à notre disposition la salle de Convention, au Coliseum, et aussi pour les amusements offerts aux dames des membres de l'Association pendant leur séjour, à Montréal, et nous prenons cette occasion de les remercier et de leur exprimer toute notre appréciation.

RESOLUTION No. 13. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des dames de la Ville de Montréal, qui ont contribué à rendre si agréable le séjour les délégués et de leurs dames à la Convention.

RESOLUTION No. 14. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de tous les orateurs qui ont pris part à la discussion des différents sujets traités à la Convention, et aussi en faveur de ceux qui ont contribué pour des amusements spéciaux à assurer le succès de cette Convention.

La Cathédrale de Montréal.

RESOLUTION No. 15. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des journaux de commerce et des journaux quotidiens qui n'ont cessé de nous démontrer leur sympathie et qui ont donné tant de publicité à nos délibérations.

RESOLUTION No. 16. Que cette Convention présente ses hommages à l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures des Etats-Unis et autorise le secrétaire d'accuser réception de leurs voeux et de leur transmettre copie de cette Résolution.

RESOLUTION No. 17. Que cette Association verrait avec plaisir, cesser la pratique d'un certain nombre de journaux de villes à proximité des Etats-Unis, d'accepter des annonces des marchands américains, offrant des chaussures à des prix réduits en évitant nécessaire-

ment de mentionner que ces marchandises sont sujettes aux droit de douane canadiens. Ceci aurait pour effet d'éviter bien des arguments de la part du consommateur canadien, qui souvent compare les prix de la marchandise américaine avec les prix de la marchandise canadienne, et nous soumettons à l'Association des Manufacturiers de Chaussures Canadiens, dans leur campagne "fait au Canada", de prendre les mesures nécessaires pour faire cesser cette pratique déloyale.

Le Président, Monsieur Fegan, rendit hommage aux services rendus à l'industrie par les voyageurs de commerce. Ses remarques ont été reçues avec beaucoup d'enthousiasme par tous ceux qui étaient présents, et Mr R.L. Savage répondit aux remarques du Président en termes très appropriés.

Mr Walter Devlin, Président du Comité des Nominations présenta ensuite le rapport du Comité, qui suggère les personnes suivantes aux différentes charges de Président et Vice-Président, Secrétaire et Trésorier de l'Association.

Le Port de Montréal.

Ce rapport du Comité a été adopté à l'unanimité, et les officiers élus pour l'année courante sont—

Président: M. Geo. G. Gales, Montréal.
Vice-Président pour la Prov. de Québec, M. C.-R. LaSalle.
Vice-Président pour les Provinces Maritimes, M. H. W. Rising de St-Jean, N.B.
Vice-Président pour la Provicne d'Ontario, M. E. A. Stephens, d'Ottawa, Ont.
Vice-Président pour le Manitoba, M. Walter Devlin, de Winnipeg.
Vice-Président pour la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Anglaise M. James Goodwin, de Vancouver.

Les Directeurs appelés à faire partie du Conseil sont:
Pour les Provinces Maritimes:
M. W. L. Trettle, de Halifax.
M. C.E. Hughes, de Charlottetown, I.P.E.
M. P.L. Higgins, de Moncton, N.B.

Pour la Province de Québec:
M. Louis Adelstein, de Montréal.
M. F.J. Argal, des Trois-Rivières.
M. P. Leonard, de Québec.

Pour la Province d'Ontario:
M. R.L. LeSueur, de Sarnia, Ont.
M. Fobert, de Lindsay, Ont.
M. Foley, de Bowmansville, Ont.

Pour le Manitoba:
M. John Affleck, de Winnipeg.
M. R. Creelman, de Brandon.
M. C.F. Rannard, de Winnipeg.

Pour la Saskatchewan et l'Alberta:
M. W. Marshall, de Moosejaw.
M. J. Moreau, d'Edmonton.
M. W.M. Hood, de Calgary.

Pour la Colombie-Anglaise:
M. James Gordon, de Vancouver.
M. H.C. Wilson, de Vancouver.
M. James Maynard, de Victoria.

L'on procéda ensuite à l'installation des officiers et chacun remercia ses confrères pour l'honneur qui lui était fait en étant appelé à faire partie du Comité Exécutif.

Le choix de l'endroit de la prochaine Convention et de l'Exposition a été laissé entre les mains du Comité Exécutif, qui devra prendre une décision à ce sujet plus tard.

Le Comité chargé de négocier les termes d'affiliation avec l'Association des Marchands Détaillants du Canada, est composé de M. Geo. G. Gales, M. J.W. Jupp, M. Harold Blachford, M. E.A. Stephens et M. W.T. Fegan.

Invictus

LA VOGUE DU BROGUE

BROGUE POUR DAMES
Longueurs AA à D

NOUS AVONS

EN STOCK

pour livraison immédiate, des oxfords Brogue pour hommes et pour dames en veau Russe et Tempête (Brun).

Egalement modèles pour hommes en grain écossais brun.

BROGUE POUR HOMMES
Longueurs A à E.

Nous sommes heureux de signaler le succès remporté la semaine dernière par la Foire du Cuir et de la Chaussure et remercions particulièrement ceux qui nous ont fait l'honneur de visiter notre étalage ainsi que notre manufacture.

Geo. A. Slater, Limited

MANUFACTURIERS

Montréal

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. **MONTREAL, vendredi 23 juillet 1920** **Vol. XXXIII—No 30**

LA CONVENTION DES MARCHANDS DE CHAUSSURES, DU CANADA, ET L'EXPOSITION.

Nos lecteurs trouveront dans une autre partie de notre journal un rapport assez complet de ce qui s'est passé à la Convention des Marchands de Chaussures, du Canada, et à l'Exposition de Chaussures faites au Canada, qui a eu lieu au Coliseum la semaine dernière.

Monsieur Peter Doig et Monsieur Geo. Gales ont été les organisateurs de ces deux évènements d'une importance marquée pour le commerce de la chaussure.

Le programme des amusements était varié et rien n'avait été négligé pour rendre le séjour agréable à tous les visiteurs.

Les Manufacturiers qui ont pris part à l'Exposition et aux délibéréations de la Convention ont aussi fait leur grande part pour assurer le succès de l'entreprise. Les voyageurs de commerce de la chaussure se sont dévoués comme toujours pour contribuer au succès de l'entreprise. Partout nous les rencontrions joyeux et enthousiastes. Ils ont profiter de l'occasion pour se former en Association et nous donnerons un compte rendu de leur délibération dans notre prochain numéro.

Les détaillants de chaussures de Montréal, ont aussi fait leur grande part pour assurer le succès de l'entreprise.

Un grand nombre de marchands s'en sont occupés activement et plusieurs se sont dévoués d'une manière toute particulière.

Nous ferons plaisir à tous en mentionnant particulièrement les noms de Messieurs C.-R. LaSalle, Louis Adelstein, Aimé DeMontigny, Emile Labelle et Thomas Dussault.

Chacun des articles du programme a été rempli au temps marqué et rien n'est arrivé qui ait troublé en quoi que ce soit la bonne entente et l'harmonie entre les manufacturiers, les marchands de gros, les détaillants et les voyageurs de commerce. Tous ont droit aux plus chaleureuses félicitations.

LA PROCHAINE CONVENTION

A l'une des dernières séances de la Convention des Marchands de Chaussures, une lettre a été lue du Maire de Québec, Monsieur Joseph Samson, et aussi une lettre de Monsieur Joseph Picard, Président de la Commission de l'Exposition Provinciale de Québec, invitant les manufacturiers de chaussures à tenir leur Exposition à Québec, l'an prochain, et les marchands de chaussures à y tenir leur Convention.

Nous croyons que la Ville de Québec peut offrir tous les avantages à une entreprise de ce genre. Nous connaissons l'hospitalité proverbiale de nos amis de Québec, et le dévouement des organisations commerciales qui s'efforceraient certe d'assurer le succès de ces deux évènements importants pour l'industrie de la chaussure.

Il nous semble qu'il vaudrait beaucoup mieux tenir cette Exposition à Québec, plutôt que de chercher à la tenir dans l'ouest où il serait pratiquement impossible à un grand nombre de manufacturiers d'y participer, de même que les voyageurs de commerce de l'est du Canada ne pourraient pas s'y rendre.

L'intérêt de l'industrie de la chaussure demande que cette manifestation se fasse au centre de la population et nous ne croyons pas que le temps soit arrivé où ce genre d'Exposition puisse être tenu au moins en dehors de la Province de Québec ou de la Province d'Ontario.

Nous secondons de tout coeur l'invitation qui a été faite par le Maire de Québec et par le Président de la Commission de l'Exposition.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

La Deuxième Convention de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada ainsi que la Foire du Cuir et de la Chaussure feront époque dans l'Histoire de l'Industrie de la Chaussure au Canada.

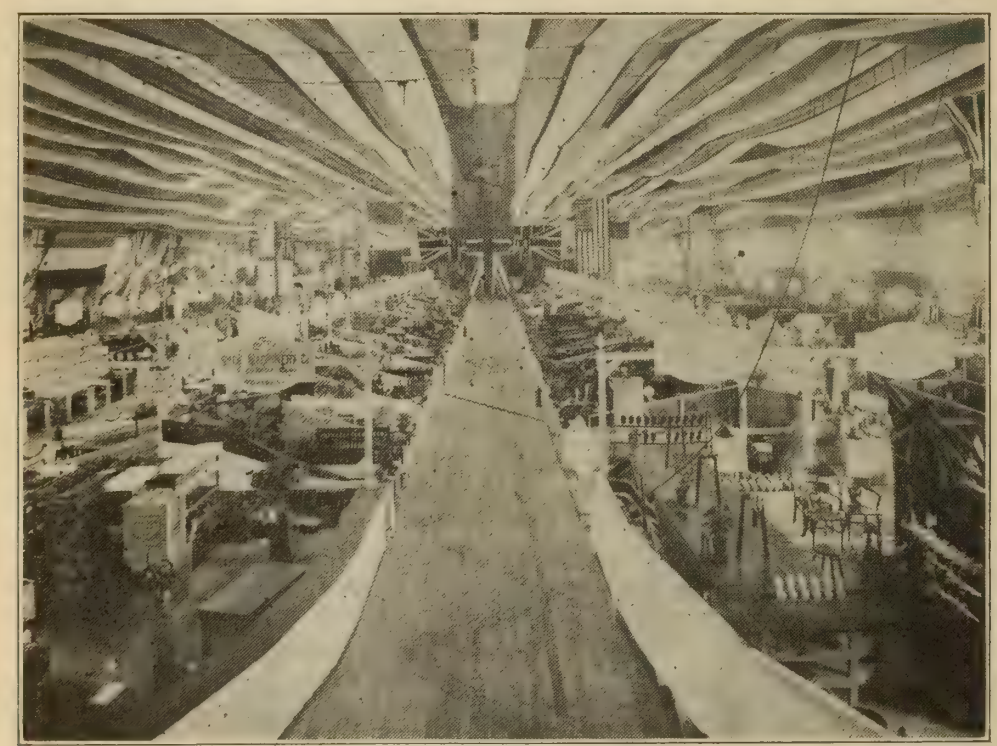
La deuxième Convention annuelle de l'Association Nationale des détaillants de chaussures du Canada tenue la semaine dernière a obtenu un éclatant succès de même que la Foire du Cuir et de la Chaussure qui a eu lieu concurremment au Coliseum.

Montréal était l'endroit tout indiqué pour une exposition et une convention de la chaussure. Personne n'ignore que la Métropole est le centre de l'industrie de la chaussure en Canada et c'est pour cette raison qu'elle a été choisie comme siège social de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada. Sa production de chaussures représente environ 50 pour cent de la production totale du Canada et elle possède un grand nombre des plus grandes et des plus importantes manufactures du pays. On peut ajouter que Montréal a également la plus vaste fabrique de chaussures en caoutchouc du Canada, la plus grande organisation de commerce de gros, la principale fabrique de formes et la plus vaste usine de machines pour chaussures. C'est également là qu'est située la plus grande tannerie de la province de Québec.

Au point de vue de tous ceux qui sont intéressés dans la chaussure et les industries s'y rattachant, Montréal a donc de nombreux points d'attraction.

Le but de la foire de la Chaussure et du Cuir qui tendait à grouper sous un même toit tous les produits de l'industrie canadienne de la chaussure a été pleinement atteint et jamais occasion semblable n'a été offerte d'admirer une collection plus complète des produits d'une branche aussi active de notre industrie nationale.

Ce qui frappait l'attention dès l'entrée, c'est la superbe vitrine installée par l'association des Détaillants et dans laquelle chaque jour se faisaient des démonstrations sur la façon pratique et rationnelle de faire des étalages attrayants et profitables.



Vue générale de l'Exposition.

La Robson Leather Co. Limited, Oshawa, avait un stand bien aménagé contenant de nombreux échantillons de ses cuirs chromés disposés d'attrayante façon. Ses diverses marques étaient représentées et donnaient une idée exacte de l'importance de cette maison ainsi que de la qualité de ses produits.

Mr. Gordon E. Hubbell était en charge du stand No 3 où la Collis Leather Co. Limited de Aurora, Ont., exposait une collection de peaux de veau de couleur de la plus belle qualité pour la fabrication de chaussures fines.

Mr Fred F. Dufton réservait l'accueil le plus cordial au stand No 5 où étaient exposées les peaux de mouton de Clarke & Clarke Limited de Toronto.

La Bonner Leather Co., dont le stand était en charge de M. W. F. Clark présentait une collection complète de son chevreau "Royal" fait en Canada. La tannerie de cette maison située au No 1060 de la rue Notre-Dame ouest, à Montréal, se spécialise dans les chevreaux glacés, noirs et couleurs.

Une collection incomparable de cuir verni était exposée par la compagnie A. R. Clarke & Company, Limited, qui est le plus gros producteur de cuir verni de tout l'Empire britannique. Cette Maison dont le siège social est à Toronto a des succursales à Montréal et à Québec.

Le stand de la maison A. Davis & Son, Limited, de Kingston, Ontario, était sous la direction de M. Percy J. Milburn qui présentait aux visiteurs un magnifique échantillonnage de cuirs à dessus manufacturés par cette firme.

Mr E. J. Phillips représentait la maison C. Parsons & Son de Toronto et Omemee qui exposait au stand No 11 une collection complète de cuirs de flanc anglais en noir et couleurs, de box kip à grain mat, et de cuirs à semelles tannés au chêne.

Banquet à l'Hôtel Windsor.

Un des plus anciens établissements de tannage du Canada est celui de la compagnie "C. Galibert & Son Co." Cette maison est établie à Montréal en 1863 et sa tannerie a été en opération à la même place depuis cette époque. L'histoire de cette maison date du temps de Napoléon Bonaparte qui à Milhan, (France), en 1855, accorda à feu M. C. Galibert la première récompense pour la fabrication du veau ciré. Plusieurs autres récompenses ont été depuis lors décernées à cette maison, et la dernière en date a été une médaille d'or à l'Exposition de Paris en 1900. Cette maison est actuellement dirigée par MM. Emile Galibert et A. W. Bonner qui ont tous deux une longue expérience dans la fabrication de tous les genres de cuir. Leur usine de Montréal emploie environ 125 ouvriers à la préparation des cuirs et veaux français de haute qualité en noir et en couleurs.

Les cuirs de veau de toutes couleurs manufacturés par H. B. Johnston & Co. de Toronto étaient présentés par M. J. H. Goyer qui était en charge du stand No 12.

Une belle collection de cuirs était exposée au stand de la "Barrie Tanning Co Limited", de Barrie, Ontario.

La maison Duclos & Payan, les manufacturiers bien connus du contrefort réputé D & P occupait l'emplacement des deux stands 15 et 16 dont le fond était garni d'un cadre rempli de contreforts de leur fabrication. Tout autour de ces stands on pouvait admirer un superbe assortiment des plus beaux cuirs à dessus et à semelles sortant de la tannerie de cette maison à St-Hyacinthe. La maison Duclos et Payan qui a son bureau de vente et son entrepôt au 224 de la rue Lemoine, à Montréal, a distribué, au cours de l'Exposition, de nombreux cadeaux aux visiteurs

"13"

Le Stand de la Citadel Leather Co., Ltd.

Le numéro chanceux est celui qu'avait choisi la "Citadel Leather Co., Limited" pour son Stand à l'Exposition. L'idée était heureuse, car personne ne pouvait oublier ce chiffre fatidique. L'aménagement du Stand était d'ailleurs de toute beauté comme peut en donner une faible idée la vignette ci-dessus. Inutile de rappeler que cette compagnie s'est spécialisée dans la fabrication du chevreau et que la marque "Citadel" est universellement reconnue comme la première dans sa ligne. Cette compagnie a ses bureaux et entrepôts au No 566 de la rue St-Valier à Québec et au No 218 de la rue Notre-Dame ouest à Montréal. Son étalage artistiquement arrangé avec des peaux alternativement blanches et vertes comprenait une collection complète de chevreaux de toutes pesanteurs, de toutes qualités et de toutes couleurs. Une charmante artiste revêtue d'un costume fait entièrement en peau verte et blanche n'a cessé de circuler dans le hall en distribuant des souvenirs aux visiteurs et n'a pas été un des moindres attraits de l'Exposition.

La plus grande tannerie du Canada pour le chevreau glacé est sans contredit celle de Paul Galibert qui manufacture le chevreau Empire dont la haute qualité a depuis longtemps établi la réputation.

Le nom de Galibert est associé depuis plus d'un siècle à l'industrie de la tannerie. M. Calixte Galibert, père de M. Paul Galibert, est en effet venu s'installer en Canada en 1863 après avoir été intéressé dans la tannerie en France pendant une cinquantaine d'années.

En dehors du chevreau glacé dont elle fait une spécialité, la maison Paul Galibert manufacture également le cuir de veau et de mouton pour la chaussure ou la ganterie. Cette maison reçoit des peaux de toutes les parties du monde et son usine située rue Wellington à Montréal, est bien aménagée non seulement pour faire un gros trafic d'exportation mais aussi d'importantes affaires pour la consommation locale.

Son installation à l'exposition de la chaussure était sans contredit l'une des plus attrayantes. Les décorations étaient très artistiques et de bon goût. Le grand nombre de marchands et de manufacturiers qui ont visité cet exhibit n'ont pas tarri d'éloges. M. Paul Galibert est venu rendre une courte visite à l'Exposition et nous serions heureux de connaître son impression, car il avait un sourire qui voulait en dire beaucoup.

Le stand de M. Paul Galibert.

Ses deux fils M. Paul Galibert, fils, et M. Casimir Galibert se sont dépensés sans relâche pour faire les honneurs de la maison et recevoir leurs nombreux amis et clients, ce qui a été très apprécié.

Le stand de la "John R. Evans Leather Co. Ltd" était sous la direction de A. E. Perry.

Cette compagnie qui a son magasin et ses bureaux au No. 214 de la rue Lemoine, possède à la Côte St-Paul une usine moderne des mieux aménagées pour la fabrication du chevreau de haute qualité. La tannerie située sur la rive nord du canal Lachine vaut la peine d'être visitée. C'est une usine considérable mesurant 390 X 270 pieds et comprenant trois bâtiments à deux étages qui sont des modèles de perfection tant comme construction que comme équipement. Chacun de ces bâtiments a une destination spéciale, le premier est consacré à la manutention de la matière brute. Le second comporte la tannerie proprement dite tandis que le troisième est réservé à l'atelier de finissage. La machinerie est du tout dernier modèle et entièremetn mue par l'électricité.

La tannerie de la John R. Evans Leather Co Ltd a été mise en opération au début de cette année. Elle est munie des machines et appareils des plus modernes pour la préparation du chevreau dont cette compagnie s'est faite une spécialité. Le produit est manufacturé par des ouvriers experts sous la conduite d'un personnel dirigeant possédant l'expérience d'une génération dans la production d'une qualité de chevreau qui ne peut être surpassé.

Les détaillants qui ont visité l'Exposition du Cuir et de la Chaussure n'ont pu manquer d'être grandement intéressés par les échantillons de ce chevreau qui est employé aujourd'hui par la plupart de nos meilleurs manufacturiers de chaussures.

Les relations mondiales de la compagnie John R. Evans Leather Company Ltd lui ont toujours permis de s'assurer un grand approvisionnement acheté dans de bonnes conditions.

Des entrepôts de vaste dimension permettent également une sélection soigneuse des peaux qui sont assorties par des experts de façon à maintenir la qualité du chevreau Evans.

Toute l'installation de la tannerie du chevreau Evans à Montréal a été faite avec le seul but de produire le meilleur chevreau de la façon la plus pratique et la plus sûre.

Stand de la "John R. Evans Co., Limited".

Rien n'a été négligé de ce qui peut être exigé pour faire de cet établissement une tannerie des plus modernes. Mécaniquement, le chevreau Evans ne peut pas vous décevoir.

Les chambres de séchage et l'atelier de teinture forment une partie importante de la tannerie.

D'ailleurs aucun détail n'est considéré par la maison Evans comme sans importance dans la production du bon chevreau. Des méthodes soigneuses et bien arrêtées donnent toujours des résultats uniformément bons.

Le chevreau Evans est reconnu pour son fini et sa solidité.

Au Stand No. 57 la Williams Shoe Limited de Brampton, Ontario, était avantageusement représentée par son actif directeur gérant, M. G.-W. McFarland assisté de M. O.-H. Hymmen, agent général des ventes pour la province de Québec et de MM. T.-G. Lenner, Ernest Morel et Ernest Vinet, tous trois voyageurs de la maison.

L'exhibit comportait un échantillonnage complet des produits de cette fabrique réputée qui manufacture d'une façon générale toutes sortes de chaussures de ligne courante, ordinaires et moyennement fines.

Une des spécialités de cette maison consiste dans les chaussures de chasse et de fatigue pour lesquelles elle a su se créer depuis longtemps une réputation des plus enviables.

La Williams Shoe Limited fabrique également les chaussures fortes de montagne pour filles et garçons ainsi que la chaussure Williams Young Canadian toute en cuir solide pour la jeunesse des deux sexes.

Les nombreux visiteurs qu'a accueillis ce stand ont certainement emporté une excellente impression des différentes lignes qui étaient exposées ainsi qu'un bon souvenir du chaleureux accueil qu'ils y ont reçu.

Les représentants de a Williams Shoe Limited ont d'ailleurs été enchantés de cette semaine d'exposition qui leur a procuré l'occasion de revoir leurs anciens clients et de nouer de nouvelles relations avec des commerçants susceptibles de s'intéresser à leurs lignes de réelle valeur.

Il n'y a aucun doute que cette semaine passée dans la Métropole aura les résultats les plus heureux tant pour la manufacture que pour les détaillants qui se sont mis en rapport avec elle.

Le Stand de la Williams Shoe Co., Ltd.

M. G.-W. McFarland malgré ses nombreuses occupations, trouve le temps de s'occuper des affaires de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Il est président de la section des Manufacturiers de chaussures pour la province d'Ontario.

M. G.-W. McFarland a donné dans le cours de la semaine une conférence aux délégués de la Convention. Nous en avons rapporté quelques parties dans une autre colonne de notre journal. M. McFarland parle avec enthousiasme et conviction.

REG.IN
KENDEX
CANADA

La Convention de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures etc, etc, devait être une entreprise colossale. Elle a eu lieu et le succès en fut brillant. Tous (menbres des industries soeurs) devront être fiers d'y avoir participé.

Dans cette foire les gens viennent pour s'exercer aux combats, d'autres pour négocier, d'autres simplement pour regarder, ainsi, dans la vie, les uns naissent esclaves de la gloire, les autres de l'ambition, et les autres ne cherchent simplement qu'à connaître la vérité. Il en fut ainsi

Le Stand de la maison Kenworthy Bros. of Canada, Limited.

Hommage à l'organisation et nos chaleureuses félicitations à tous les membres des divers comités.

"La Foire":— Assemblée considérable et publique qui se tient en temps et lieu désignés d'avance, où tous les marchands peuvent étaler et vendre des objets de leur commerce.

plus d'un représentant de nos grandes maisons de l'Ouest, de l'Ontario, du Québec et d'avantage de chez nous, du grand Montréal pour cause. Kendex—Aussi avons-nous fait bon accueil à ces Messieurs. D'ailleurs nos succès chez Messieurs les Manufacturiers nous faisaient la chose agréable et facile.

Le stand de la compagnie L H. Packard & Co. Limited a retenu l'attention des nombreux visiteurs de l'Exposition du Cuir et de la Chaussure. Rien d'étonnant à cela si l'on songe que ce stand offrait d'attrait d'une charmante jeune femme qui trônait au milieu des différents produits de cette maison.

Malgré les nombreux visiteurs qui s'arrêtaient pour l'admirer cette gracieuse personne restait impassible et recevait sans sourciller les compliments les plus flatteurs.

Stand de L. H. Packard & Co., Limited.

Rien d'étonnant à cela, car elle était en cire...! N'empêche que la grâce féminine a obtenu là un nouveau succès et que cette superbe figurine a attiré chaque jour la foule au stand de la Compagnie Packard où se trouvaient réunis des échantillons de pantoufles, guêtres, cirages et tous accessoires pour la fabrication de chaussures portant la marque bien connue de Packard.

Un concours avait été organisé par la maison Packard pour deviner le nom de la "Dame de chez Packard". La gagnante de ce concours a été Mademoiselle Lucille Normandin, 569 Avenue Mont-Royal, qui détenait le ticket No. 303. Le nom donné au modèle était "Constance".

Nul doute qu'il faille voir dans ce nom une allusion à la fidélité de la clientèle de la maison Packard qui a toujours fait tout son possible pour donner pleine et entière satisfaction et qui a su ainsi se créer une réputation parmi les marchands détaillants de tout le Canada.

La maison Packard, en outre de ses articles d'accessoire pour la fabrication de la chaussure, est agent vendeur pour la marque "Globe Pillow Welt" pour demoiselles, fillettes, enfants et bébés. C'est une véritable trépointe Goodyear à coussin. Le soin apporté à sa fabrication lui assure une superbe apparence, un meilleur ajustement et un plus grand confort, parce que le coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrante.

Cette chaussure a une vogue de plus en plus croissane due à ses qualits de façon, d'élégance et de solidité.

La STAR SHOE CO. LIMITEE, dont l'établissement situé au coin des rues Aird et Girouard, Maisonneuve, est une des plus modernes du pays, avait son Exhibit au Stand No. 94.

Cette maison fondée en 1908 a actuellement comme président M. J. I. Chouinard, si bien connu dans toute l'industrie de la Chaussure pour ses nombreux intérêts et les succès remarquables qu'il a toujours su remporter partout où il s'intéresse.

Le Secrétaire Trésorier de la Compagnie, M. Alphée Gauthier, dont l'enthousiasme contagieux, et l'énergie intense lui assurent le succès dans les entreprises les plus difficiles est le lieutenant de M. J. I. Chouinard à la Star Shoe Co. Ltée et en dirige les opérations comme directeur gérant.

Associés à Messieurs Chouinard et Gauthier, dans cette maison sont aussi MM. J.-A. Gratton, entrepreneur bien connu, et M. H.-F. Lauzon, Imprimeur.

Sous cette habile direction et secondée par un personnel dont la compétence en matière de Confection de Chaussures est reconnue par tout le pays, la STAR SHOE pouvait s'attendre à remporter un succès et les nombreux acheteurs et visiteurs de l'Exposition n'ont pas ménagé leurs éloges aux officiers et représentants de la maison.

A part les nombreuses lignes de chaussures d'enfants exhibées par cette Compagnie, l'attention des acheteurs était surtout attirée par une ligne nouvelle de Chaussures pour fillettes et enfants, faites au procédé "Trépointe" Goodyear et dont l'apparence générale et la solidité sont le secret de leur popularité.

La STAR SHOE compte faire de cette ligne de Chaussure la plus populaire et la mieux connue du "Canada", par la qualité de matériel qui entre dans sa confection, et le soin minutieux de chacun des détails qui pourra ajouter à son fini et son apparence. Beaucoup de visiteurs ont aussi remarqué les lignes de chaussures McKay pour femmes dont la coupe élégante et le fini irréprochable attiraient les yeux des connaisseurs.

Le joli exhibit de la Star Shoe Co., Ltd, et de la Regina Shoe Co., Ltd.

Le Stand était magnifiquement décoré et avec sa voisine la REGINA SHOE Co. Ltée, était une des étoiles de l'Exposition de la Chaussure.

Les souvenirs appropriés distribués à la foule faisaient de ces deux Stands l'endroit populaire par excellence de la Foire.

Les appareils orthopédiques du Docteur Scholl ont suscité un intérêt sans précédent à la Foire du Cuir et de la Chaussure où la "Scholl Manufacturing Co. Limited" avait aménagé un stand des plus intéressants comportant un étalage varié des divers appareils et préparations du Docteur Scholl pour le soulagement de presque toutes les maladies et déformations du pied. Le "Foot Eazer", le support d'arche, le redresseur pour oignons, etc., y avaient une place prépondérante.

L'attrait spécial de cet exhibit consistait dans la production de trois grands films éducationnels que cette compagnie a fait établir à grands frais et qui représentent de nombreux exemples de maladies et déformations du pied, telles que pieds plats, oignons, cors, durillons, callosités sur la plante du pied, talons sensibles, etc, etc... Les causes diverses de ces troubles du pied y sont clairement exposées, et ces films après avoir montré la faiblesse qui en résulte indiquent les moyens à employer pour obtenir le soulagement et la guérison définitive de tous ces inconvénients graves.

Le personnel enseignant de la Scholl Mfg Company Limited parcourt actuellement les différents grands centres pour montrer ces films aux détaillants et leur donner en même temps un cours d'entraînement de "practipédie" qui permet à tout détaillant ou à tout commis d'avoir une connaissance complète de la branche, le mettant à même de donner des conseils pratiques à la clientèle qui souffre des pieds.

Ces cours, dont les frais sont supportés entièrement par la Scholl Manufacturing Co. Limited, sont absolument gratuits et devraient être suivis par tous les détaillants ou par leurs commis, qui ont le plus grand intérêt à connaître les appareils du Docteur Scholl qu'ils ont en vente, leur but pratique et leur application, afin de pouvoir les offrir en toute connaissance de cause.

Pour suivre ces cours, il suffit d'en adresser la demande écrite au siège de la compagnie à Toronto ou à l'un de ses représentants.

La Scholl Manufacturing Company Limited a son usine et son siège social au No 112 Est de la rue Adélaide à Toronto. Elle possède également des manufactures à Chicago, et à Londres, Angleterre, ainsi que des bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, La Havane, Melbourne, Buenos Aires, Stockholm et Cape Town.

Stand de la Scholl Manufacturing Company, Limited

Cette maison est la seule qui a eu la bonne fortune de faire prendre une photographie au moment où M. Geo. C. Gales, le président de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures, M. Peter Doig, le gérant général de l'Exposition, M. R. L. Savage, le vice-président de l'Association des voyageurs de commerce et M. J. A. Beaudry, Président du Prix Courant étaient à causer ensemble dans son stand.

Ce stand était en charge de MM. Peschon et Kimbel qui ont réservé le meilleur accueil aux visiteurs.

Lorsque vous avez besoin de renouveler ou de compléter votre stock, ne manquez pas de voir la maison Alf. Lambert Inc., maison canadienne par excellence où vous trouverez toujours en magasin un grand assortiment de chaussures de toutes sorres: Goodyear, McKay, Standard Screw et Chevillée's pour hommes, garçons, youths, femmes, filles et enfants, ainsi que les claques et Fleet Foot livrables sur demande. Les prix vous surprendront.

Comme nous le fait remarquer avec juste raison, M. J.-A. Boivin qui était en charge du stand avec M. Paul Lambert fils, le stand de cette maison était un des rares de l'Exposition qui eût son enseigne dans les deux langues. Nous pouvons nous flatter, ajoute M. Boivin, de produire la meilleure chaussure dans son genre, une chaussure tout cuir, fabriquée d'un bout à l'autre par nos propres moyens, car nous possédons notre tannerie et manufacturons nos chaussures avec le cuir sortant de nos usines. Notre affirmation est reconnue d'ailleurs par les nombreux témoignages de sympathie qui nous sont journellement exprimés sur nos produits.

La devise adoptée par notre maison symbolise bien notre ligne de conduitte. Quoi de plus beau en effet que cette phrase: "A la qualité et au style nous joignons la courtoisie et le service".

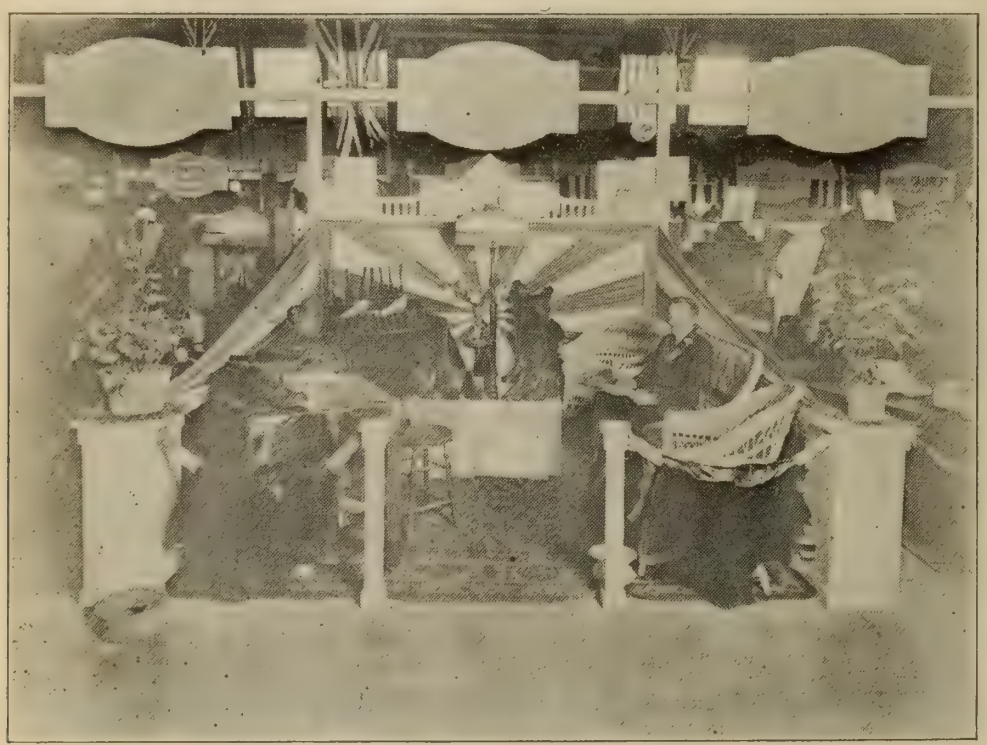
Ceci était l'expression exacte de la vérité, que peut-on demander de mieux?

Cette foire qui a permis la réunion sous un seul toit de tous les fabricants a permis d'établir de nouveaux rapports de camaraderie entre divers concurrents et de rendre plus étroites d'anciennes relations.

La maison Alfred Lambert Inc., qui a son usine de tannage à Acton Vale, est seule propriétaire et distributeur de la célèbre marque de chaussures "Acton".

Les représentants ci-dessous seront toujours heureux de vous rencontrer.

J.-A. Marcoux
J.-J.-W. Martin
J.-W. Marchand
J.-H. Vincent
J.-F. Paradis



Stand de la maison Alfred Lambert Inc.

G.-A. Drouin
J.-A. Jacques
A.-L. Brunelle
J. Guillemette
J.-E. Lemay
C. Hoffman
A. Lapointe
A.-V. Rowan

Cette maison a ses salles d'échantillons et entrepôts aux numéros 11 et 16 rue Notre-Dame Ouest.

Fabriques et tanneries à Acton Vale, P.Q.

Monsieur Bertrand, gérant des ventes de la maison Daoust, Lalonde & Co., Lted, faisait les honneurs du stand 56 assisté de MM. Louis et Armand Daoust.

On trouvait à ce stand une collection complète des produits de cette maison comprenant les trois marques bien connues de Dalaco, trépointes et McKays pour hommes et dames, Patricia, turns pour dames et Metropolitan, trépointes et McKays pour hommes et dames.

La Compagnie Daoust Lalonde & Co. Ltd, dont M. Joseph Daoust est le président et directeur général, M.C. Lalonde le vice-président et M. Louis Daoust l'assistant du directeur général, dirige deux fabriques, l'une au Square Victoria et l'autre rue St Alexandre. La production totale actuelle est de 2,000 paires de chaussures par jour, ce qui correspond environ à 80 pour cent de la capacité totale de ces deux établissements. La production se répartit comme suit: Trépointes Goodyear pour hommes, 600 paires par jour; McKays et turns pour dames, 600 paires; chaussures de fatigue pour travailleurs, 800 paires. Les trépointes pour hommes et dames sont fabriquées à l'usine de la rue St Alexandre, tandis que les chaussures lourdes, de qualité meilleur marché sont produites à l'établissement du Square Victoria à Montréal. Le bureau central de la compagnie se trouve également dans la bâtisse du Square Victoria.

Le personel des deux fabriques compte environ 300 ouvriers et il y a une cinquantaine d'autres employés comprenant les voyageurs qui distribuent les produits de la maison aux détaillants dans toute l'étendue du Canada.

Une curiosité de ce stand qui a excité un intérêt tout particulier était l'exposition de plusieurs types de chaussures anciennes dont l'une entre autres remontant à plus d'un siècle présentait un aspect qui naturellement nous semblait un peu bizarre. La découverte de ces specimens antiques véritables pièces de musée, est due aux patientes recherches de M. Bertrand.

Le Stand de Daoust, Lalonde & Cie, Limitée.

Mr Joseph Daoust, le président de cette compagnie agissait comme président du comité des finances de l'exposition. Son discours sur la situation du marché du cuir et celui de la chaussure a fait le tour du pays et a été publié aussi aux Etats-Unis. Chacun avait encore frais à la mémoire le discours que M. Daoust avait fait à Toronto l'an dernier sur le même sujet. Nous invitons nos lecteurs à lire une partie de son discours dans une autre partie de notre journal.

FOOTWEAR IN CANADA

Ce journal de commerce publié en anglais a largement contribué à assurer le succès de cette convention. Son stand était bien décoré et il n'a cessé de donner à chacun les informations dont il avait besoin.

M. Hugh C. MacLean le propriétaire, son fils, M. Young le gérant général à Toronto ainsi que M, J. W. Lay, M. H. Davenish, M. Thompson, Melle Gross ont passé une partie de leur temps à l'Exposition.

La maison Dupont & Frère occupe une fabrique moderne splendidement aménagée à Maisonneuve où elle manufacture des trépointes moyennes et des McKays. Soixante-quinze pour cent de sa production comportent des trépointes pour dames, garçons et adolescents. Cette maison a grandi avec l'industrie de la chaussure à Montréal et s'est toujours tenue à la hauteur des derniers perfectionnements en fait de méthodes de fabrication et de machinerie. Fondée en 1892 et située à l'origine sur la rue Champlain, cette fabrique produisait alors environ 1000 paires de McKays pour dames. En 1900 à l'époque où Maisonneuve commença à se développer comme centre de l'industrie de la chaussure; la maison Dupont & Frère transporta son usine dans cette localité, où elle est encore aujourd'hui.

Il y a huit ans, en 1912, la maison a fait un nouveau pas en avant, en installant le système de fabrication de la trépointe Goodyear.

La maison était au début contrôlée par MM. Napoléon Dupont et A.-L. Dupont qui étaient en société, mais en 1913 M. Napoléon Dupont se retira des affaires et M. A.-L. Dupont est resté depuis le seul propriétaire.

La Rena Footwear Company, sur la rue Ernest et la troisième Avenue est une autre fabrique faisant partie des établissements modernes et bien équipés de Maisonneuve. Elle a été établie en 1913, mais commença à travailler sur la rue Beauvais. Ce n'est que récemment qu'elle est déménagée dans le local qu'elle occupe actuellement. La production depuis sa création est passée de 700 à 1000 paires par jour. Les lignes qu'elle fabrique sont les McKays medium en cuirs classiques pour dames, demoiselles et enfants. Cette maison distribue ses produits aux détaillants et aux marchands de gros, et elle a six voyageurs sur la route.

La fabrique actuelle est un bâtiment à 4 étages de 75 X 110 pieds. Cette compagnie possède également une salle d'échantillons permanente au No 153 de la rue Peel. M. A. Dussault est le président de la compagnie et M. [illegible] est le gérant général. M. Cyr est dans le commerce de chaussures depuis seize ans et est depuis six ans avec la Rena Footwear Company. Il était autrefois à la Regina Shoe Company et s'occupa ensuite pendant cinq ans du commerce de cuir. Avant son entrée à la Rena Footwear Company, il a été pendant quatre ans à l'emploi de la O. B. Shoe Company, à Drummondville, Province de Québec.

Une des plus petites, mais non une des moins importantes fabriques de chaussures de Montréal est celle de Gagnon, Lachapelle et Hébert, sur la rue Kent. Cette maison fut établie en 1912 sous le nom de Gagnon, Lachapelle & Co., mais en 1916 M. W. Hébert fut nommé gérant général et le nom fut changé en celui de Gagnon, Lachapelle & Hébert.

La production originale était de 1500 paires par semaine, mais elle a graduellement augmenté jusqu'à atteindre aujourd'hui 9,000 paires. Pour augmenter la capacité de leur usine, une aile nouvelle vient d'être ajoutée ce qui permettra d'accroître la production dans de grandes proportions. Cette maison, qui a un capital de $100,000. fait un chiffre d'affaires annuel de $750,000. Elle emploie actuellement environ 175 personnes; mais lorsque la nouvelle aile sera terminée, ce nombre sera considérablement augmenté.

Cette maison s'occupe de la fabrication de chaussures en canevas blanc pour dames et enfants ainsi que de chaussures en cuir McKay de toutes qualités pour dames.

M. Gagnon s'occupe des achats de cuir, M. Lachapelle achète les fournitures et M. Hébert est le gérant du bureau et des ventes.

Il y a environ 16 ans qu'a eu lieu la fondation de la Eagle Shoee Company. Depuis lors l'établissement a progressé par sauts et par bonds pour arriver à occuper la place enviable qu'elle tient aujourd'hui dans l'industrie de la chaussure. M. Oscar Brunet assisté de M. E.-A. Marchildon et M. A.-P. Cimon fonda cette maison qui commença ses opérations sur la rue Providence, à Montréal. En 1911 la compagnie fut incorporée. M. Cimon n'en fait plus partie, mais M. Marchildon est toujours associé de la maison et est bien connu sur la route.

Le local de la rue Providence ayant été détruit par l'incendie il y a quelques années, la compagnie transporta son usine sur la rue Beaudry. Deux étages furent subséquemment ajoutés à cet édifice, et l'année dernière il fut jugé nécessaire de construire une grande aile nouvelle de 4 étages sur un terrain de 45 X 100 pieds s'étendant jusqu'à la rue Visitation. Le vieux bâtiment qui est relié à l'aile nouvelle par des portes à l'épreuve du feu, sert maintenant d'entrepôt et les principales opérations de la manufacture se font dans la nouvelle construction.

La compagnie fabrique deux marques de trépointes Goodyear pour hommes et dames la "Eagle" et la Frank W. Slater "Strider" qui sont distribuées au commerce de détail d'un océan à l'autre par huit voyageurs.

C'est à M. Oscar Brunet, l'âme dirigeante de l'entreprise, que le succès de la maison est dû en grande partie. Si étrange que cela puisse paraître, M. Brunet n'avait que peu de connaissance pratique dans l'industrie de la chaussure, avant de fonder la Eagle Shoe Company. Enfant, il aidait son père qui travaillait dans la carrosserie, et ensuite il travailla dans un magasin général jusqu'au moment où il fonda l'entreprise dont il est aujourd'hui le chef.

SHOE AND LEATHER JOURNAL

Le Shoe and Leather Journal avait son stand à l'entrée du Coliseum. M. James Acton, le propriétaire et ses deux fils Clarke et Clarence, ainsi que M. Uttley ont offert tout leur concours au succès de la convention et de l'Exposition. L'on se rappelle que M. James Acton a été celui qui a pris l'initiative l'an dernier à la formation de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures. M. James Acton est une des personnalités le plus importantes dans l'industrie de la chaussure, il est très connu et grandement apprécié.

La maison Aird & Son, qui fabrique les McKays et turns pour dames, demoiselles et enfants, est une maison qui parti d'un début des plus modestes est arrivée au premier rang de l'industrie de la chaussure au Canada. Cet établissement est aujourd'hui la propriété de M. Narcisse Gagnon, qui en a acquis le contrôle en 1899, alors que cette maison dirigeait une petite usine sur la rue St-Timothée. Le succès couronna cette entreprise et les affaires augmentèrent dans une telle proportion qu'il fut jugé nécessaire de construire une plus grande usine sur la même rue. Dès 1912 un nouvel agrandissement fut nécessité et une usine moderne à 4 étages ayant une capacité de production de 2500 paires par jour; alors construite au 482-84 rue Ontario Est. Trois cents personnes y sont actuellement employées et les ventes annuelles atteignent un total d'environ un million et demi de dollars. Les marchandises sont vendues d'un océan à l'autre aux jobbers exclusivement.

M. Narcisse Gagnon est un des rares hommes qui aient été détaillants et manufacturiers de chaussures. Son père était fabricant et réparateur de chaussures et M. Gagnon apprit le métier. Dès sa jeunesse, il travailla dans les manufactures de chaussures à Québec ainsi qu'à Lynn et Haverhill, Mass. Revenu à Montréal, il se lança dans les affaires comme détaillant de chaussures. Ce n'est qu'après avoir été 14 ans dans ce commerce qu'il s'adonna à l'industrie manufacturière.

Il est bon de remarquer que la famille Gagnon est une famille de manufacturiers de chaussures. M. Narcisse Gagnon a trois frères dans les affaires à Montréal—Thomas Gagnon, de Gagnon, Lachapelle et Hébert, Jules Gagnon, de La Parisienne Shoe Company et Odelon Gagnon, qui est jobber de chaussures.

Les chaussures de sport et de fatigue à lacet incassable fabriquées par Jos. Tanguay ont soulevé le plus grand intérêt à la Foire du Cuir et de la Chaussure. Leurs oeillets d'une forme particulière brevetée ainsi que leur système ingénieux et pratique de fermeture ont conquis tous les suffrages.

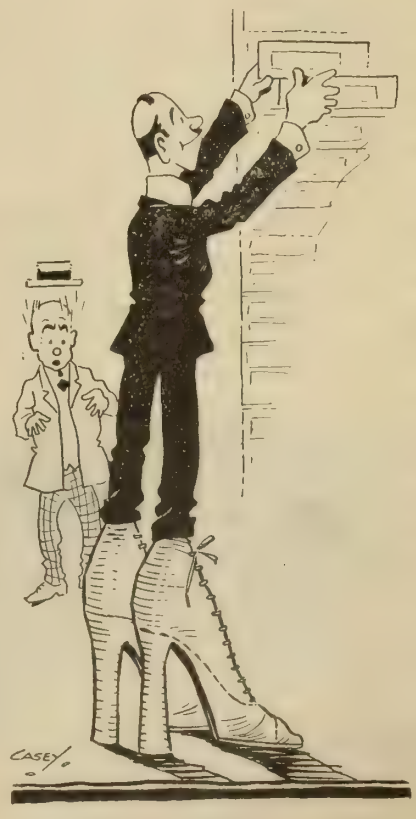
Les oeillets doubles maintenant le cuir de part en part en assurent la solidité, tandis que le lacet fait d'une courroie de cuir cousue dans la chaussure à son extrémité inférieure se ferme au moyen d'une boucle de forme nouvelle d'un dispositif ingénieux et pratique. Facilité et rapidité de fermeture, plus de lacets cassés, tels sont les avantages exceptionnels procurés par cette innovation.

Un des derniers établissements récemment créés à Montréal se spécialisant dans la chaussure d'enfants est le Children's Footwear Company Limited, qui occupe un local bien aménagé, au No 3 de la rue St-Alexandre. Cette maison a été établie le 14 juillet 1918 et s'est depuis rapidement développée. Les directeurs de la compagnie sont: E. Jérome, président; A. Morin, vice-président; J. Gosselin, trésorier et A. Lefaivre, gérant général. La capacité de l'usine est de 4,500 paires par jour et cette maison produit actuellement environ 3,500 paires journellement.

En outre des chaussures d'enfants, cette manufacture produit une petite quantité de chaussures d'hommes. Cependant quatre-vingt-dix pour cent de la production représentent des lignes pour enfants en cuirs de côtés, chevreau, verni, etc.

La Children's Footwear Company fait commerce avec le gros et le détail mais la plus grande partie de ses affaires est faite avec les détaillants. Elle a dix-sept voyageurs qui placent ses lignes dans tout le Canada.

POURQUOI RESTER PETIT?



Portez la chaussure "Escabeau" et faites-vous aussi grand que vous le désirez.

C'est en plein l'article pour les commis de quincaillerie, les poseurs de papier-peint, etc.

Portez une paire de ces chaussures quand vous allez voir une parade dans la rue et vous n'aurez pas de difficultés à jouir du spectacle!

Faites dans toutes les hauteurs désirées.

Plus vous voulez être haut perché, plus les prix sont élevés.

THE STEPLADDER SHOE CO., LIMITED

Nullepart-Québec

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Monsieur T.-H. Rieder, Président de Ames, Holden, McCready Ltd., déclara que la rumeur qui circulait il y a quelques jours à l'effet que sa Compagnie se proposait d'ouvrir des magasins de détail, est absolument sans fondement. Les chaussures manufacturées par la Compagnie sont en vente dans au-delà de 7,000 magasins de détail, au Canada, et la compagnie n'a aucune intention de changer son système de distribution.

Monsieur Rieder profite de l'occasion pour dire qu'il regrette qu'il est impossible de s'attendre à une réduction marquée dans les prix de la chaussure.

Il y a une certaine diminution dans les prix du cuir, mais cette diminution n'est pas suffisante pour permettre une réduction très appréciable dans les prix de la chaussure. Il estime que cette réduction ne pourra prendre effet que graduellement, au fur et à mesure que les diverses conditions qui entourent l'industrie de la chaussure ne se seront pas stabilisées et revenues à des conditions normales.

En attendant, Ames, Holden, McCready Ltd., régularisent leur production de semaine en semaine, suivant la demande qu'il y a, et quelques-unes de leurs manufactures travaillent à pleine capacité tandis que d'autres ne travaillent que temporairement.

LA REVOLUTION SYNDICALISTE

De l'*Exportateur Français*: Maurice Ajam.

Pour tous ceux qui jettent un coup d'oeil impartial sur l'histoire économique des cent dernières années, le régime social sous lequel nous avons vécu a permis d'étonnants progrès. La classe ouvrière et paysanne a vu sa situation s'améliorer sans cesse. Les salaires des travailleurs manuels s'étaient élevés bien avant la poussée syndicaliste, et l'on peut même dire, avec la Société d'Economie politique, que le prix de la journée de travail a haussé davantage dans les professions où le syndicalisme n'existait pas.

Les révolutionnaires de l'heure présente, qu'ils s'intitulent socialistes ou syndicalistes, ne poursuivent point d'autre but que les penseurs qui, depuis des milliers d'années, se sont efforcés de réaliser par le communisme le bien-être universel. Les formules sont, d'ailleurs, peu variées, et si l'on fait abstraction de quelques différences de langage, il n'existe pas une si grande variante entre les systèmes préconisés par Platon, les Gracques, Campanella, Thomas Morus, Babœuf, Malon, Jaurès, et enfin M. Jouhaux.

NOUVEAU BUREAU A MONTREAL

La Compagnie "Canada Decalcomania Co., Limited", qui fabrique au Canada les décalcomanies et dont l'usine et le siége social sont à Toronto, va bientôt ouvrir un bureau à Montréal, dans le but de donner un meilleur service à sa clientèle de l'Est. M. W.-H. Brown, qui doit prendre la direction de ce bureau, va venir se fixer à Montréal.

Un des Jolis Magasins de Chaussures de Montreal

Facade du magasin de M. Aimé de Montigny, rue Ste-Catherine, à Montréal.

LE KRACH DANS LES CUIRS ET LA CHAUSSURE EN ALLEMAGNE

Les industries du cuir et de la chaussure, de même que le négoce et le commerce de détail, ont vécu depuis le moment où la circulation réglementée de la guerre (zwangswitschaft) a été suspendue en août 1919, et que le libre échange a été rétabli entre commerçants dans une atmosphère surchauffée. La bulle de savon vient d'éclater, nous sommes en plein krach.

Pour voir clair dans la situation il faudra se figurer que pendant quatre ans le niveau des prix pour les cuirs et les chaussures a été maintenu par des prix maximum bien en dessous du prix mondial. Ce système inventé par l'office de guerre a été bien miné avec la fin des hostilités, car nombreux furent les cultivateurs qui, n'ayant pu se procurer du cuir, abattaient le bétail et faisaient tanner les peaux. Celles-ci étaient bien réquisitionnées, mais qui peut mettre un gendarme à côté de chaque bête? Comme petit à petit, ce système se propageait, car des cultivateurs trouvaient bien leur compte en vendant la peau brute très cher à des mercantis; en fraudant ainsi l'organisation officielle ils trouvaient des imitateurs dans les bouchers. L'occupation des pays rhénans faisait bien leur affaire, car, par le "trou dans l'ouest", ils se créaient un débouché sur les marchés internationaux. Sous la pression de ces faits, toute la circulation réglementée devenait une farce, car n'y faisaient attention que ceux qui étaient honnêtes et qui devinrent ainsi les dupes. Il ne restait qu'une solution: rétablir le libre échange. Par les pays occupés, la communication avec l'étranger étant établie, les prix pour la chaussure étaient à cette époque environ: 60 marks la paire, le cuir étant à 9 marks le kilo, la peau brute à 3 marks 60 la livre. Ces prix montaient pour la chaussure à 120 marks, pour le cuir à 30 marks, pour la peau brute à 12 marks et cela n'étaient pourtant que des prix transitoires. Nous avons vu depuis monter les chaussures à 400 marks pour la bottine chevreau noir, les cuirs jusqu'à 90 marks le kilo et la peau brute à 36 marks la livre.

Ce qui a amené ces prix n'est pas difficile à trouver. La cause principale fut l'état déplorable du change. Si l'on tient compte du fait que 1 franc français achetait 7 marks, il était payé 400 marks le prix d'une bottine chevreau noir valant 57 francs à l'époque où l'on payait des fabrications valant celles de Fenestrier de Romans. Comme les Hollandais touchaient à ce moment pour 1 florin 40 marks, ils achetaient pour 10 florins ce qui coûtait dans une bonne fabrication hollandaise 20 florins. Or, à Pirmasens, l'étranger enlevait ce que l'Allemand ne prenait pas, ou plutôt l'étranger prenait tout et ne laissait rien aux Allemands qui ne mettaient pas le prix mondial. C'est cela qui a fait monter aussi les chevreaux à 75 marks le pied.

Dans cette progression se trouvait le germe de la crise actuelle. Le consommateur achetait lorsqu'il fallait mettre 250 à 300 marks la paire, car l'ouvrier faisant des semaines de 200 à 240 marks dans certaines industries, pouvait à la rigueur économiser sur la paie de plusieurs semaines les frais d'une paire de chaussures. Le commerce en général faisant de gros bénéfices dépensait largement son argent, car on craignait les mesurees fiscales. Ce fut une frénésie de dépenses folles, avec le bolchevisme grondant à la surface et personne ne sachant si le lendemain son argent ne serait pas réduit à zéro. Avec ça survint une amélioration du change. Le franc valait seulement 3 mk. 50 et le florin 22 marks, lorsque survint la révolte militaire. Elle fut bouleversée par la grève générale décrétée par tous les partis démocratiques et inclus les partis bourgeois non réactionnaires; et cet arrêt brusque de la vie économique, combiné avec l'amélioration des changes, a culbuté l'échafaudage artificiel des valeurs gonflées hors mesure.

L'étranger n'a actuellement plus autant d'intérêt d'acheter les produits. Le box de 75 marks au change de 3,50 le franc vaut plus de 20 francs et on le trouve à moins en France. Les cuirs à semelles italiens vendus 25 lires étaient inaccessibles autrefois pour nous, mais maintenant, au change de 2,50 la lire, ils font une concurrence acharnée aux cuirs allemands, car à 65 marks ils peuvent lutter contre eux. Il n'y a donc rien d'étonnant d'apprendre que, dans ces conditions, les tanneries d'Aix-la-Chapelle pouvaient distribuer un dividende de 40 pour 100. Or, pour compléter, le gouvernement, qui depuis longtemps surveillait de près la situation sur le marché des peaux, cuirs et chaussures, a ouvert grandement les frontières à l'importation des cuirs pour chaussures.

Donc grève des consommateurs, car le riche "profiteur de la guerre" aussi n'achète plus ses chaussures 1000 à 2000 marks la paire en prévision de la baisse, et par conséquent le commerçant qui se trouve avec un stock de marchandises chères sur le dos ne peut plus en commander d'autres. Le grossiste ne trouve pas de débouchés et se trouve avec des stocks de millions de marks. L'industriel depuis quatre semaines travaille pour ses propres rayons, car tout le monde cherche à se soustraire à ses engagements. Sa situation est des plus délicates, avec quatre semaines sans expéditions, avec des stocks de cuirs payés plus de 100 marks, et tout ouvrier payé environ 200 marks par semaine, les fonds se font rares. Les conséquences se font déjà sentir. Pour se procurer des fonds, de gros industriels ont vendu à des prix réduits à la "Société des chaussures de l'Etat" qui fournit les gens moins aisés. Or, si l'on considère, sans parti-pris, la situation, on voit un marché de 60 millions d'âmes dépourvu de chaussurees et en même temps la matière première très rare. Il se peut que, par suite d'une panique, il peut y avoir une baisse... A l'état de Hambourg on a payé la vache brute 12 marks au lieu de 4 mk. 50 auparavant. C'est la panique en plein, mais il y a l'espoir, puisque les grosses maisons ont les reins solides, d'éviter la débâcle, tout en arrivant à une situation raisonnable, tant souhaitée par tout le monde.

(*Le Franc Parleur.*)

L'ATELIER DE FINISSAGE

Travail Goodyear

Si le montage est l'âme de la chaussure, le finissage doit être la réflexion de cette âme.

La fabrication du pied se fait en deux catégories générales: montage, finissage.

Le travail du finissage, se divise lui-même en trois services: la couture, le talonnage, le finissage.

Ces trois services se subdivisent, dans les grandes manufactures, en quarante-huit opérations différentes, qui sont: Couture petits points, clouage, emboîtage, fraisage d'emboîtage, mouillage des gravures, passage colle gravures, fermage des gravures, coup de brosse, serrage gravures, premier passage de roulette, ébourrage de lisses, premier roulage semelles, deuxième passage de roulette, deuxième roulage de semelle, fraisage de lisses, verrage queues des semelles, pose du talon, chevillage, fraisage talon, gougeage du talon, battage d'emboîtage, verrage queue du talon, petits fers, fraisage et retouche d'emboîtage, verrage du talon, retouche queue de talon, déforme de lisses, troisième passage roulette, verrage de la semelle, ponçage de la semelle, mise au noir, mise en couleur du talon, quatrième passage roulette à la main, nettoyage des dessus noirs, déformage des queues et nettoyage, déforme du talon, déforme brosse, retirage de l'enveloppe, bichonnage, passage roulette et petits fers, marquage des pointures, sortie de forme, passage du dressing, maillochage tiges, nettoyage de dessus couleurs ou vernis, nettoyage de doublures, collage des premières, laçage ou boutonnage, mise en boîte.

Nous verrons plus loin, de quelle façon pratique la comptabilité est réglée dans cet important service, qu'est le finissage.

Notre article étant documentaire, nous reprendrons des explications que déjà nous avons donné dans notre journal.

La première opération consiste dans la couture petits points, elle se fait naturellement après celle qui consiste à relever les gravures (service du montage).

La machine rapide petits points, si elle ne demande que peu de déploiement de forces à son opérateur, lui demande par contre beaucoup de soins, de la propreté, et de la légèreté de mains, ce qui assure une régularité parfaite des points.

La piqûre petits points se fait en points: blancs, rouges, jaunes, gris et poissés.

Comme première remarque: il est nécessaire que les fils de dessus soient employés humides.

Pour cela, un appareil placé derrière la machine assure l'humidité nécessaire.

Voyons les différentes couleurs de couture ainsi que leurs préparations:

Points blancs. Eau très propre, avec légère décoction de gomme adragante préalablement dissoute de façon que le bain forme une huile claire, à seule fin que le fil soit lisse et éviter ainsi l'effilochage.

Points rouges. Pas d'eau, mettre de l'encre carminée ordinaire et très peu de gomme adragante; bien opérer le mélange avant de verser dans l'appareil à bain.

Points jaunes. Eaux et safran ainsi qu'un peu de gomme adragante.

Points gris. Eau et gomme adragante.

Fils poissé. Mettre de la poix à chauffer dans le bain.

Pour ce travail, il faut que l'intérieur de la machine, ainsi que le guide-fil, soient chauffés.

Il est nécessaire, pour obtenir de bonnes coutures, que le réglage du caoutchouc de l'appareil à bain, soit calculé de façon que le fil ne sorte par trop mouillé ou trop poissé.

Il arrive aussi fréquemment que les causes de mauvaises coutures sont dues à ce que les cannettes sont ou trop chaudes ou pas assez.

Les semelles et les trépointes trop sèches sont sujettes à faire casser les aiguilles et à donner une mauvaise tension au fil.

Régler, savoir régler sa machine est un art.

La légèreté de mains, le goût, le bon vouloir sont de précieuses qualités chez un opérateur.

Bonne alène, bonne couture

La beauté du point dépend de l'alène.

L'entraînement du travail doit se faire par les seuls mouvements de la machine; la main ne doit ni tirer, ni pousser le travail, elle doit seulement le maintenir.

L'extrémité de l'alène doit être légèrement arrondie et bien tranchante.

Il arrive souvent que pour des fils à 5, 6 ou 7 branches, on prend une alène un numéro plus gros que l'aiguille, c'est une erreur; l'expérience a prouvé que les points étaient plus "perlés" avec une alène d'un même numéro.

L'alène doit bien trancher le cuir, et le croisement des deux fils doit se faire bien au milieu de l'épaisseur.

La rapide petit point est une des machines qui rend le plus de services pour la grande production.

La solidité de son travail est incontestable.

La production varie suivant l'habileté de l'opérateur, et elle peut varier souvent de cent paires d'écart par jour.

Avant de passer la couture, au collage des gravures, le travail doit être reçu et visité pied par pied, par le chef du service de finissage.

La responsabilité de ce dernier est énorme, c'est une lourde tâche, et très souvent le résultat du travail dépend du contremaître, en ce sens que c'est lui qui doit guider ce travail; indiquer les mauvais tours de mains, etc., qu'il s'agisse d'articles courants ou de luxe.

De la capacité professionnelle du chef de service de finissage dépend la bonne exécution du travail.

Un contremaître soucieux de faire exécuter un beau et bon travail doit mettre la main à la pâte, s'il est nécessaire, il doit visiter chaque pied à chacune des machines de son service.

Il n'y a aucun autre moyen d'arriver à un bon résultat, sans cette condition nécessaire.

LES SALONS DE REPARATIONS EN AMERIQUE

Les chaussures sont remises à neuf en quinze à vingt minutes. — Le client attend sa paire de chaussures dans des salons luxueusement installés en lisant des revues et journaux, comme il le ferait dans un salon de coiffure. — Beaucoup de détaillants en chaussures ont annexé un atelier de réparation à leur magasin et ils en tirent de grands profits. — La machine permet de réparer la chaussure en lui conservant son style primitif.

Une des leçons les plus frappantes et les plus utiles que la guerre aura fournie sera la recherche pour assurer aux choses leur conservation et leur durée extrêmes.

Quelles merveilles ont été réalisées pendant ces années dans l'utilisation de produits ou d'articles qu'auparavant on considérait comme inutilisables! Et pour rapporter ces enseignements à la partie qui nous intéresse et que nous connaissons le mieux, voyons ce qui a été fait dans le domaine de la chaussure.

Le problème de la conservation de la chaussure est un de ceux se présentant fréquemment à quiconque.

La paire, quant aux tiges, est encore bonne, mais les semeilles et les talons sont usés. On la porte au cordonnier. Seulement voilà: cette opération aujourd'hui fort onéreuse, n'aura pas que cet inconvénient; après deux ou trois semaines vous entrerez en possession de chaussures auxquelles le ressemelage aura fait perdre toute forme élégante ou originale.

Or, depuis bien des années les Américains avec leur sens si développé du pratique mis en application ont solutionné la question dans un tout autre sens.

Là-bas dans chaque grande ville et dans les villages — même les très humbles — on voit de belles boutiques aussi fréquentées, aussi nombreuses, aussi luxueuses que les salons de coiffure dans lesquelles on peut faire remettre ses chaussures à neuf en quinze à vingt minutes. Pour que l'attente ne soit pas fastidieuse, de coquets et confortables salons sont installés et abondamment pourvus de journaux et de brochures illustrées qu'on peut lire après avoir chaussé la paire de pantoufles qui vous est remise à l'instant où vous confiez vos bottines à la réparation. Elle ne durera pas davantage grâce à des machines d'un extrême modernisme entièrement manœuvrés par l'électricité.

Il existe même en Amérique des ateliers de réparations si importants qu'ils en font des milliers journellement et travaillent par contrat presque uniquement pour de grands magasins de vente au détail.

Mieux encore: la plupart des grands magasins de nouveautés des Etats-Unis ont installé, attenant à leur rayon de chaussures, des ateliers de réparations qui leur sont personnels. Ainsi ils peuvent complètement satisfaire leur clientèle, car il est courant que l'acheteur d'une paire neuve de bottines, laisse ses vieux souliers au magasin qui les lui enverra sitôt réparés.

Or aujourd'hui, on suit scrupuleusement la mode, surtout en ce qui concerne la chaussure. Il est donc naturel lorsqu'on donne une paire à réparer qu'on tienne à ce que sa forme primitive lui soit autant que possible conservée. Eh bien, ce résultat ne peut être obtenu qu'en faisant réparer les chaussures à la machine, et surtout par les mêmes machines ou les mêmes procédés qui ont servi à leur confection. Là réside le secret qui donne aux souliers réparés en Amérique le même aspect que lorqu'ils étaient neufs.

Il ne faut pas croire qu'à cette seule innovation se borne le modernisme de nos amis. Dans quelques-unes de leurs grandes villes il existe des ateliers très importants dont la spécialité consiste dans la réparation par poste, en recevant et en envoyant par colis posteaux, les chaussures, bottes, sandales, etc. Ces maisons publient des réclames dans les journaux, dont l'action s'étend parfois jusqu'à deux cents milles de leur siège. Les clients font l'envoi de la ou des paires à réparer et la plupart du temps ils les reçoivent remises à neuf au bout de vingt-quatre heures. Il y a ainsi des ateliers qui journellement en plus de leur travail courant assurent des milliers d'envoi. En effet l'expérience a prouvé que dans certaines de ces fabriques une paire de chaussures usées peut être entièrement réparée (semelles et talons) et remise complètement à neuf en un quart d'heure.

Il n'y a pas bien longtemps qu'on considérait comme hors d'usage, la chaussure dont la semelle était endommagée; maintenant grâce au système de réparation mécanique, aussi longtemps que la tige demeure bonne la paire est susceptible de réparation, et cela trois ou quatre fois, seule la machine ne déformant ni n'abimant.

Vous voyez donc quel avantage une boutique de chaussures peut retirer en installant chez elle un atelier de réparations. Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, l'acheteur sera bien aise de laisser sa vieille paire s'il sait qu'elle lui sera réparée et renvoyée à domicile. Il y aura aussi profit pour le commerçant, car ne croyez pas que ceci se fasse au détriment de la vente. Bien souvent le client, satisfait de sa réparation, retournera dans la maison l'ayant si parfaitement servi, et si le vendeur profite de cette occasion pour lui montrer les nouveaux modèles, il arrivera que la pratique ne quittera pas la boutique sans avoir fait l'acquisition d'une nouvelle paire.

Maintenant, souhaitons que ces renseignements ne demeurent pas vains et que certains sachent en faire leur pro

LA CHAUSSURES MODERNE ET ANTIQUE.

Une Américaine multi-millionnaire avait jadis, dans une soirée, exhibé des chaussures en brocart d'argent, ornées de diamants. La mode était lancée. Il n'y avait plus de réunion mondaine, dans la haute société du "pays des dollars", sans qu'on y voie, — côté des femmes seulement, bien entendu, — des souliers émaillés de rubis, de perles, d'émeraudes, de turquoises, d'améthystes, etc.

Il semble, heureusement, que les maîtres de la chaussures aient enfin compris qu'il était temps de redonner à celle-ci la grâce qu'elle avait depuis trop longtemps perdue. N'est-ce pas dans la forme que réside exclusivement la joliesse d'une bottine ou d'un simple brodequin? Voyez par exemple, si la petite employée qui porte des vernis découpés ne fait pas plus d' "effet" que la mondaine chaussée "dernier cri" et qui a payé quinze, vingt dollars ou plus, ses Derby ou ses Regent? La première est chaussée "chic", la seconde "riche"; l'une a de la ligne, l'autre n'en a point.

Consolons-nous: la forme reprend ses droits; les errements d'hier ne sont plus; une ère nouvelle, à laquelle on peut prédire un long et brillant règne, vient d'éclore. Le pied féminin, — bijou parfois méconnu, — retrouve, dans les nouveautés du moment, sa silhouette mince, élégante, divinement cambrée; il reprend son allure superbe de noblesse, de fière et pourtant discrète distinction.

Les chaussures féminines ne sont, après tout, que des réminiscences. Ainsi, le soulier à boucle, laissant à découvert le dessus du pied et dégageant si poétiquement le bas harmonieux de la jambe, et qui, par surcroît, est fleuri avec délicatesse, ce soulier-là est du Louis XIV. Une seule chose le différencie de ceux qu'on portait à la cour du Roi-Soleil: le talon carré alors, qui s'inspire du Louis XV. Le talon joue un rôle considérable, prépondérant même, dans la grâce de la chaussure. Doit-il être élevé ou bas, cintré ou droit, évasé par le haut ou pointu vers le bas? La semelle doit-elle être épaisse ou imperceptible? Autant de questions qui se résolvent d'elles-mêmes dès qu'on les pose. Or, dans la renaissance qui se manifeste, il semble que l'on ait été glaner un peu dans tous les siècles défunts ce qu'il y avait de joli, de souple, de crâne et d'exquis aussi, pour en faire, non un amalgame quelconque sans style, ou de style Arlequin, mais pour diversifier et caractériser la forme, en l'adaptant à notre époque. En un mot, on a repris de la beauté pour faire de la beauté, ce qui est possible, puisque celle-ci est éternelle.

Non, nous ne reviendrons pas aux souliers "à la poulaine" qui, aux alentours de 1420, étaient si allongés que les dames devaient, — c'était un chic de plus, — en attacher la pointe à une chaîne d'or ou d'argent, retenue à la jambe. Quelques-unes de ces chaussures, étrangement arquées, étaient, par surcroît, munies de petits grelots.

Non, mesdames, vous jetteriez les hauts cris si l'on osait seulement vous proposer pareil retour à l'antiquité!

Mais disons, en toute justice, que les "artistes" de nos jours qui président aux destinés de la chaussure ont fait de la psychologie féminine et q ont compris que votre pied mignon devait exprim toutes les élégances dont vos âmes sont remplies.

LA VALEUR D'UNE EXPOSITION.

De l'*Exportateur Français* : Georges Delavenne.

Si, avant guerre, alors que le marché universel se présentait sous un aspect régulier, d'excellents esprits ont pu nier l'utilité des foires en invoquant les facilités de publicité et de communication, ce serait, à mon sens, une hérésie économique de reprendre aujourd'hui pareil raisonnement. La guerre a bouleversé les clientèles, les techniques, les fabrications, les sources de matières premières. Le monde des affaires a besoin de se rendre compte autrement qu'au moyen de longues correspondances et de catalogues indigestes. Il faut lui rappeler les anciens vendeurs, lui signaler les nouveaux, et révéler à ceux-là des débouchés possibles. Au seul point de vue national il ne serait pas sans utilité de nous rapprocher les uns des autres par ce que nous ignorons encore trop et nos propres ressources et les places qui restent à prendre.

Au point de vue international, il est essentiel de créer dès à présent, des courants commerciaux qui puissent au fur et à mesure de notre convalescence intérieure et de la renaissance de nos facultés d'exportation, aider au redressement désirable de nos changes. Il faut aussi que nous écartions définitivement certaines concurrences déloyales d'autrefois qui écoulaient sous une étiquette d'emprunt les produits de chez nous que nous ne savions pas faire connaître.

Telle est, à mon avis, la fonction essentielle de la Foire de Paris, et il en résulte clairement que son bilan financier, celui qui comprendrait seulement le détail chiffré des commandes passées, sera primé par son bilan moral comprenant les relations internationales nouées ou même amorcées simplement.

UNE CAMPAGNE D'ANNONCE EN FAVEUR DES BONBONS.

La campagne sera faite sur les bases déjà employées dans celle de "Achetez le bonbon comme aliment", en y ajoutant l'objet de créer une préférence pour les produits canadiens. La dernière campagne avait pour but de faire comprendre au public que le bonbon n'était ni inutile ni nuisible. Il est reconnu qu'une industrie ne peut réussir sans l'opinion publique et que la seule protection d'une industrie est d'obtenir l'approbation du public.

LES PERTES PAR LE FEU ONT ETE PLUS LEGERES EN JUIN.

La valeur de la propriété détruite par le feu en Canada pendant le mois de juin s'élève à $1,424,319 d'après une estimation officielle. C'est la perte la plus faible depuis octobre dernier et elle indique en même temps une amélioration notable sur celle de juin 1919 qui était de $3,337,530 et sur le chiffre de $3,080,982 rapporté pour juin 1918.

Les pertes du mois se répartissent comme suit:

Incendies dépassant $10,000	$866,000
Petits incendies rapportés	58,319
Estimation des feux non rapportés	500,000
	$1,424,319

Les statistiques des 4 dernières années indiquent les pertes mensuelles suivantes:

Mois	1917	1918	1919	1920
Janvier	$ 1,918,660	$ 2,688,556	$ 3,915,290	$ 2,637,850
Février	2,009,953	2,243,762	1,091,834	1,895,575
Mars	2,050,650	1,682,286	2,154,095	1,793,200
Avril	1,317,714	3,240,187	1,080,070	3,229,500
Mai	1,163,110	3,570,014	1,785,130	2,001,819
Juin	1,184,627	3,080,982	3,337,530	1,424,319
Juillet	1,101,734	3,369,684	1,118,377	.....
Août	1,230,183	3,110,445	1,374,495	.....
Septembre	1,301,700	917,286	1,940,272	.....
Octobre	704,605	5,119,145	1,023,288	.....
Novembre	959,049	1,059,580	2,339,870	.....
Décembre	5,144,100	1,733,917	2,047,496	.....
Totaux	$20,086,085	$31,815,844	$23,207,047	$12,982,263

Le total pour les six premiers mois de 1920 est de $12,982,263 contre $13,363,949 pour les six premiers mois de 1919.

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES.

Voici les compensations des banques pour la semaine finissant le 14 juillet, comparées avec la semaine correspondante de l'an dernier.

	Semaine finissant le 14 juillet	Semaine finissant le 17 juillet		Différence
Montreal	$170,114,423	$136,108,427	+	$34,055,926
Toronto	105,686,766	91,646,337	+	14,040,429
Winnipeg	44,880,312	39,610,351	+	5,269,961
Vancouver	20,534,731	11,847,377	+	8,687,354
Ottawa	8,045,223	10,726,118		2,680,895
Calgary	6,588,068	5,910,168	+	677,900
Hamilton	7,805,490	6,737,506	+	1,067,984
Québec	7,544,483	6,473,821	+	1,070,662
Edmonton	4,738,657	4,239,440	+	499,217
Halifax	6,270,796	5,330,825	+	939,971
London	3,679,328	3,644,744	+	34,584
Régina	4,244,656	3,758,687	+	485,969
St. John	3,514,346	3,131,289	+	383,057
Victoria	4,899,846	.....		.....
Saskatoon	2,181,522	2,109,605	+	71,917
Moose Jaw	1,649,214	1,549,513	+	99,701
Brandon	804,488	633,623	+	170,865
Brantford	1,431,582	1,114,212	+	320,363
Fort William	843,128	869,568		26,440
Lethbridge	645,830	800,477	-	154,647
Medicine Hat	443,194	429,869	+	13,385
New Westminster	878,688	553,905	+	324,783
Peterboro	974,847	699,688	+	275,159
Sherbrooke	1,119,479	1,027,969	+	91,510
Kitchener	1,319,081	908,057	+	441,024
Windsor	3,523,733	2,066,425	+	1,457,308
Prince Albert	449,988	431,444	+	18,544
Totaux	$409,945,051	$342,359,460	+	$67,585,591

La chaussure blanche est la chaussure de saison

Nous pouvons vous fournir les meilleures lignes de Chaussures en canevas blanc, Chaussures et Pantoufles en feutre, Guêtres et Jambières, Caoutchoucs, etc.

Nous sollicitons une commande d'essai.

La Maison Girouard,

Limitée

(E. T. SHOE CO.)

Saint-Hyacinthe, Québec

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE POUR LA SEMAINE

finissant le 17 juillet 1920

ACTES DE VENTE

Dame Hugh Connor à Armand Boulay ½ E. lots 729-12 & 13 quartier Est. Prix $1.00 payé.

Louis Picard à Urbain Boisvert lots 836 & 838 quartier Est. Prix $9,000. payés.

Joseph Krakowsky à Eugène Lefebvre 60 pieds S. de ½ E. lot 862 et 6 pieds N. de ½ E. lot 863 quartier Est. Prix $6,000. payés.

British American Land Co. à The Canadian Connecticut Cotton Mills Ltd partie lots 1538 & 1539 quartier Sud. Prix $31,000.—payés.

British American Land Co. à Sherbrooke Housing Co. partie lot 1538 quartier Sud. Prix $20,000—payés.

Peter Swanson à Wharram Bros & Co. partie lot 182 Waterville. Prix $1,750.—payés.

J.A. Camirand à J.O. Camirand lot 110a et part 113 Orford. Prix $1.00 payé.

H.E. Johnson à Louis Carrier lots 6a & 5f rang 5 Compton. Prix $1.00 payé.

Damien Martel à John Fitzgerald lot 409 quartier Est. Prix $265.—payés.

Alfred Lanctôt & Fils Limitée à J.O. Côté lot 7-145 quartier Sud. Prix 9,500;—$1,800.—payés.

Etienne Brasier à Antonio Rhéaume lot 887 quartier Sud. Prix $450.—payés.

Augustine Benoit à Oram Paré lots 17c & 18a rang 2 Ascot. Prix $5,200 $3,000 payés.

J.L. Trudeau à Ohilias Poulin lot 543, 6 pieds E. lot 544, résidu des lots 542 & 545 quartier Nord. Prix $2,500.

Ohilias Poulin à Sinai Leblond lot 543 et 6 pieds E. 544 quartier Nord. Prix $5,000; $500. payés.

HYPOTHEQUES

Gédéon Côté à Dame Paul Proulx & al. pour $3,500 affectant lot 22b rang 9 Compton.

J.E.W. Lévesque à H.E. Goodhue pour $8,500 affectant lot 1344 quartier Sud.

François Sabourin à Paul Bédard pour $750. affectant lot 579 Orford.

Ephonse Beaudieu à Dame Pierre Boleis pour $845.74 affectant lots 28a rang 5 et 28a rang 6 Ascot.

Joseph Blitt à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $10,000. affectant part lots 179, 178 & 180 quartier Centre.

Wharram Bros & Co. à H.W. Burton pour $2,500. affectant part lot 182 Waterville.

Dame Frederick Emery & al. à Dame Richard Hamblay pour $1,400. affectant lots 11b, 12a, 12d & 12d rang 1 Compton.

Joseph Ducos à Théodore Boudreau pour $1,000.—affectant partie lots 147 & 148 Village de Compton.

Louis Carrier à J.M. Couture pour $1,200. affectant lots 6a & 5f rang 3 et lots 7e & 8e rang 2 Compton.

Arthur Chevallier à Dame oJseph aMssé pour $8,500.—affectant lot 202 quartier Centre.

Philippe Lecompte à Dame Joseph Giroux pour $2,000 affectant lot 26d et part 27b rang 3 Ascot.

DECHARGES

Pierre Therriault à Henri Lemay & al. de l'hypothèque du 9 avril 1918.

J.Z. Campbell à Firmin Campbell de l'hypothèque du 14 janvier 1910.

Firmin Campbell à Joseph Blitt de l'hypothèque du 2 décembre 1919.

Séminaire St-Charles Borromée à Firmin Campbell de l'hypothèque du 2 avril 1917.

Thomas Little Sr à Fred Emery & al. de l'hypothèque du 3 mars 1899.

Dame Joseph Massé à John St. Pierre de l'hypothèque du 20 février 1918.

La Banque Nationale à Jos Guertin & al. de l'hypothèque du 5 novembre 1918.

Dame Edwards à Jacob Kuhaner de l'hypothèque du 2 décembre 1909.

Main-levée par Abel Demers à Etienne Barsier, libérant le lot 887 quartier Sud.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Dame Cubitt Gray, avec transmission affectant lot 424-4 quartier Est, légué à Cubitt Gray. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Cubitt Gray.

Testament de Frederick Emery, avec transmission affectant lots 11b, 12a 12d & 13d rang 1 Compton, légués à ses enfants, Willis J. Emery et Lona R. Emery. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Frederick Emery.

Contrat de mariage entre Arthur Bérard et Delle Fleur Ange Loriot, stipulant séparation de biens.

Transfert par Dame J.A. Labonté à Joseph Rancourt de $1,500.—dûs par Gédéon Côté.

Transfert par O.A. Bégin à La Caisse Populaire St-Rock d'Orford de $1,900. dûs par Eugène Guertin.

Transfert par O.A. Bégin à Victor Audet de $1,000. — dûs par J.B. Paradis et Alfred Picard.

Bail par Delle Annue M. Griffith & al. à McLean & Smith pour 3 ans de partie de la bâtisse sur lot 985 quartier Nord, pour $480.—par an pour ledit terme.

Bail par A.A. Thornton à F.H. Hébert et Thomas Fortier pour 3 ans de partie du lot 618 quartier Nord, pour $1,800.—pour ledit terme.

Transfert de bail par Jacob Steingart à Joseph Krakowsky affectant 43 pieds Nord du lot 1300 quartier Sud, pour $600.—payés.

Renseignements de Trois-Rivieres

SEMAINE DU 6 AU 14 JUILLET

Vente Cléophas Laforme à Geo. St-Pierre.
Vente Elie Boucher à Amédée Coulombe.
Vente J. E. Long à The Bank of Toronto
Vente—Wilfrid Boisvert à Jean Laporte.
Vente Pierre Ed. Thomassin à Joseph Lafrenière.
Vente J. G. Ls. Projean à Eug. Verville.
Vente Alex. Gladstone Baptist et al., à Dame Vve Alex Baptist.
Vente F. X. Vanasse à Adolphe Fugère.
Obligation J. Hubert Lampron à Ludger Poirier.
Obligation Arthur Parent, fils de Jos., à Delle Elodie Morinville.
Quittance Corporation des Trois-Rivières à Dallaire & Pothier.
Quittance Percepteur du Revenu à Succ. Albert Gauthier.
Quittance. Percepteur du Revenu à Succ. Alex. Baptist.
Quittance. Arthur Martineau à Denis Pelletier.
Quittance.—J. G. Ls. Projean à Eug. Verville.
Déclaration sociale. Ladies Home Dresses Manuf. Co.
Déclaration.—A. Gigaire & Frère.
Déclaration. F. Gauthier & Fils.
Transport.—Albert Gervais à Marie Gauthier.
Transport.—Dame Adolphe Garneau à Eucher Masse.
Transport. —Dame Adolphe Garneau à Delle Corinne Blais.
Transport.—Dame Adolphe Garneau à Mde Oct. Girard.
Vente.—Ephrem Juneau à Edmond Vincent.
Vente. F. X. Lambert à Fortunat Rousseau.
Vente.—Edmond Dupont à John Slrzalkowski.
Vente.—Ernest Boisvert à Pierre Gélinas.
Vente.—M. M. Vennes à Chs. Levack.
Vente.—O. Lemire à Dame A. Hatt.
Vente.—Alb. Ricard à H. M. St-Cyr.
Vente.—Ls. Samson et J. Ricard à Albert Villemure.
Obligation.—J. Emile Julien à Louis Julien.
Quittance. —Jos. Chevalier et al., à Joseph Tardif.
Quittance.—Dame Vve Dieudonné Maigret à Dollard Church.
Quittance.— Dame Jos. Rivard à Jos. Dechêne.
Quittance. Chs. Dieudonné Gélinas à Valère Bourassa.
Quittance.—Adrien Désaulniers à Valère Bourassa.
Quittance. Albert Bournival à Philias Grenier.

JUGEMENTS. COUR DE CIRCUIT

Léo Beauchesne vs. Johnny Brousseau, Cap de la Madeleine, $42.00.
Nérée St-Arnaud vs. Arthur Daviau, Trois-Rivières, $15.34.
La Banque Nationale vss. J. A. Lacombe, Grand'Mère, $22.55.
W. J. Boukdenhouse vs. Robert Miller, Trois-Rivières, $23.00.
Boucher & Gélinas vs. Geo. Lajoie, St-Mathieu, $42.90.
Antonio Bernard vs. Célestin Dion, Trois-Rivières, $18.75.
J. N. Godin vs. K. M. Lampron, St-Boniface de Shawinigan, $34.92.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 21 juillet 1920.

Il n'y a que très peu de changement sur le marché de l'alimentation cette semaine. Le beurre de crémerie a augmenté d'1 cent la livre. La poisson frais est un peu plus cher pour les lignes qui sont le plus demandées. La saison du saumon de Gaspé est sur le point de terminer et les cours sont plus élevés. La truite de lac et de ruisseau est rare et le doré est presqu'introuvable. Le saindoux, le Shortening et la Margarine sont sans changement avec la demande ordinaire. Les viandes fraîches se maintiennent fermes et sans changement. Il y a une grande demande pour les viandes cuites actuellement et le marché est très soutenu. Il n'y a pas de changement dans le prix de la volaille et le marché est plutôt tranquille.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.60
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.47½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.53
Cottage roulé	....	0.39
Jambons Picnic	....	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.31	0.32
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.54	0.60

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs.)	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.42	0.44
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.34

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07½	0.08
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.40
Maquereau	0.15	0.16
Poisson blanc	....	0.20
Alose	0.18	0.20
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.12
Carpe	....	0.10
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boite	....	1.50
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.20	0.21
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.20	0.21
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.26	0.28
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	20.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	16.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 21 juillet 1920.

Le marché de l'épicerie est très ferme cette semaine dans toutes les lignes. On prévoit une hausse sur les fruits secs et les noix. La mélasse, le corn starch et les conserves sont très fermes aux prix cotés. Le thé, le café et le cacao sont fermes aux prix actuels et on ne constate aucun changement dans le prix des épices. Avec l'arrivée sur le marché des légumes et des fruits du pays, les prix sont un peu plus bas et tout le monde s'accorde à

prévoir une bonne saison. Le marché des céréales est ferme, mais il n'y a aucun changement à noter. Le sucre vient de faire un nouveau bond en avant et a augmenté du même coup de $3.00 par 100 lbs. Le chocolat Menier est en hausse de 10 cents par livre et vaut $1.00 la livre pour les paquets de ¼ livre et $0.98 pour les paquets de ½ livre. Le raisin de Corinthe est en baisse de 1 cent et est coté 19 cents la livre. Le Homard vaut $12.40 la douzaine de boîtes basses de 1 livre. Les plats en bois ont subi une augmentation générale de 10 pour cent.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....
Bon, No 2	29.00 30.00
Bon, No 3	27.00 28.00
Paille	15.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.35
No 3 C.W.	1.32½
Extra Feed.	....
No 1 Feed.	....
No 2 Feed.	1.29½
Orge:	
No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed.	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	24.00
Acadia, extra granulé.	24.00
St. Lawrence, extra granulé.	24.00
Canada, extra granulé.	24.00
Dominion Cristal, granulé.	24.00
Glacé, barils.	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.).	24.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	23.60
Jaune No 2 or.	23.50
Jaune No 3.	23.40
Jaune No 4.	23.20
En poudre, barils.	24.10
En poudre, 50s.	24.30
En poudre, 25s.	24.50
Cubes en dés, 100 lbs.	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	26.50
En morceaux Paris, barils.	24.60
En morceaux 100 lbs.	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	25.00
En morceaux cartons 5 lbs.	25.75
En morceaux cartons 2 lbs.	26.50
Crystal Diamond, barils.	24.60
" " boîtes 100 lbs.	24.70
" " boîtes 50 lbs.	24.80
" " boîtes 25 lbs.	25.00
" " caisses de 20 cartons.	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.10½
½ barils.	0.10¾
Kegs.	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	8.05
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Ile de Montréal.	
Tonnes.	1.75
Barils.	1.78
Demi-barils.	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.50

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz.,	3.50, 3.65, 3.50, 4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s, caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.00
Corn starch (préparé).	0.14
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges.	....	2.00
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1.	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15

Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	19.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca l,a lb. (seed)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl)	0.13½	0.14

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—	La douz.	
Boîtes, 1 lb.		5.80
Boîtes, ½ lb.		3.00
Boîtes, ¼ lb.		1.60
Petite taille		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

CHAUSSURES VISSEES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A. A. COTE ET FILS,

LIMITEE,

CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

St-Hyacinthe.

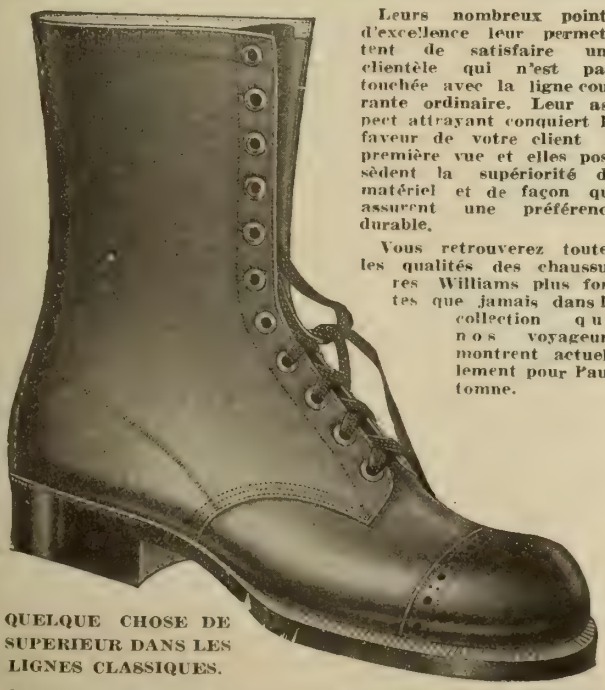
QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

Vos clients vous resteront fidèles

Si vous leur offrez des valeurs et une satisfaction complète pour l'ajustage et la solidité telles que celles qui peuvent être obtenues avec les

Chaussures WILLIAMS



Leurs nombreux points d'excellence leur permettent de satisfaire une clientèle qui n'est pas touchée avec la ligne courante ordinaire. Leur aspect attrayant conquiert la faveur de votre client à première vue et elles possèdent la supériorité de matériel et de façon qui assurent une préférence durable.

Vous retrouverez toutes les qualités des chaussures Williams plus fortes que jamais dans la collection que nos voyageurs montrent actuellement pour l'automne.

QUELQUE CHOSE DE SUPERIEUR DANS LES LIGNES CLASSIQUES.

Williams Shoe, Limited BRAMPTON, ONTARIO

SEL SEL SEL

Pour quelque usage que ce soit pour lequel il est besoin de sel, les produits de la Canadian Salt Company viennent en tête pour la qualité et la pureté.

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

Ces sels ont gagné la confiance du public. Leur réputation de confiance leur assure une demande constante.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés		54.25
Short, wagons mélangés		61.25
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.		3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal		66.00
f.o.b. Fort William		64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce		5.00
Peaux de mouton, la pièce		0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.		0.18
Peaux de taureau, la lb.		0.14
Peaux de veau de lait, la lb.		0.26
Peaux de veau de son, la lb.		0.28
Laine lavée, la lb.		0.30
Laine non lavée		0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.		0.15

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)		12.00
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		3.50
Concombres, manne		6.00
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse		....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple		....
Chou (Montréal) caisse		6.50
Carottes (sac)		1.75
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue (Boston), caisse		5.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe		0.60
Champignons, lb.		1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac		8.00
Oignons rouge, 75 lbs		....
Oignons Texas, caisse		3.00
Oignons espagnols, caisse		....
Salsifis, douz.		0.50
Persil (canadien)		0.75
ments verts, douz.		0.50
Panais, sac		1.75
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.		5.25
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Poinards, baril		6.00
Navets, (Québec) sac		2.50
Navets (Montréal),		2.00
Tomates, serre, lb.		0.40
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00
Cresson (douz.)		0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
ver Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
[illegible]	....	....
[illegible]	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril		11.00
Airelles, gallon		0.60
Raisin, Emperor, keg		13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96		5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96		6.00
Citrons, Messine		8.00
Poires, Calif.		5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)		....
Oranges, Cal., Valencia		9.50
Oranges, Cal., Navels		8.00
Oranges, Floride, caisse		6.00
Ananas, caisse		8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy		0.40
" de choix		0.34
Abricots, slabs		0.30
Pommes (évaporées)		0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix		0.26
Ex. fancy		0.30
Limon		0.45
Citron		0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz		3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes		0.23
" 1 couronne		0.25
" 3 couronnes		0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)		0.19
Corinthes grecs, 16 onces		0.24
Epepiné, fancy		....
15 onces	0.21	0.28
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces		0.25
Farcies, boîtes le 12 lbs.		3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)		0.19
En paquets seulement, Excelsior		0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.		0.40
Figues, 2½s, la lb.		0.45
" 2⅔s, la lb.		0.48
" 2⅞s, la lb.		0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)		5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune		0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s		0.33
30-40s		0.30
40-50s		0.27
50-60s		0.23
60-70s		0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)		0.20
80-90s		0.19
90-100s		0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)		0.60
Amandes (Jordan)		0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)		0.28
Chataignes (canadiennes)		0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.		0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo		0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2		0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo		0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)		0.28
Noix (écalées)		0.60
Noix (Chili)		0.33

LES EPICES

Allspice		0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux		0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne		0.30
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre		0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)		0.31
Macis		1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue		0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc		0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.28	0.30
Paprika		0.80
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelé, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.18	0.20

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M.L.H. & Power Co. vs E. Paré, $24.
R.A. Stonehouse vs W.A. Séguin, St-Pierre, $63.
Prud'homme & Frère vs Odilon Buissière, Lachine, $18.
C. Ouellette vs A. Douglas, Lachine, $13.
J.E. Goudreault vs J.C. Leblanc, Québec, $53.
Renfrew Machinery Co. vs Jos Michaud, Armand, $19.
Maison Charles Ltée vs Walter McGraw alias McGown Mtl Est $19.
J. Perlman & Bros vs Mde C. Dellar et vir $10.
J. Lamothe vs A. alias G. Ouellette, $26.
B. Machlovitch Bros vs D. Morin, $38.
J.R. Picard vs T. Lacasse, $13.
H. Thibault vs A. Martineau, $22.
R. Prieur vs M. Tracey, $11.
M.L.H.&P. Co vs O Salvail, $17.
M.L.H.&P.Co. vs G.C. Stames, $59.
N.G. Valiquette Ltée vs J.S. Stafford, $20.
S.L. Routtenberg & Co. vs J.D. Bessette, $34.
B. Ranger vs G. Rabineau, $17.
Children's Wear Ltd to Jos. St-Mars, $29.
H. Lamontagne Inc. vs V. Berthiaume, $85.
A. Sorignet & al. vs J.E. Chevalier, $29.
L. Préfontaine vs A. Lépine, $44.
A. Khoury vs J.D. Beaudry, $38.
A. Gagnon vs Jos Turby, $88.
R. Daoust vs Jos Turby, $80.
M Malboeuf vs oJs Turby, $88.
W. Malboeuf vs Jos Turby, $80.
M. Miller & Co. vs A. Larin, $11.
G. Clarke vs John Chapman, Lachine, $34.
M.L.H. & Co. vs Art. Robert, Verdun, $12.
M.L.H. & P. Co. vs Aimé Robichaud, Verdun, $18.
W. Crewder vs Wm. Begras, Verdun, $26.
J.W. Crevier vs Osias Bourgeois, Ste-Thérèse, $18.
Dupuis Frères Ltée vs Gabriel Verdier, Montréal-Nord, $81.
C. Lussier vs M. Bélanger, Mont-Laurier, $65.
Mde M.L. St-Germain vs Alb. Lapointe, Longueil, $16.
J. Proulx vs Remillard, Ste-Claire, $57
M.L.H.&P.Co. vs A. Barton, $71.
— vs A. Trudel, $56.
— vs F. Lafortune, $15.
— vs P. Query, $25.
— vs Melville Waddell, $27.
J.H. McConnell vs Wm H. Clegg, $34.
J.R. Picard vs R.A. Forest, $22.
J.W. Moreau vs A. Chartrand, $53.
Mde C. Bourdon vs P Bolduc, $25.
C.W. Scott vs A.W.F. Powell, $65.
J.H. Alarie vs J.A. Devilliers, $12.
O. Fisette vs J. Marcoux, $15.
S. Davis & Sons vs L. Lupien, Louiseville, $32.
F.L. Ausereau vs J.B. Gosselin, $51.
U. Pauzé & Fils Inc. vs C.A. Herscovitch, $76.
Greenberg Wollens Ltd vs J. Prud'homme & Co. $67.
O. Lajeunesse vs J.O. Boulette, $73.
C. Mercier vs Lucien Coulée, $26.
H. Cohen vs Adolphe Morin, $19.
J. Maher vs M. Larivière, $33.
R. Beaulieu vs H.E. Hutcheson, $23.
J. & W. Duncan Ltd vs A. Marsan, $80.
Electric Ltd vs B. Carpain, $76
I. Brodsky vs C. Lafleur, $45.
L. Hamelin vs A. Dwyer, $64.
F. Fauteux es-qual vs G. Dandurand, $45.
Y. Rioux vs C. Bruteau, $88.
A. Langlois vs A.A. Gagnon, $24.
G. Grenier vs A. Feldman, $36.
Z. Pesant vs Ls Brochu, $30.
J.A. Primeau vs G. Gauthier, $16.
V. Brosseau vs Alex. Caron, $29.
J. McGibbon vs Jos. Pagé, $53.
A.O. Ranger vs J.B. Bourdon, $59.
C. Lussier vs J.J. Therrien, $65.
L. Marsolais vs H. Mess, $18.
M. Barck vs A. Lalande, $14.
E. Wheeler vs J. Coppold, $87.
W. Desparois vs L. Sullivan, $16.
J.P.W. Dagenais vs Wenceslas Galarneau Sr., $20.
Mde E. Couillard vs A. Desrosiers, $12.
T. Demers vs E. alias R. Carter, $41.
S. Safe vs S. Bloomfield, $30.
W. Boucher vs O. Major, $40.
Lyon Button Co. vs Walker Button Co. $40.
P.P. Duval vs S. Mondat, $22.
S. Malouin vs Nap. Bourdon, $19.
R. Mercier vs Jos alias Bernard Léger, $38.
L. Labelle vs A. Gagné, $46.
N. Gascon vs J.A. Hardoim, St-Jérome, $24.
E. Massé & Co. vs A.C. Lair, Tétraultville, $41.
Montreal Biscuit Co. vs C.B. Tellier, $49.
M. Bandler vs S. Fistel, $72.
D. Lalonde vs Abraham Loyer, $97.
Can. Hospital Supply Co. Ltd vs J.C. Mackay, $62.
Lyman Knox Co. Ltd vs Ed. Lemieux, $10.
Canada Paint Co. Ltd vs Ed. Brosseau, $17.
J. Dufresne vs Jos Coallier, $17.
E. Sirois vs A. Généreux, $84.
A. Roy vs Gustave Butler, $10.
Central garage Ltd vs R. St-Jean, $23.
D. Brault vs T. Phillips, $39.

JUGEMENTS
EN COUR SUPERIEURE

J. Edmond Alarie vs L.W. Robitaille, Montréal, $363.
C. Alfred Provost et al vs J.C. St-André, Montréal, $164.
John Purcell vs James Rodger, Montréal, $248.
Ville St-Michel vs Mde O. Robitaille et vir, Trois-Rivières, $650.
D. Clément vs C.P.R., Montréal, $3000.
Frank Bramson vs T. C. Kerley, Montréal, $703.
Corona Phonograph Co. Ltd vs Gauvin Frères, Montréal, $147.
René Beaulieu vs Fred L. Bulmer, Montréal, $115.
Colonial Speciality Co. vs Ad. Lapierre, Joliette, $108.
Hébert J. Morgan vs Mde Hessie Badinsky et al, Montréal, $150.
The Merchants Bank of Canada vs Harry Wind, New York, $6160.
Paul Brosseau vs Victor Chartrand, Montréal, $300.
M.L.H. & P. Co. vs Daisy Jacobs Wid. John Comeau, Montréal, 34.
John Wellington Ross vs A. Lafond et al, Montréal, $887.
Pinard Pierre & Grenier Ltée vs H. Fauteux, Montréal, $134.
J.A.E. Dion vs Ls Racine, Montréal, $247.
Mde C Laurin et vir vs G. Ruggi et al. Montréal, $273.
Narcisse Alf. Lepailleur vs Arthur Thessereault, Lachine, $136.
Mde Geneviève Côté vs Eugène Geo. Lévesque, Winnipeg, $300.
Wilfrid Bessette vs J.B. Bélanger, Montréal, $307.
Israel Schchter vs Emery Vanier, Lachine, $176.
Mde Tellie Browstein vs Moses Siminovitch, Montréal.
Pierre Bernard vs D. Meunier, Montréal, $109.
Edith May Webster vs Mde H.F. Prevost, Belloeil, $219.
Ville Pointe aux Trembles vs Z. Girouard, Montréal, $40.
J.F. Bisson vs J.H. Fortier, Montréal.
J.C. Lamothe et al vs Jos Dandurand, Outremont, $127.
Mde L.M. Karch vs L. Lalonde, Orphée Lalonde, Rhode-Island, $12,000
Achille Wave alias Achille Houle vs Can. Vickers Ltd, Montréal, $1100.
Inns of Court Ltd vs C.E. Deakin, Québec, $1725.
The G.A. Holland & Son Co. Ltd vs G.S. Hemsley, Montréal.
H. Antonweek vs Y. Dombrowsky, Montréal.
H.A. Signer vs H. Cohen, Montréal.
Paul Goulet vs Cie des terrains de la Banlieue de Montréal, $77.
Philip Selesky vs Douglass Bremmers Co. Ltd, Montréal, $1700.
Léonard Bouchard vs Adélard April, $155.
J. D. Legault vs Wm McArdle, Montréal.
G.N. Clermont Ltée vs M. Mallen, Mtl.
Médéric Chamberland vs Dom. Carriage Co. Ltd, Montréal.
J. Brunet Limitée vs Mde M Rose Labelle et vir, Montréal, $2400.
L. C. Pelletier et al vs Moses Cohen, Montréal.
Joseph Alphe Champagne vs M. Martin, Montréal, $114.
Edward O. Brien vs James Brooks, Montréal.
Dame Rose Dansereau vs Alf. Lerrault, Montréal.
Staphens Lamoureux vs Désiré A. Leclair, Montréal, $8.
John Willington Bros vs J.A. Lafrance et al, Montréal.
Ahuy's Limited vs Mde Susan Shea, Lachine.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Robert W. Roltb vs Henry Timmis, 24 juillet, 10 a.m., 20 St-Nicolas, Lavery.
Antoine A. Dufault vs Adélard Duranceau, 26 juillet, 1 p.m., 301 Beaulieu, Pauzé.
Joseph Hébert vs Paul Quéry, 26 juillet, 11 a.m., 938 Ethel, Pauzé.
Beaudoin Limitée vs Oscar Boudrias, 31 juillet, 10 a.m., 12, 12ème avenue, Lachine, Pauzé.
François Lévesque vs Williams Garand, 26 juillet, 3 p.m., 564 St-Antoine, Pauzé.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 21 juillet 1920.

Dans la quincaillerie, l'activité est remarquablement active, si l'on tient compte que la saison est aussi avancée. Les ordres reçus de la campagne sont nombreux et il y a une demande de la part des commerçants de la ville pour certains articles d'été. Les articles de sport et les munitions sont très actifs — beaucoup plus qu'il n'était ordinaire depuis plusieurs années.

Il y a quelques changements importants cette semaine. Les tuyaux de fer sont plus chers ainsi que les joints. Il y a de grandes chances pour que les clous augmentent encore. Une hausse notable a eu lieu sur les lanternes. Le fer et l'acier en barres ont augmenté de 25 cents par 100 lbs. Les bancs pliants pour lavage, les tordeurs, les machines à laver, etc., ont augmenté de prix. Les pics de tout genre valent tous $1.00 de plus par douzaine. Les brouettes ont un peu augmenté. Les vieux matériaux sont en baisse pour la plupart, mais il y a un mouvement de vente plus actif cette semaine. Les enclumes standard sont cotées plus cher. Le marché des limes est ferme et les prix pourraient augmenter. Les planches à laver en verre peuvent subir une hausse. Les manches en bois de toute sorte sont fermes et les manches en noyer peuvent augmenter. Les huiles lubrifiantes et et combustibles sont plus chères. Le prix de la soudure est plus faible. Il y a une baisse de 5 pour cent dans le prix des équerres en acier et dans quelques lignes de quincaillerie pour meuble. La situation du charbon et des transports cause quelque anxiété.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
[illegible] pt x 5	4.89
[illegible] pt x 6	5.30
[illegible] pt x 4	5.76
	les 100 lbs
[illegible] de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
No 9 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No 16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Acier à machinerie, fini fer.	5.35
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.75
Acier à pneus	5.45
Acier à bandes	5.25
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.90
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.00

TOLES

Tôle noire en feuilles:	Les 100 lbs
Calibre 10	9.00
Calibre 12	9.05
Calibre 14	9.10
Calibre 16	9.35
Calibre 18-20	9.40
Calibre 22-24	9.45
Calibre 26	9.50
Calibre 28	9.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 16	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 20	10.25
Tôle anglaise:	
Calibre 28	12.50
Calibre 26	12.25
Calibre 24	11.65
Calibre 22	11.30
Calibres 18 et 20	10.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques	0.06¼	0.06¾
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	30.00
Plaques de poèles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

LA PEINTURE

Mercredi, 21 juillet 1920.

Le fait saillant de la semaine a été la baisse de l'huile de lin et de la térébenthine. L'huile a atteint le prix de $2.05 à $2.07½ et quelques-uns pensent qu'elle sera à moins de $2.00 d'ici quelques semaines. La demande est limitée, ce qui a amené quelques-uns à liquider leur stock. Quelques broyeurs s'attendent à ce que le minimum soit atteint bientôt.

La térébenthine est cotée cette semaine à $2.85 le gallon. En réalité il y a plusieurs prix en cours, selon les fluctuations de l'approvisionnement. Bien que les stocks soient amplement suffisants pour répondre aux besoins actuels, il n'y a apparemment pas beaucoup de surplus, et de l'avis de certains, tout semble faire prévoir un prix encore plus bas. En réalité, c'est surtout une question de transport qui est en jeu. Le verre, le mastic, le blanc de plomb et les vernis se maintiennent tous fermes, avec peu de chances d'aucun changement aussi longtemps que les récipients seront aussi rares et aussi chers. La situation est un peu plus calme cette semaine, mais les affaires de réassortiment sont satisfaisantes pour la saison.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple.	2.85	3.00
Par petits lots	2.95	3.10

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	2.05	2.15
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils.	2.07½	2.17½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre.	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille. . . .	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.95
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher . .	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor . .	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputaton de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation.. .. .. **$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited

Manufacturers of Harness Established 1866

42 Wellington Street East, Toronto

Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC	
XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13¼
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.25
Everlastic, 2 plis.	2.75
Everlastic, 3 plis.	3.20
Panamoid, 1 pli.	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril	8.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.75
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue.	1.30
Fibre surprise.	1.30
Feuille 'Stag".	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal.	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Presets.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

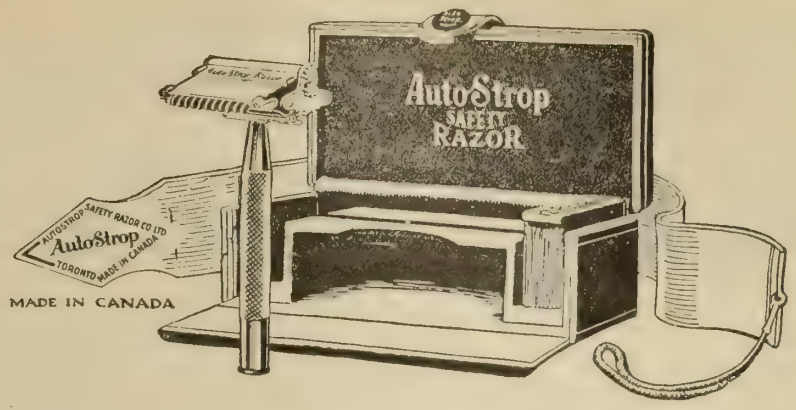
Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AVOCATS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL



Comment faire pour vendre plus de rasoirs AutoStrop

D'ATTRAYANTS étalages de vitrine de rasoirs AutoStrop, accompagnés de la publicité AutoStrop, feront augmenter vos ventes de rasoirs AutoStrop. Ceci est vrai en tout temps, mais peut-être encore davantage pendant les mois de chaleur où les gens passent le plus de temps possible au dehors.

Faites donc bon usage de vos découpés de vitrine, de vos cartes d'étalage et de comptoir que nous vous adressons.

Et ne négligez pas la puissance de vente de la démonstration.

Bien souvent avec quelques paroles pleines de tact et une simple démonstration du Rasoir AutoStrop, pendant laquelle vous donnez au client éventuel une chance de manier lui-même le rasoir, on peut conclure une vente qui aurait pu autrement être perdue ou différée.

Faites l'explication du Rasoir AutoStrop à un homme et presque toujours il aura envie de l'acheter. Et une fois vendu, le Rasoir AutoStrop reste vendu et vous acquiert de la reconnaissance chaque fois qu'un homme s'en sert.

Si vous n'êtes pas déjà approvisionné notre département du service de détail se fera un plaisir de vous fournir de jolies pancartes d'étalage et des découpés pour vitrine ainsi que des dispositifs pour Show-case. Les électros pour la publicité dans les journaux vous seront également adressés gratuitement. En un mot tout ce que vous pouvez avoir besoin parmi nos articles de publicité est à votre disposition à n'importe quel moment et sans aucun frais pour vous.

AutoStrop Safety Razor Co., Ltd.

AutoStrop Building, Toronto, Canada.

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge.Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Representant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

La Construction

CHAMBLY-CANTON

Manufacture de fournitures pour chaussures, $76,000. Propriétaire : Bennett Lted, 59 rue St-Henry, Montréal. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Co. Lted, 65 Ave Victoria, Montréal. Maçonnerie, charpente, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général à la journée. Ciment armé: Trussed Concrete Steel Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall Montréal. Tôles: McFarlane-Douglass Co. Ltd, 34A rue Dorchester Ouest, Montréal.

FRASERVILLE

Agrandissement de l'Hôpital St-Joseph $175.000. Propriétaires: Les Rév. Soeurs de la Providence. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Chauffage: J.W. Bérubé, Rivière du Loup.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, coin des rues Principale et Dufferin. Architecte: K.G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal.

GRAND-MERE

Deux écoles, $184.000. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire, Auguste Desilets. Entrepreneurs généraux: Arsenault & Ahearn Lted, 44 rue St-Pierre, Trois-Rivières.

HULL

Réparations à la Banque Canadienne du Commerce, rue Principale. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son, Kenniston Apts, rue Elgin, Ottawa. Réparations intérieures générales.

L'ANNONCIATION

Réparations et changements au presbytère. Architecte: Ludger Lemieux, 364 avenue Université, Montréal. Nouveau système de chauffage à installer.

MANIWAKI

Résidence $12.000. Propriétaire: J. H. Lamberg. Architecte: J.P. McLaren, 104 rue Sparks, Ottawa. Contrats à accorder par le propriétaire pour électricité, plomberie et chauffage.

MONTREAL

Garage $2,800., avenue Laurier Est. Entrepreneur général: J. V. Lapointe, 1726 rue Hutchison. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à magasin et résidence $5,000; 665-7 rue Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: A.-T. Higgins, St. Lawrence Hall, rue Craig. Entrepreneur général: W. Evely, 449 rue Bleury. Plomberie: D.A. Bethune Ltd, 483 rue Bleury. Balance des travaux à faire à la journée.

Fabrique de vitrines d'étalage (show-cases) 190 Boulevard Pie IX, détruite par le feu. Propriétaire: M. O.B. Meunier, 200 Biulevard Pie IX. Locataire: Joseph Clément. Perte $5,000. Sera reconstruite sous peu.

Résidence $10,000, rue St-Denis. Propriétaire et entrepreneur général, J. R. Dagenais, 376 rue Marquette. Contrats à accorder par le propriétaire pour charpente, toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Demande prix pour tous matériaux.

Réparation et agrandissement de résidence,, $12,000. Propriétaire: John Hyde, 346 rue de la Montagne. Architectes: Nobbs & Hyde, 14 Square Phillips. Entrepreneur général: J.B. Gratton, 600 rue Labrecque. Briques et ciment: Emile Corbeil, 637 rue Demontigny Est. Balance des travaux à faire à la journée.

Garage public $30,000. Propriétaire: N.J. Lavoie, 92 rue Berri. Entrepreneur général: Alex. Deschamps, 1162 rue St-Hubert. Soumissions reçues par entrepreneur général pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Demande prix pour fournaise, appareil à gazoline et monte-charge.

Résidence $40,000., rue de la Montagne. Propriétaire: Madame Jules Hamel. Architecte: Robert Findlay, 416 Place Phillips. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparation et agrandissement de résidence $9,000, 131 rue Durocher. Propriétaire: F. Levasseur, 629 rue St-André. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co. 22 rue Mayor. Plomberie et chauffage: W.J. Barber & Co. 91A rue Ste-Geneviève. Peinture: Johnson & Lamarre, 285 rue Sherbrooke Ouest. Balance des travaux à faire à la journée.

Résidence $5,000. Propriétaires et entrepreneurs généraux: D'Armour Bros., 2902 rue St-Hubert. Travaux à faire à la journée.

Soumissions demandées pour école $400,000. Boulevard Morgan, Montreal-Est. Propriétaire : Commission des Ecoles protestantes, 36 rue Belmont. Soumissions reçues jusqu'au 27 juillet par les architectes: Ross & Mac Donald, 1 rue Belmont.

Fabrique de vêtements $250,000, place Phillips. Propriétaire: L.A. Dubrulle, 223 rue McGill. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart. Toiture et électricité à faire à la journée. Pas d'autres sous-contrats à accorder.

Cottage $20,000., avenue Hartland, Outremont. Propriétaire et entrepreneur général: J.O. Lavergne, 294 rue Ste-Catherine Est. Architecte: W. Gagnon, Côte du Beaver Hall. Pas de matériaux achetés. Le propriétaire pourra faire faire les travaux à la journée. Demande prix pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Résidence $13.000. — avenue Delorimier. Propriétaire: J. E. Desrochers, 496 rue Dorchester Est. Entrepreneur général: A. Bouchard, 263 rue Wolfe. Travaux à faire à la journée. Le propriétaire a acheté tous les matériaux.

Résidence $8.000., 5e Avenue, Maisonneuve. Propriétaire et entrepreneur général: A. Leclair, 188, 4e Avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée, Achètera les matériaux à mesure des besoins.

Réparations au théâtre Gayety, 52 rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: D.J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: D. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Plâtrage: J.C. Horton, 122 rue Chatham. Plomberie: W.J. Barber, 91A rue Ste-Geneviève. Peinture: H. Daniels 139 rue Fulford. Brique: J. Young. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Addition de 2 étages au magasin départemental de Goodwins Lted, rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Co. Lted, 65 rue Victoria. Ciment armé: Trussed Steel Concrete Co. Lted, 285 Côte du Beaver Hall. Toiture' J. E. Ménard, 100B Avenue Papineau. Sprinkler: H. C. Vogel Co. Canada Lted, 169 Duke. Electricité, plâtrage et peinture par le personnel du propriétaire. Plomberie et chauffage à faire à la journée par l'entrepreneur général.

Agrandissement de fabrique, $40,000., 35 rue Vallée. Propriétaire: Coca Cola Co., 645 rue St-Paul Ouest. Entrepreneur général: D.F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Théâtre $500.000, rue Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: Famous Players Canada Corp., 208 rue Victoria, Toronto. Entrepreneur général: Atlas Construction Co., 37 rue Belmont, Montréal. Plâtrage: McNulty Bros., 182 rue de la Montagne. Pierre de taille: John Quinlan & Co. Lted, Lachine. Balance des sous-contrats à accorder sous peu. Le propriétaire achète les meubles et les sièges.

2 résidences $14,000. — rue Grey. Propriétaires et entrepreneurs généraux Laflamme & Bedford, 168 avenue Colbrooke. Tous travaux à faire à la journée. La plupart des matériaux achetés.

Fabrique $12,000., rue Marie-Anne entre Mentana et Boyer, Propriétaire: Montréal, Light, Heat & Power Consol., 83 rue Craig Ouest. Entrepreneur général: John Quinlan, 1165 avenue Green, Westmount. Toiture: Douglas Bros, Co. Ltd, 19 rue St-Maurice. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $14,000. — avenue Wilder. Propriétaire et entrepreneur général W.J. King, 2058 rue Hutchison. Architectes: Audet & Charbonneau, 194 ;l'arc Georges-Etienne Cartier. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence $1,000—rue Cherrier. Propriétaire: Dr J.A. Germain, 140 rue Ste-Famille. Entrepreneur général: A. Chartrand, 107 avenue Lassalle. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés.

Réparations à résidence $15.000. — 762 rue St-Huhert. Propriétaire: J.D. Fortin, 333 avenue de l'Hôtel de Ville. Entrepreneur général: J. J. Brodeur, 141 rue Cherrier. Travaux à faire à la journée.

Résidence $1.800., 1229 rue Cartier. Propriétaire et entrepreneur général: D. Monaco, 1545 rue Marquette. Achètera matériaux à mesure des besoins. Travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence $1.200. — 2651 rue St-Hubert. Propriétaire: A. Chouinard, 281 avenue Laurier. Tous travaux à faire à la journée.

Garage $2.000. — Propriétaire : S. Bick, 250 avenue Addington. Architectes: Hand & Parker, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Travaux à faire à la journée.

Garage $2,000—Propriétaire: R. A. Nickson, 64 rue Belmont. Entrepreneurs généraux: Hand & Parker, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Tous travaux à faire à la journée.

Réparations à garage $9.000.—Propriétaire : J.D. Morgan, 127 avenue des Cèdres. Entrepreneur général: H. Morgan Co. Lted. Côte du Beaver Hall. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

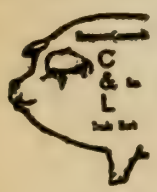
MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 286



Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Un Service Egal pour toutes les Parties du Canada

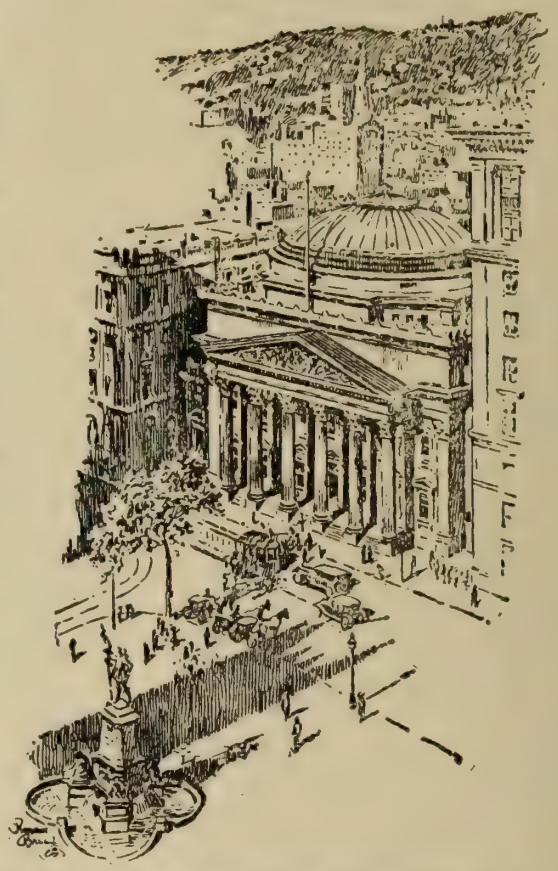
LE CANADA a des intérêts commerciaux nombreux et divers.

Chaque Province et chaque groupement a ses problemes locaux qui ont des relations importantes avec le bien-être du Dominion. Bien des esprits travaillent à ces problemes et chacun contribue de ses talents pour trouver une solution sage.

NOS talents spéciaux—connaissances des choses de banque et service—sont mis sans restriction à la disposition du développement du commerce canadien, soit général, soit local.

Chaque succursale connait les problèmes de l'homme de l'endroit, qu'il soit marchand, cultivateur, manufacturier ou ouvrier dans n'importe quel genre d'industrie—grande ou petite—et l'on peut se fier a ce que les officiers qui sont mis en charge coopèrent de toutes les manières possibles avec ceux qui demandent conseil et veulent profiter de notre service de banque.

Tout notre service, toutes nos connaissances, toute l'expérience que nous avons acquise pendant un siècle d'affaires sont devoués aux intérets du Canada entier.



La BANQUE de MONTREAL

Etablie depuis plus de 100 ans

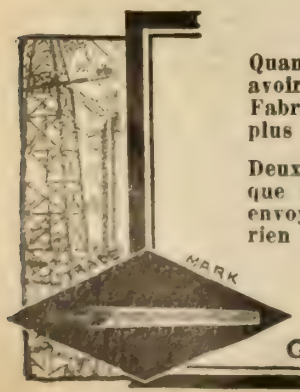
Communication directe par fil entre Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver, New-York, Chicago et San Francisco.

Bureau-chef à Montréal

Actif total au delà de $500,000,000.

Succursales dans tous les centres importants du Canada et de Terre Neuve

Le Black Diamond pour couper



Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

NE DITES JAMAIS "TEINTURE" = DITES RIT

C'est maintenant que vos CLIENTES ont BESOIN de RIT

De toutes les saisons, l'été est celle où les femmes éprouvent partout le plus grand besoin de Rit.

Une robe fanée à recolorer; des bas, des blouses, des robes d'enfants à remettre à neuf; des draperies et tentures à qui donner un regain de durée; même les chaussettes d'hommes, les chemises et les cravates viennent demander une part d'attention. Car Rit est le renovateur universel et populaire—et les femmes le connaissent.

Le mode d'emploi de Rit est si simple et si facile et ses résultats sont si agréables qu'une femme en parle avec enthousiasme à une autre, et commence ainsi inconsciemment une chaîne sans fin de la meilleure publicité qui soit au monde, et qui consiste dans les éloges qu'en font entre elles les clientes satisfaites.

De plus, notre campagne de publicité nationale apporte la bonne nouvelle de Rit à des milliers de foyers au Canada. Vous pouvez mettre à profit une partie de cette extraordinaire influence de vente en exposant des morceaux de Rit et des découpés dans vos vitrines, ainsi que des boîtes et des cartes d'étalage Rit sur votre comptoir.

Un des meilleurs moyens de publicité est d'exposer sur votre "show case" le carton dans lequel Rit est emballé. Plus il y aura de ces cartons exposés sur le show case, plus l'attention de vos clientes sera attirée violemment sur Rit.

Insistez auprès de vos clientes sur le fait que Rit lave et colore en une seule opération; qu'il fait l'ouvrage instantanément sans faire bouillir; et que les couleurs sont bon teint.

Si vous avez besoin d'enseignes de magasin, découpés, cartes de comptoir, etc., en français, en anglais, ou dans les deux langues, faites-nous le savoir. Nous nous ferons un plaisir de vous les adresser gratis sur demande.

PAS D'EBULLITION RIT COULEURS BON TEINT

Sunbeam Chemical Company of Canada, Limited

84-90 JARVIS STREET, - - - TORONTO.

Egalement à Chicago, Los Angeles et New-York.

PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDES

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et la pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagères canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir "EASIFIRST".

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

57 57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

LOI LACOMBE.

Employé	*Patron*
Archambault, L.-Z.	Hon. Juge F.-X. Choquette.
Asperic, Chas.-W.,	Canadian Packing.
Bannett, Dosithé,	W. Clark Ltd.
Cabana, Louis,	J.-B. Baillargeon.
P.-T. Grenier,	Grand Trunk Ry.
Daudelin, Adélard,	H. Slain.
Robinson, P.,	J. Damas Langelier Ltée.
Véronçau, Henri,	P. Paquette & Cie.

Considérez les Avantages
d'une
Ligne Complète de Peinture

Souvent un produit en fera vendre un autre, de même un client satisfait de la peinture que vous lui aurez vendue, reviendra souvent pour acheter du vernis, de l'émail, etc, portant la même marque. Il y a une ligne complète dont l'introduction se traduira par une augmentation dans les ventes. C'est la

CANADA PAINT
"La Peinture de Mérite"

Cette liste comprend un choix complet de peintures et de vernis, appuyés par les méthodes de publicité les plus efficaces.

On y trouvera un fini parfait pour toutes les surfaces. Rien n'a été oublié. Quelle que soit la sufrace que vous voulez couvrir, le fini parfait pour sa protection et pour son embellissement sera trouvé dans la ligne Canada Paint .

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un exemplaire de notre brochurette gratis: "Paint and Varnish as a profitable Investment for a merchant", décrivant également en détail toute la proposition de l'agence C.P.

THE CANADA PAINT CO.
LIMITED

PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS

MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-VANCOUVER-HALIFAX

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Vendez à votre "*nouveau*" client en peinture

La ligne de Peintures et Vernis de qualité qui vous assurera sa clientèle permanente. Les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"

ont, depuis 78 ans, été la source de ventes répétées. Vous pouvez donner satisfaction et accroître vos affaires avec n'importe quel produit de Ramsay.

Il y a 78 années d'expérience en peinture dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL. VANCOUVER

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

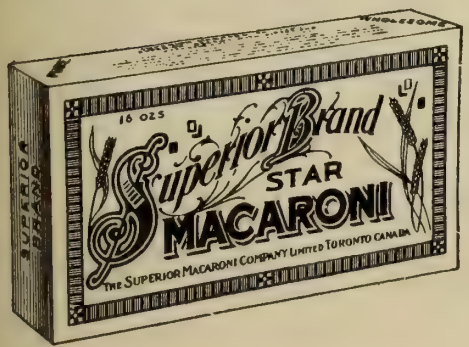
ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Macaroni Marque Supérieure



LA vignette ci-dessus représente la belle usine neuve où est fabriqué le Macaroni de la Marque Supérieure.

La Marque Supérieure est tout ce que son nom implique, supérieure comme goût, supérieure comme qualité, supérieure à tous les points des points de vue.

C'est maintenant le meilleur moment de pousser le macaroni. Aussi, M. l'Epicier, jetez donc un coup d'oeil à votre stock et faites-nous compléter votre approvisionnement avec la Marque Supérieure — le macaroni qui est réellement supérieur.

AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA

Sainsbury Bros.

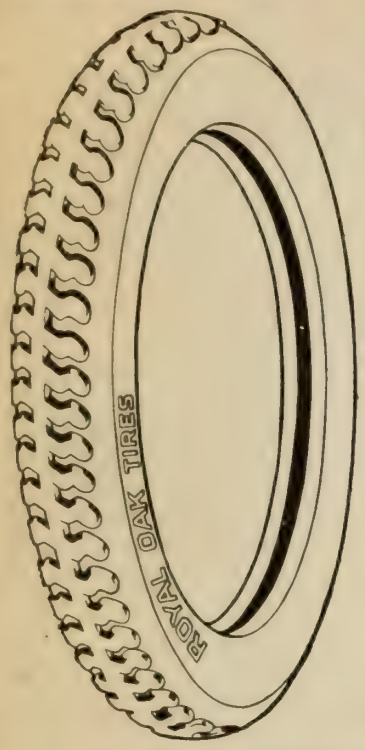
116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER 134 Abbott St. | WINNIPEG, Man. 510 Confederation Bldg | TORONTO 215 Board of Trade Bg. | HALIFAX 223 Hollis St.

The Superior Macaroni Co. Ltd.

TORONTO, ONT.

ANTIDERAPANTS



Royal Oak Tires

Plus résistants que le Chêne

Cela vous paiera de vendre à vos clients un pneu de distinction réelle, car il sort victorieux des épreuves ordinaires pour la résistance au plus dur usage. Son aspect, sa forme et son fini distingués annoncent la qualité d'un produit supérieur qui vous procurera des bénéfices très appréciables sur votre capital investi.

Nous vous fournissons des électros, des cartes d'étalage et de vitrine, des jauges à gazoline et une infinité d'articles publicitaires pour vous aider de toutes les manières possibles dans vos ventes de produits ROYAL OAK.

OAK TIRE AND RUBBER COMPANY, LIMITED,

19 Dundas St. E. **TORONTO.**

Fabrique: OAKVILLE, ONTARIO, CANADA.
Succursale de Winnipeg: 120 Lombard Street.
Succursale de Montréal: 342 Rue St-Jacques.

Les Mèches "Drill"

MORROW

Donnent
Plus de
Trous
Avec
Moins
D'Aiguisage.

F. Bacon & Compagnie, Agents,

MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

INGERSOLL

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

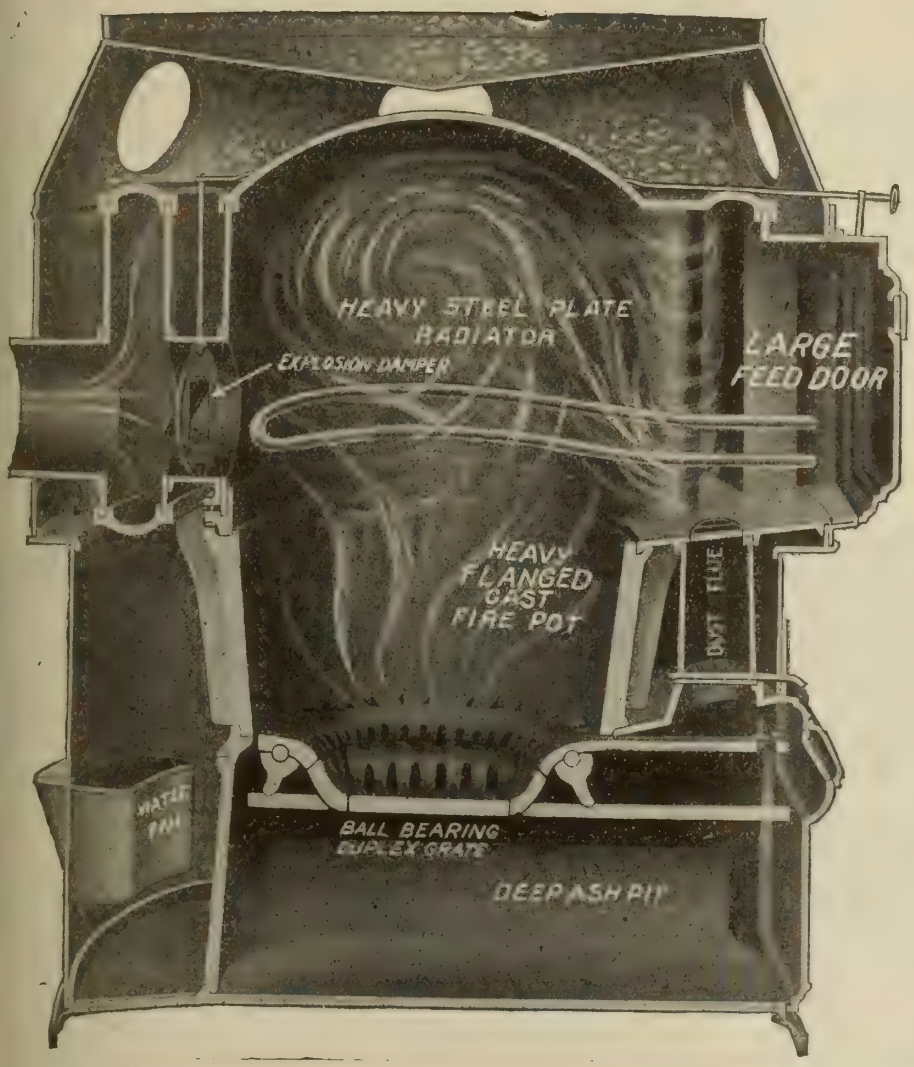
ST-THOMAS - - - ONTARIO

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Cela vous paiera de tenir la

NEW IDEA

Fournaise à air Chaud



La raison qui nous fait dire que cela vous paiera de tenir la fournaise NEW IDEA, c'est qu'une fois installée vous n'entendrez jamais que des louanges de la part de votre client.

Mieux encore, tout homme qui emploie la fournaise NEW IDEA devient un propagateur et vous aide à faire de nombreuses ventes. Nous savons cela parce que les marchands nous l'ont dit.

Il n'y a jamais eu une meilleure fournaise depuis que nous avons débuté en affaires il y a plus de soixante-quinze ans.

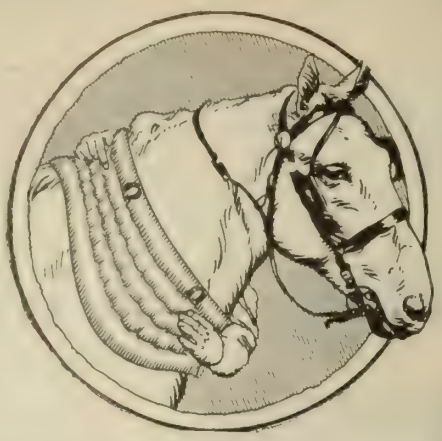
Ecrivez pour avoir le catalogue

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Faites pour les acheteurs difficiles.

Le marchand réfléchi admet qu'après tout l'acheteur difficile est son meilleur client. Un client de ce genre est une réclame par lui-même.



Les bourrures de collier

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

sont faites à l'intention de l'acheteur difficile. Elles se vendent aux nouveaux clients avec une certaine facilité — par suite de notre vaste publicité dans les journaux agricoles. Un client qui les a employées n'accepte plus de substitut. Souples et flexibles avec un dispositif breveté d'attache, qui est une caractéristique exclusive—les bourrures de collier Tapatco donnent une satisfaction parfaite.

Les marchands ont beaucoup de bonnes raisons pour pousser les bourrures de collier de la marque Tapatco—ce qui n'est pas la moindre, c'est le bénéfice appréciable sur chaque vente.

Commandez à votre jobber:

LES GANTS TAPATCO

sont également faits à l'intention de l'acheteur difficile. "Satisfaction au consommateur" telle est la première considération dans la fabrication de chaque paire.

STYLES

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

Faits exclusivement des meilleurs tissus.

The American Pad & Textile Company

CHATHAM, - ONTARIO,

Rendez votre Rue Payante

Pouvez-vous voir les possibilités d'affaires profitables dans les automobiles qui passent devant votre magasin?

Placez-y une Pompe à Gazoline

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Notre littérature explique comment et pourquoi les systèmes Bowser d'emmagasinage de l'huile et de la gazoline sont populaires parmi les conducteurs d'automobiles et profitables aux propriétaires de magasins.

Nous enverrons cette lecture explicative à quiconque y est intéressé.

BY INVITATION MEMBER OF

S. F. Bowser Company, Limited

Bureaux de ventes dans tous les centres.

66-68 FRASER AVE., TORONTO, Canada.

Représentants partout.

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Sert à deux usages---Epargne une dépense

Une Section-comptoir "Office Specialty" sert à deux usages pour le même prix. Elle procure un beau comptoir fort et solide. Et en outre elle rend d'importants services comme cabinet classeur pratique et convenable. Elle épargne de la place de plusieurs façons. Elle évite le volumineux comptoir à n'importe quel endroit.

Des groupes de Sections-comptoirs "Office Specialty" ont de bonnes divisions économiques de département et de bons comptoirs dans les grands bureaux.

Les Sections-Comptoirs
"OFFICE SPECIALTY"

Les sections-comptoirs "Office Specialty" ont 44 pouces de hauteur. Les meubles en dessous du plateau du comptoir sont munis de l'agencement voulu pour le classement et la conservation de tout dossier ou document.

Les Sections-Comptoirs "Office Specialty" sont bien et solidement faites par la principale compagnie manufacturière d'agencement de bureau du Canada. Demandez la brochure intéressante "La Conservation de l'emplacement".

THE OFFICE SPECIALTY MFG Co., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.
Magasins d'agencement de classement à
Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Sections comptoirs "Office Specialty"

Lorsque les affaires sont faites sur le dessus de "Sections-comptoirs", nous portons un grand coup à notre ancien ennemi, le meuble au dessus de la tête.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

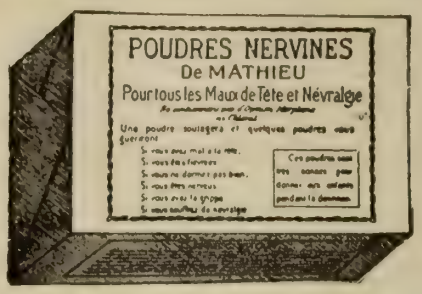
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LE CHOIX DE VOS CLIENTS POUR LE SOULAGEMENT DES MAUX DE TETE, Etc.



Vous trouverez cette ligne très profitable à tenir. Ces poudres sont composées de produits efficaces et sont hautement recommandées pour le soulagement de la migraine, de la nervosité, de la fièvre, de la névralgie, etc.

Un stock sous la main et un étalage en vue sur votre comptoir aideront vos efforts de vente.

Commandez-en une provision aujourd'hui.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraîchissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

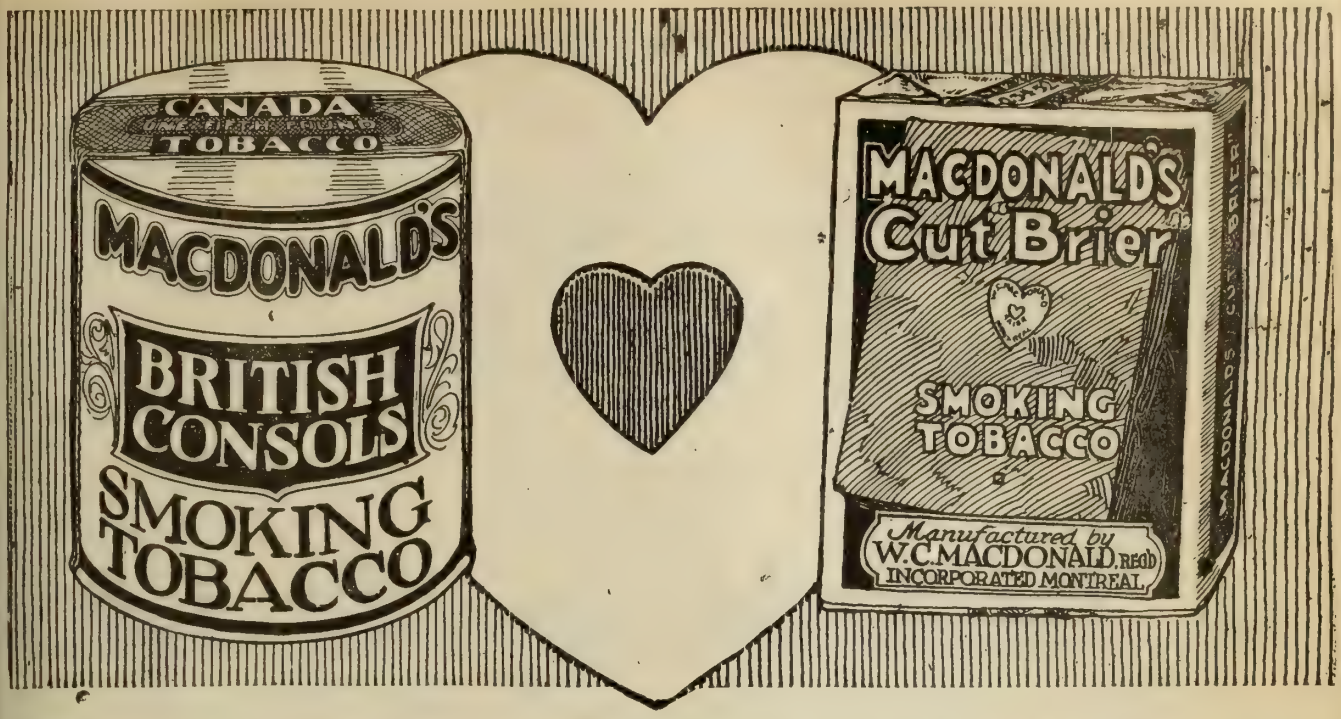
Prenez en stock cette BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

VENDEZ LA MEILLEURE

Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades, le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même valeur nutritive.

PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

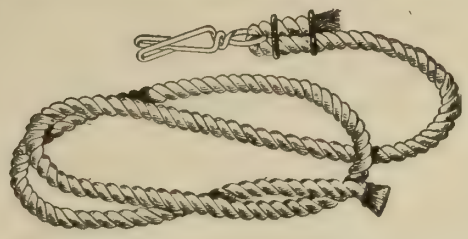
118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL.

vous vous assurez un meilleur service.

LES SPECIALITES DE HARNAIS Griffith

attirent l'intérêt de vos clients et vous rapportent des bénéfices rapides.

Longe de sûreté pour la jambe.

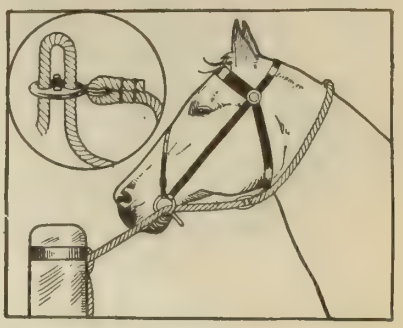


Nous n'avons encore jamais vu un cheval qui ait pu briser une longe de sûreté pour la jambe de Griffith ou s'en débarrasser.

Le fermoir de sûreté est absolument garanti — il ne peut se relâcher ni se briser. L'épissure est maintenue par deux anneaux d'acier posés avec une presse d'une tonne. Prix:

	La douz.
Corde Sisal, souple, 9/16 pouce, ...	$2.30
Corde Sisal, dure, 1/2 pouce, ...	3.00
Corde Sisal, dure, 9/16 pouce, ...	3.75
Corde de coton, 1/2 pouce, ...	7.00

Attache pratique.



Une attache qui se fixe aussi facilement que vous faites claquer vos doigts et qui est absolument garantie. Aussi pratique qu'un fermoir et un anneau, mais ne peut se briser. Peut être attachée ou détachée sans ôter les gants. Prix:

	La douz.
Corde de 9/16 pouce, ...	$5.10
Corde de 1/2 pouce, ...	4.50
Corde de 7/16 pouce, ...	3.90

Demandez notre catalogue complet de Harnais et de spécialités de Harnais.

G. L. Griffith & Sons Limited - - Stratford, Ont.

Les Produits EDDY

CREENT DE BONS BENEFICES ET UNE BONNE CLIENTELE

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatoire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journellement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

LE Tue-Mouche DE J. B. Chouinard

Vous débarrasse infailliblement en quelques minutes des mouches, poux, mites, punaises, coquerelles et tous insectes nuisibles. Garanti ne contenir aucun poison.

EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.

Si vous préférez vous adresser directement au manufacturier, sur réception du prix nous vous adresserons ce produit à nos frais par malle.

Adressez vos commandes comme suit:

Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P. Q.

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers - - - MONTREAL

Qu'appelle-t-on une Confiture "PURE" ?

Toute confiture qui ne contient pas plus de 10 pour cent d'adultérant, est autorisée d'après les lois du Gouvernement à être étiquetée "Confiture pure"

Que sont les Confitures Old City?

Elles sont faites avec des fruits mûrs fermes et du sucre sans addition d'aucun élément étranger.

Hygiénique, rien ne peut l'être davantage que les fruits et le sucre empaquetés d'une façon absolument propre d'après la méthode de 1920.

Voyez leur couleur et leur consistance, goûtez-les et comparez ensuite leur prix.

Vous serez satisfait et vos clients le seront également.

Commandez sans retard. Il y a de grosses affaires en perspective pour vous dans cette ligne.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de
Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

Québec, P. Q.

Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature sont aussi populaires que jamais parmi le Public Canadien.

Faites en Canada

par des Canadiens et joignant la plus haute qualité à la meilleure réputation, elles tiennent hautement la tête parmi

les Produits de meilleure vente

Voyez notre liste "d'autres bonnes choses".

W. CLARK, Limited

MONTREAL

Un aliment d'été profitable

Dites "marque Brunswick" à vos clients et montrez-leur nos produits alimentaires marins lorsqu'ils cherchent un aliment préparé convenant pour les sorties d'été.

Des poissons soigneusement choisis et fraîchement pêchés dans les eaux claires de l'océan. Leur saveur invite à répéter les ordres.

UN APERÇU DE NOTRE ASSORTIMENT

¼ Sardines à l'Huile.
Finnan Haddies.
Harengs Marinés.
Clovisses.
¼ Sardines à la Moutarde.
(boîtes ovales et rondes)
Harengs sauce tomate.

Commandez aujourd'hui directement à votre fournisseur de gros.

CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N. B.

Quelque chose de nouveau!

Fraises en conserve

MISES EN BOITES A

NIAGARA FALLS

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

Qualité strictement de premier choix.

Les avez-vous vues?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Tél. Calumet 18

P. BROUILLET
ENTREPRENEUR
2879 Christophe-Colomb, MONTREAL, P. Q.

Téléphone 49

C. CHENIER
BOUCHER
Toujours en mains
Boeuf, Lard, Veau, Mouton, Etc.
STE-ANNE DE BELLEVUE, P. Q.

Tél. Bell 39

J. E. TANGUAY
EPICERIE DE CHOIX ET RESTAURANT.
Agent pour gramophones,
Assurances de tout genre.
MARIEVILLE, Co. Rouville.

Tél. Bell 60

S. E. DUCLOS
MAGASIN GENERAL.
Ferronnerie, Peinture.—Grains de toutes sortes.—
Epicerie. — Marchandises sèches.
CHAMBLY CANTON.

60 ANS DE SERVICES
au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.
Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

Tél. St-Louis 1537.

C. E. PHENIX
EPICERIE DE CHOIX.
1114 Rue Rachel Est, - MONTREAL

Tél. Est 4113

LACROIX & VEZEAU
MENUISIERS
Contracteurs Généraux.
Réparations de tous genres exécutées avec soin.
Ouvrage fait avec promptitude et à bas prix.
371 Rue Labrecque, - MONTREAL

FINANCES

LE MERGER DES ACIERIES CANADIENNES

Les actionnaires de la Dominion Steel ont ratifié le projet de fusion.

C'est par un vote unanime et sans qu'une voix dissidente se soit fait entendre que les actionnaires de la Dominion Steel Corporation réunis en assemblée spéciale ont ratifié l'accord conclu entre les directeurs de la compagnie et les promoteurs de la British Empire Steel Corporation. Le vote a été pris à main levée et confirmé ensuite par un décompte des 298,760 actions dont les porteurs étaient représentés à cette assemblée.

Les préliminaires ont été de courte durée. M. C.-S. Cameron, en sa qualité de secrétaire de la compagnie, a donné lecture des avis de convocation qui avaient été envoyés aux actionnaires, de la législation permettant de tenir une telle assemblée et de l'accord conclu entre le bureau de direction et la British Empire Steel Corporation.

Le président Roy-M. Wolvin présenta ensuite une résolution ratifiant cet accord et sir Clifford, déclare-t-on, seconda cette résolution déclarant en même temps qu'en sa qualité de membre du sous-comité chargé d'examiner chaque point du projet, il n'avait aucune hésitation à en recommander l'adoption aux actionnaires.

La motion fut alors mise aux voix et adoptée à l'unanimité; les scrutateurs annoncèrent ensuite que sur un total de 430,000 actions, 298,760 étaient représentées en personne ou par procuration. C'est le vote le plus considérable qui ait été enregistré depuis que la compagnie existe et c'est aussi la première assemblée tenue à Halifax à laquelle aient assisté la majorité des membres du bureau de direction.

Une assemblée de la Collingwood Shipbuilding Co. aura lieu prochainement.

Les actionnaires de la Collingwood Shipbuilding Company viennent de recevoir une circulaire contenant les conditions d'entrée de la compagnie dans le merger de la British Empire Steel Corporation et convoquant une assemblée spéciale pour le 27 juillet prochain à Collingwood. D'après l'accord conclu, la Collingwood Shipbuilding Company accepte de céder ses entreprises et son actif à une organisation mentionnée dans la circulaire sous le nom de Collingwood Shipbuilding Corporation qui semble être un nouveau chaînon entre la compagnie actuelle et la British Empire Steel Corporation.

La Collingwood Shipbuilding recevra en échange:

a—Des obligations première hypothèque dix ans six pour cent d'une valeur au pair de $1,950,000 garanties par la British Empire Steel Corporation.

b—Des actions privilégiées cumulatives 1re catégorie 7 pour cent de la British Empire Steel Corporation d'une valeur au pair de $1,040,000.

c—Des actions privilégiées cumulatives 2ème catégorie 7 pour cent de la British Empire Steel Corporation d'une valeur au pair de $1,040,000.

d—Des actions ordinaires de la British Empire Steel Corporation d'une vaelur au pair de $1,040,000.

La dette consolidée de la Collingwood Shipbuilding Company se chiffre à $1,950,000 et son capital à $2,600,000.

LE RAPPORT DE LA BANQUE PROVINCIALE

Les profits de l'année accusent une augmentation de près de $45,000.

DEPOTS ET ACTIFS

Le rapport général préliminaire de la banque Provinciale du Canada pour l'exercice terminé le 30 juin dernier vient d'être publié. Il montre que les profits nets pour douze mois ont été de $333,882.00 contre la somme de $434,594.00 pour l'exercice précédent, qui était de dix-huit mois, ce qui donne une augmentation proportionnelle pour le dernier exercice d'une somme de $44,152.

Le total des obligations dues au public, dépôts, etc., s'élève maintenant au chiffre de $35,788,363.00 contre $28,594,720.00 l'année précédente, soit une augmentation de plus de $7,190,000.00.

Le total de l'actif de la banque s'élève maintenant à près de $40,000,000, soit la somme de $39,977,524 contre la somme de $31,693,379.00, donnant une augmentation de plus de $8,000,000.00.

L'actif liquide, soit le trésor de la banque, $9,264,000 avec, en plus des Bons du Gouvernement et des Municipalités de $17,225,000, s'élève à la somme totale de $26,489,528, donnant un pourcentage de plus de 74% sur les obligations ou dépôts dus au public.

Le 2 juillet courant, la Banque Provinciale du Canada a fait une nouvelle émission de capital d'un million, au prix de $120, laquelle émission a été souscrite et payée avec une large marge, or, le capital payé de la banque est maintenant de $3,000,000 avec un fonds de réserve de $1,300,000, en tout la somme de $4,300,000.

LAKE OF THE WOODS

Les directeurs de la Lake of the Woods, réunis en assemblée, ont adopté un règlement pour l'émission de 7,000 actions ordinaires de la compagnie au prix de $100 chacune et à raison d'une nouvelle action pour quatre anciennes.

Ils ont de plus déclaré un dividende spécial de $25 sur les actions ordinaires ainsi que le dividende régulier de 3 pour cent sur ces mêmes actions qui sera payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 21 août et le dividende de 1¾ pour cent sur les privilégiées payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 31 août.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires moder
soutenues par un record, ininterr
pu de traitements équitables à
gard de ses détenteurs de pol
ont acquis à la Sun Life of Ca
un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus
doublé dans les sept dernières an
et ont plus que triplé dans les
dernières années. Aujourd'hui,
dépassent de loin celles de toute
pagnie canadienne d'assurance-vi

COMPAGNIE D'ASSURA
SUN LIFE OF CANA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉA

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre incendie, Assu
Maritimes, d'Automobiles, contre
plosion, l'Emeute, la Désorgan
Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,0

Bureau Principal: TORONT
(Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secréta
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
RORT. BICKERDIKE,

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs,
Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAN

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONT

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Bell 53

A. GLADU

RESTAURANT, EPICERIE DE CHOIX.

MARIEVILLE.

Téléphone Bell 18 Bureau

ADRIEN BRIEN

MARCHAND GENERAL.

Marchandises Sèches, Groceries, Ferronneries,
Chaussures, Merceries.
Spécialité: Habit "Semy Ready".

CHAMBLY BASSIN, P. Q.

Tél. Bell 12

J. E. BERGERON

MAGASIN GENERAL.

Rue Ste-Marie, - - MARIEVILLE, Qué.

Tél. Bell 56

I. Alphée Gendreau

LIBRAIRE

Articles de toilettes — Bijouteries — Articles de S

MARIEVILLE, P. Q.

ASSURANCES

LICENCES D'ASSURANCES EMISES EN JUIN

Deux nouvelles compagnies obtiennent une charte pour faire affaires en Canada. — Quatre autres ont étendu leurs pouvoirs. — Sociétés de secours mutuels également enregistrées.

Deux nouvelles compagnies d'assurances ont obtenu en juin des licences fédérales et quatre autres déjà licenciées en vertu des lois canadiennes, ont été autorisées à étendre leurs pouvoirs. Les nouvelles compagnies qui ont obtenu leurs licences sont: Traders and General Insurance Association, Ltd, autorisés à traiter des affaires d'assurance-incendie, avec siège social à Toronto, Ont., et Carson & Williams Bros, comme agents généraux; Pacific Marine Insurance Company, autorisée à traiter des affaires d'assurance-incendie, automobile et transports intérieur, avec siége social à Vancouver, C.B., et L. A. Wright, président de la Compagnie, comme agent général.

Les compagnies qui ont obtenu l'autorisation d'étendre leurs pouvoirs sont: London & Lancashire Fire Insurance Co. Ltd, autorisée à émettre des polices d'assurance contre l'explosion; General Accident Assurance Co. of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance contre le vol; Casualty Company of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance-automobile en plus de l'assurance contre le bris des glaces pour laquelle elle est déjà licenciée; Globe Indemnity Co. of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance contre le faux.

En outre de ces chartes, deux Sociétés de Secours mutuels ont obtenu des licences: La Société des Maccabées a été autorisée à traiter en Canada des affaires d'assurance de maladie et d'incapacité dans les limites autorisées par son acte d'incorporation, en plus de l'assurance-vie pour laquelle elle est déjà licenciée. L'Association Canado-Américaine, société nouvelle, a été également autorisée à faire des affaires d'assurance-vie dans les limites autorisées par son acte d'incorporation. L'agence principale de cette association sera dans la cité de Montréal et M. J. Emile Lussier en a été nommé l'agent général.

Nouvelles chartes provinciales.

Les nouvelles compagnies qui ont obtenu des licences provinciales pour faire affaires dans la province de Québec sont les suivantes: British Northwestern Fire Insurance Company, autorisée à faire des affaires d'assurance-incendie, avec G. Gordon Lewis, Edifice Lewis, Montreal, comme agent général; Tokio Marine & Fire Insurance Co. Ltd, autorisée à traiter des affaires d'assurance-incendie, avec Wm. Boyd, de chez Irish & Maulsen, Montréal, comme agent général; American Central Insurance Company, autorisée à faire des assurances contre l'incendie, la grêle et le cyclone, avec W.-G. MacKenzie, Edifice Lewis, Montréal, comme agent général.

La Caledonian-American Insurance Company, qui est déjà licenciée en vertu des lois de Québec, de la Colombie britannique et du Manitoba, a reçu son certificat d'enregistrement pour traiter des affaires d'assurance-incendie dans la province d'Alberta. La Retail Merchants' Mutual Fire Insurance Company a été également enregistrée d'après les lois de l'Alberta pour traiter des assurances mutuelles d'incendie dans cette province.

Un permis a été accordé à la Canada Security Assurance Company pour la Western Underwriters' Agency, lui permettant de traiter dans la province du Manitoba, les affaires d'assurance-incendie, grêle et automobile.

La General Accident Fire & Life Assurance Corporation, Ltd, a également obtenu un permis pour la Scottish Canadian Underwriters' Agency, l'autorisant à traiter dans la province du Manitoba les affaires d'assurance-incendie, grêle et automobile (à l'exception de l'assurance contre les pertes occasionnées par blessures corporelles sur la personne).

NOUVEAUX CONTRATS D'ASSURANCE COLLECTIVE

Le personnel de la Banque d'Hamilton a reçu ces jours derniers des Polices d'assurance sur la Vie payées par la Banque, sous le système d'assurance collective, couvrant pratiquement toute personne à son emploi, et d'après lequel tous ceux qui sont à son emploi pendant un an et plus sont assurés pour des montants d'augmentation constante jusqu'à ce que le maximum de $3,000 soit atteint. Cette assurance, qui a été réglée sans déboursé pour tous les assurés, est en plus du Fonds de Pension protégeant les employés âgés et invalides du personnel, aussi bien que les veuves et les orphelins, et est encore une preuve plus évidente de l'intérêt que les Directeurs de la Banque prennent pour le bien-être et l'avenir de ceux qui travaillent pour la Banque d'Hamilton.

La Banque de Toronto a également offert à tous les membres de son personnel une police d'assurance-vie émise sur des bases identiques et n'infirmant en rien les privilèges des employés en ce qui concerne le fonds de pension et la retraite.

L'Association entre Arthur McBean et A. S. Hill, agents d'assurances de Montréal, a été dissoute. La maison continue à exister sous le nom de A. McBean & Co, dans le même bureau, Edifice Lewis, rue St-Jean. La nouvelle compagnie continue à représenter les compagnies d'assurances Occidental et Nova Scotia Fire.

Geo.-A. Symons, qui était depuis deux ans caissier de la division dans les cantons de l'Est (Québec) de la Sun Life Assurance Company, abandonne les travaux de bureau pour se consacrer entièrement à la sollicitation. Mr Symons est secrétaire-trésorier de la Eastern Townships Life Underwriters' Association.

Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

Victoriaville Furniture Company, Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

353 milles en 8 heures et 35 minutes, soit une moyenne de 41.6 milles à l'heure.

Epreuve internationale d'endurance sans arrêt

Un touirng car ordinaire Franklin, No 62749, a fait le premier juillet le voyage de New-York à Rouses Point (frontière canadienne) en 8 heures et 35 minutes, parcourant une vitesse moyenne de 41 milles 8-10 à l'heure. M. John Banks a conduit durant tout ce voyage.

Pour compléter l'épreuve, pendant qu'il y était, Banks continua de Rouses Point à Montréal où il arriva à 11 heures et 2 minutes du matin, couvrant la distance entre New-York et Montréal, soit 398 milles, en 9 heures et 27 minutes, réduisant ainsi de 32 minutes le record précédent déjà excellent.

La voiture était une Franklin usagée, qui avait été vendue neuve à M. C. S. Andress de Upper Montclair (qui l'avait échangée pour un autre modèle). M. Andress a conduit cette voiture sur un parcours de plus de 10,000. Dans cette épreuve sans arrêt la gazoline et l'huile ordinaires ont été employées tout comme pendant les deux semaines du concours Franklin "Montrez l'auto".

L'épreuve a été absolument sincère et authentique. Même M. Frank Hatch, citoyen éminent de Newark, jusqu'ici quelque peu sceptique sur les records remarquables obtenus par les autos Franklin, n'a pas pu mettre en doute le témoignage de son propre observateur.

Ce dernier exploit d'une Franklin—et encore d'une Franklin usagée — détruit positivement l'antique théorie d'après laquelle il fallait un poids lourd pour tenir un auto sur la route à grande vitesse et le faire marcher aisément. Le fait actuel est que la Franklin est **l'auto scientifique à poids léger** du monde entier, de même que la plus confortable et la plus économique au point de vue du combustible et des pneus.

LIVRAISON IMMEDIATE DE VOITURES NEUVES

Legaré Automobile & Supply Co., Limited

180 rue Amherst, 1 Avenue du Parc, 1545 Bd St-Laurent,

375 rue Ontario Est.

Il n'y a qu'une seule Chaussure

"SLATER"

Les visiteurs qui ont répondu à notre appel en se rendant en foule à la Foire de la Chaussure ont largement couronné nos efforts incessants pour maintenir la supériorité de notre industrie nationale.

Nous leur en sommes grandement reconnaissants et espérons qu'ils voudront bien nous continuer leur concours dans notre campagne pour encourager l'achat de la chaussure faite en Canada de préférence à tout article de fabrication étrangère.

UNE ARDOISE NETTE DEPUIS 60 ANS.

The Slater Shoe Company, Ltd

L.-E. Gauthier, Président.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 30 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 31

IDEAL
"Engecie" GLOVES
MADE IN ENGLAND.

PERFECTION OF MANUFACTURE.
ACME GLOVE WORKS,
LIMITED
Seul agent pour le Canada.

Nous avons le plaisir d'annoncer au commerce que nous avons été nommés agents exclusifs de ces gants renommés.

Cette ligne comprend des gants pour hommes et dames, en fil de lisle et en chamoisette de haute qualité.

Quelques modèles sont déjà en stock, et au cours du mois d'août nous montrerons une collection complète pour livraison au printemps 1921.

ACME GLOVE WORKS, Limited
MONTREAL.

Shirts
Forsyth
Collars
Shirts to fit the Man -
Collars to fit the Shirts

Les Dernières Nouveautés en Blouses de Dames pour l'Automne et l'Arrière-saison

Nous avons actuellement en mains, et il nous en arrive encore journellement, un assortiment important et varié de blouses de dames. Ci-dessous trois modèles spéciaux pris au hasard dans notre vaste collection.

Blouse en Soie japonaise épaisse, toutes tailles et nombreux dessins, unie ou brodée, à $39.00 la douzaine.

Blouse Crêpe blanc, pouvant être portée boutonnée jusqu'au cou ou avec col bas, unie ou brodée, toutes les tailles à partir de $5.00 pièce.

La nouvelle blouse Russe, avec broderie de laine, en crêpe Georgette de teinte sombre, toutes tailles à $9.00 pièce.

John M. Garland, Son & Company, Limited

OTTAWA, CANADA

Nouveautés en gros.

CHAPEAUX PANAMAS TOYO

POUR

livraison immédiate

Nouvelle forme "Prince de Galles" $36.00 et $45.00.

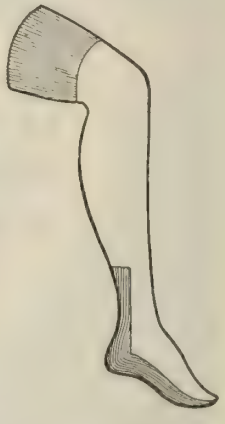
Canotiers, $27.00.

Formes Alpines et autres modèles courants, de $24.00 à $42.00.

JAMES CORISTINE & Co Limited

MONTRÉAL

Il est temps de songer aux articles de printemps



L'expérience vous enseigne que les clients dont la fidélité est la plus désirable, recherchent un niveau élevé de qualité. Les dollars ont trop de valeur aujourd'hui pour les gaspiller dans des articles inférieurs.

LES BAS CIRCLE-BAR

satisfont l'acheteur le plus difficile. Tissés de fin mérinos, soie pure et coton à long fibre, sans couture, parfaitement en forme au mollet, à la cheville et au cou-de-pied, ils sont insurpassés comme qualité, durée, confort et aspect attrayant.

Nos voyageurs vous rendront bientôt visite avec les échantillons de bas pour le printemps prochain. Nous vous conseillerions d'avoir la sagesse de placer vos ordes de bonne heure pour éviter des retards et des désappointements.

Pour la vente du printemps prochain, nous nous sommes spécialisés dans le coton, le fil et le mercerisé. La collection que nos voyageurs ont à vous soumettre va conquérir l'appréciation des acheteurs les plus minutieux.

CIRCLE BAR

The Circle-Bar Knitting Co.,

LIMITED.

KINCARDINE, - - - - - ONTARIO.

Les vêtements Christie

représentent le maximum de valeur qu'on puisse offrir dans les vêtements.

Avec l'accroissement rapide des prix des tissus, et de la main-d'oeuvre, chaque item de dépense dans la production des vêtements doit être soigneusement étudié pour donner au détaillant et au consommateur, le maximum de valeur.

Les meilleurs tissus qu'il soit possible de se procurer, le meilleur talent dans le dessin et la main-d'oeuvre la plus experte sont des facteurs nécessaires et inaltérables du prix de revient. Ce sont eux que l'on retrouve dans les

VETEMENTS SYSTEME "C"

pour

HOMMES, JEUNES GENS ET GARCONS.

Ces éléments produisent la qualité, le style et la valeur.
Pourquoi ne pas être connu comme le magasin qui vend les meilleurs vêtements?

Les Vêtements Système "C" vous fournissent la réponse.

THE CHRISTIE CLOTHING Co.

Limited

39-47 Rue Bleury, MONTREAL.

Grand assortiment de parures en fourrures, dans les plus nouveaux styles, pour la saison d'automne.

Desparois, Garneau & Cie,

Limitée

MANUFACTURIERS EN GROS

465 St-Paul Ouest, MONTREAL.

EVERYBODY'S OVERALL

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que ce sont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES
pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODY'S OVERALL CO.
London, Canada.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,
10 Rue Victoria - - - **MONTREAL**

Tél. Uptown 8558.

Nous vous invitons à visiter notre Magasin, à Montréal, ce mois-ci

Il y a de bonnes raisons pour que vous nous fassiez une visite. En attendant vos ordres par lettres seront les bienvenus et recevront la meilleure attention.

La Cie. W. R. Brock Limitée

NOUVEAUTES, TAPIS ET FOURNITURES D'AMEUBLEMENT EN GROS.

MONTREAL.

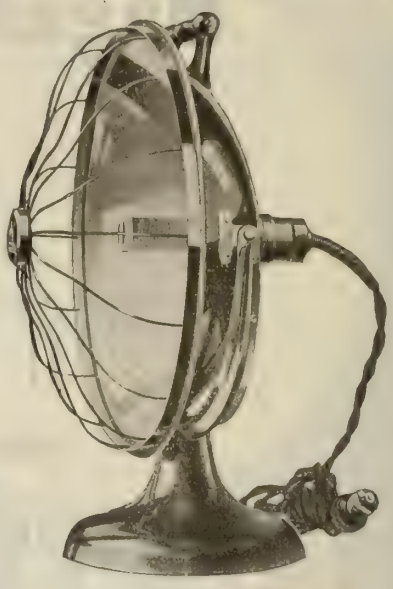
ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES

QUI

AUGMENTENT LES VENTES

"Tout à l'électricité" telle est la devise d'aujourd'hui où les articles électriues pénètrent de plus en plus dans toutes les sphères et dans toutes les occasions de la vie.

Notre ligne de ces articles est du dernier cri et le dernier mot de l'efficacité. Elle comprend:



Le fer électrique

La force du fer est dans l'élément. La qualité Westinghouse y commence et de là se répand dans tout l'ensemble.

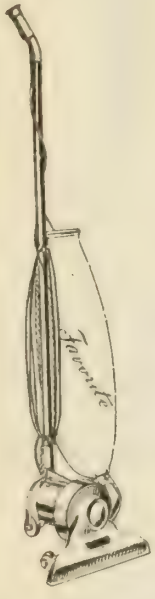
Grille-pain "Turnover"

Chauffe instantanément; pas d'odeur désagréable; dépense d'opération extraordinairement minime.

Radiateur "Cosy Glow"

Avant que la fournaise ne soit allumée, le "Cosy Glow" remplit la lacune, et dans les temps rigoureux il est un auxiliaire précieux.

Dans la chambre à coucher, lorsque vous prend le frisson du matin, il tient lieu d'une véritable cheminée.



Les appareils électriques Westinghouse pour

Chauffage, Cuisine et Nettoyage

les plus efficaces possibles.

Nous sommes aussi bien approvisionnés en

Nettoyeurs par le vide "FAVOURITE"
EVENTAILS ELECTRIQUES DE TOUTES DIMENSIONS
PERCOLATEURS A CAFE
POELES DE TABLE
FERS A FRISER
COUSSINS CHAUFFANT
CHAUFFE-EAU

Nous nous ferons un plaisir de vous soumettre échantillons et prix.

P. P. MARTIN CO. LIMITED

50 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

QUEBEC: 9 rue Charest, Tél. Bell 2545.
SHERBROOKE: 103 Rue Wellington, Tél. Bell 34.
ST-HYACINTHE: 234 Rue Cascade, Tél. Bell 541.
OTTAWA: 25 Rue Sparks, Tél., Queen 3874.
TROIS-RIVIERES: 82 Rue Royale, Tél. Bell 362.
TORONTO: 152 Bay St., Tél. Kenwood 3901.

Les Faux Cols Nettoyables Challenge

Notre publicité fait ressortir fortement aux hommes de profession libérale tout comme aux ouvriers, comment les faux cols Challenge s'adaptent à toutes conditions. Elle leur apprend à comprendre que les faux cols Challenge peuvent être débarrassés de la saleté et des éclaboussures en les frottant simplement avec un chiffon humide — et donner en même temps l'apparence propre d'un faux col de toile.

Vos ventes vont être accrues par cette publicité intensive — vos bénéfices vont être plus grands. Soyez prêt à prendre votre part de ce commerce. Commandez à votre fournisseur de gros dès aujourd'hui.

Ecrivez-nous pour avoir votre provision d'enveloppes de comptoir.

Ecrivez-nous que vous êtes un vendeur de faux cols nettoyables Challenge et que vous désirez nos aides publicitaires...

The Arlington Co. of Canada
Limited

Montreal Toronto
Winnipeg Vancouver

5

PY-RA-LIN

Grande Exposition

des

Modes d'Automne

LUNDI, LE 30 AOUT 1920, nous exhiberons pour l'avantage de nos clients une variété exclusive de modèles récemment arrivés de Paris ainsi que de superbes créations

NIKROHAT

Notre magasin est rempli des chapeaux garnis et non garnis les plus nouveaux et les plus désirables ainsi que d'une quantité de fourniture pour modes, telles que soies, rubans, plumes de fantaisie, etc.

J. M. ORKIN CO.
LIMITED

214 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

EXPOSITION A NOS SUCCURSALES.

OTTAWA	QUEBEC	ST-JEAN, N.B.	VANCOUVER
193 Rue Sparks	66 Rue St-Joseph	82, Rue St-Germain,	325, Howe St.,
Septembre	le 6 Septembre	Septembre	Août

OFFRE - Le Rayon des Lainages - OFFRE

Peluches mohair
Seals de soie
Tissus de fourrure
Cheviotes
Serges
Tissus à costumes
Tweeds écossais
Vigognes
Doublures

Le plus grand choix au Canada

des

Tissus à pardessus universellement réputées de Crombie

et des

Etoffes fantaisie spéciale à deux tons de Priestley

pour la saison d'hiver.

Tissus pour mantes
Tweeds
Damiers
Rayures Jazz
Velours
Duvetines
Tissus éponge
Beaver, Molleton
Canevas

Notre collection est la plus grande et la meilleure que nous ayons jamais eu à offrir. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer notre représentant ou de vous adresser des échantillons sur demande.

Greenshields Limited.

Rayon "B" MONTREAL, P.Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Préparez-vous Maintenant

EN FAISANT RENTRER UN STOCK DE NOS

Articles Tricotés pour Hommes Pour la Saison d'Automne

COMPRENANT

Sous-Vêtements
Gilets-Tricots
et Chaussettes

De même que chemises de sports et chemises fines de toilette, faux cols, cravates, bretelles, ceintures, etc.

Des années de commerce honnête, de bonne direction et de méthodes de progrès, ont mis la marque "Racine" à son niveau actuel.

Vous avez toute certitude qu'en présentant à votre client n'importe quel article de "Racine" vous lui rendez un bon service qu'il sera prompt à apprécier en donnant à votre magasin la publicité qui augmente les ventes.

Il serait préférable que vos ordres fussent placés de bonne heure. Ils recevront notre prompte attention.

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

Fabricants et Négociants en Fournitures pour Hommes

60-98 rue St-Paul Ouest, Montréal.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 rue Sparks.

HAILEYBURY
Matabanick Hotel.

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord.

SUDBURY
Nichol Range Hotel.

QUEBEC
Edifice Merger.

SYDNEY
269 Rue Charlitte.

TORONTO
123 Rue Baie

TROIS-RIVIERES
Rue Principale.

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil.

CHARLOTTETOWN I.P.C.
Rues Queen et Sydney.

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

PEUT-ÊTRE QUE SI VOUS VOYIEZ Les Prix de Printemps pour 1921

Maintenant que les collections nouvelles sont montrées par les fabricants

Vous n'hésiterez pas à deux fois pour acheter immédiatement.

En effet, ou bien vous sacrifiez votre assortiment en limitant vos achats et vous perdez un lot de bonnes affaires.

ou bien

vous gardez un bon assortiment en achetant amplement et vous gagnez en gardant ce stock un petit pourcentage.

SI VOUS ACHETEZ LARGEMENT DE LA MARCHANDISE CLASSIQUE

vous apporterez dans votre collection du printemps 1921, de bien meilleures valeurs que celles que vous seriez capables d'ordonner pour livraison en janvier 1921.

Les acheteurs intelligents vont faire des placements dans

LE GROS STOCK DE RACINE EN SPLENDIDES VALEURS POUR LIVRAISON IMMEDIATE A DES PRIX AVANTAGEUX POUR UNE VENTE PROFITABLE.

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

Fabricants et négociants en nouveautés

60-98 rue St-Paul Ouest, Montréal.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 rue Sparks.

HAILEYBURY
Matabanick Hotel.

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord.

SUDBURY
Nichol Range Hotel.

QUEBEC
Edifice Merger.

SYDNEY
269 Rue Charlitte.

TORONTO
123 Rue Baie

TROIS-RIVIERES
Rue Principale.

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil.

CHARLOTTETOWN I.P.C.
Rues Queen et Sydney.

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

THE J. B. GOODHUE CO. LTD. ROCK ISLAND, QUE. STAR BRAND OVERALLS SHIRTS, PANTS &c.

La raison pour laquelle vous pouvez recommandez

Les Salopettes 'Star Brand' de Goodhue

Parce que leur record de plus de 25 années de service recommandable a conquis la pleine confiance de la clientèle canadienne.

Les
SALOPETTES "STAR BRAND"
sont un produit fameux d'une fameuse
PROVINCE CANADIENNE

Faites par

The J. B. GOODHUE Co. Limited

à

Rock Island, P. Q.

Agence de Montréal:
211 Edifice Drummond, Tél. Upt. 1129

Crêpe de Chine "Admiration"

Lavable
Couleurs bon teint

Cette qualité est excellente pour Blouses, Lingerie, etc.

Choisissez dans notre vaste collection de

Crêpe Georgette
Chiffon
Ninon
Georgette fantaisie
Crêpe de Chine
Voile Français
Satin uni
et fantaisie.

Les Successeurs de

ALBERT GODDE, BEDIN & CIE

PARIS
TARARE
LYON

Edifice Empire, 64 Wellington Street West
Téléphone: Adelaide 3062
TORONTO

The AGB Fabrics

La meilleure proposition de vente en fait de bas de Garçons

Les bas "Buster Brown" ont une réputation nationale pour leur solidité, leur apparence et leur économie.

D'un tricot serré et doux fait de laine extra-longue; bien en forme, renforcés doublement au pied et à la jambe et triplement au talon et aux orteils — les bas "Buster Brown" donnent une plus longue durée et évitent le reprisage, ce qui, en fin de compte les rend meilleur marché.

Vous ne pouvez trouver de meilleurs arguments de vente que ceux-ci. De plus, vous pouvez parler à votre client avec l'assurance que les bas feront honneur à vos déclarations.

Maintenant que nous sommes à l'époque terrible des jeux en plein air — c'est le bon moment de pousser ces bas. Ils sont faits pour supporter pareille épreuve.

Etalez les bas Buster Brown sur votre comptoir, dans vos vitrines. Parlez à vos clients des bas Buster Brown. Les ventes — et les ordres répétés — vous en récompenseront bien.

Si vous ne tenez pas encore les bas Buster Brown, ou si votre stock diminue, faites votre commande à votre fournisseur de gros.

Les bas de Buster Brown's Sister sont également ce qu'il faut pour les fillettes. Tricotés avec du beau fil mercerisé Anglais à deux brins en noir, cuir, tan, rose, bleu, et blanc, De prix modéré.

The BUSTER BROWN STOCKING

SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

The Chipman Holton Knitting Company, Ltd Hamilton, Ont.

A. S. King Silk Company

Limited

"La Maison de la Soie du Canada"

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIES
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA

POUR L'ETE

La soie n'a pas son pareil pour sa fraîcheur et son attrait en général. En toute saison la Soie reste toujours la Reine de tous les tissus pour toute occasion. Le prix croissant des autres tissus moins attrayants a rendu la Soie plus désirable que jamais.

Faites-vous le maximum dans votre rayon de Soierie? Pouvons-nous vous être de quelque utilité en vous soumettant des Soies qui ne peuvent manquer de plaire? Nos Soies unies sont la meilleure valeur sur ce marché et notre collection est des plus vastes. Nos Soies fantaisie comprennent des Styles allant des effets les plus excentriques de Paris pour le printemps et l'été jusqu'aux dessins et couleurs moyens et très modestes.

Livraison Immediate

A. S. King Silk Company, Limited

59-61 Rue Wellington, Ouest - - - - - Toronto

Bureaux à l'étrangers

Zurich, Suisse — *Lyon, France.*

Yokohama, Japon. — *Chefoo, Chine.*

LA MODE DÉCRÈTE

que le Georgette, le Chiffon la Dentelle et le Tulle

seront plus demandés que jamais pour robes, blouses, tuniques, etc. Tout semble indiquer une rareté de ces tissus en vogue, mais vos besoins, grands ou petits, seront satisfaits promptement.

Notre marque est synonyme de qualité suprême, confiance longuement établie, et prix attrayants se joignant à un style et un goût qui font autorité.

Muser Brothers

(Canada) Limited

Manufacturiers et Importateurs de Dentelles, Garnitures pour robes et broderies.

Importateurs de nouveautés fantaisie.

12 rue Ste-Hélène, - - - - MONTREAL.

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Londres, Nottingham, Paris, Calais, Baltimore, Los Angeles, San-Francisco, Caudry, LePuy, St-Gall.

L'Art de la belle Toilette

réside principalement dans le choix du tissu. C'est de ce premier pas et de cette base de l'effet final, que dépend la vogue ou l'insuccès du costume. Pour vous assurer qu'aucun mécontentement ne puisse survenir pour les achats faits à votre rayon de soierie, achetez dans une maison dont la devise est

Soieries de confiance

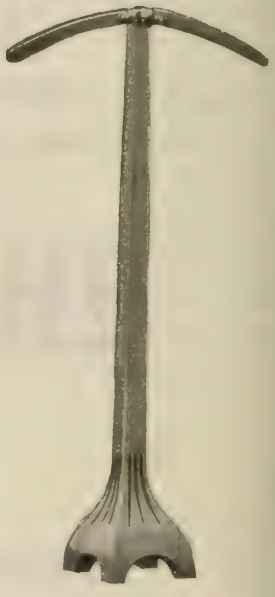
En temps qu'organisation nouvelle, nous pensons que cette devise maintenue dans le choix minutieux de nos lignes diverses, est notre plus grand atout. Vous pouvez tirer profit de notre politique. Voyez notre vaste collection pour usages d'été, d'automne et d'hiver en Messaline, Pongee, Georgette, Taffetas, Habutai, Satin, Charmeuse, Duchesse, Tricotine, Crêpe de Chine, Jersey de soie, etc.

Hamm & Riley Silk Co., Limited

55 BAY STREET - - - - - TORONTO

Nous faisons une spécialité de soies fortes.

Le Bénéfice d'un Timbre-poste



Le temps des étalages approche—vous tiendrez à ce que votre magasin soit attrayant pour les fêtes — l'exposition de fixtures et de mannequins est ce qui en fait l'attrait.

Vous retirerez une valeur extraordinaire d'un timbre de deux sous, si vous nous adressez une simple carte postale nous demandant notre catalogue de

MANNEQUINS DE CIRE ET ACCESSOIRES D'ETALAGE ARTISTIQUES

Dale Wax Figure Company, Limited

86 York Street, - - TORONTO

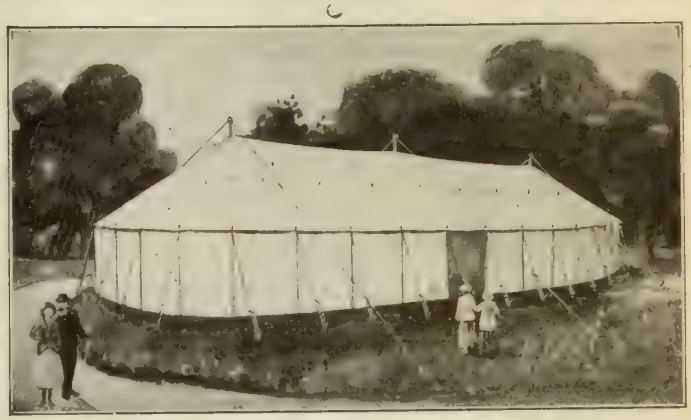
La maison la plus importante du Canada pour les articles d'étalage.

Agents:—

P. R. MUNRO, 259 rue Bleury, Montréal. Tél. Main 5980
E. R. BOLLART & SON, 501 Mercantile Bldg., Vancouver.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Nous fabriquons des Tentes en Canevas pour Hommes de Chantier et Sportsmen



LE duck de la marque Repellant est le tissu le mieux connu et le plus employé pour les tentes sur le continent aujourd'hui. Le Duck de la marque Repellant a subi les sévères épreuves des départements de l'armée du Canada et des Etats-Unis.

Le Duck de la marque Repellant sert à la fabrication de tentes, auvents, couvertures de chevaux, bâches et de tout ce qui peut être fait en canevas. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des échantillons du Duck de la Marque Repellant ainsi que des cotations dans le plus court délai.

Couvertures de Chevaux, Bâches, Couvertures de Voitures, etc.

TENTES EN DUCK
à brins doubles et croisés. Garanties sans aucun apprêt.

TENTES EN DUCK IMPERMEABLES
Absolument à l'épreuve des intempéries et de la rouille.

TENTES EN SOIE POIDS PLUME
Tous les modèles, faciles à empaqueter, légers et résistants.

Grant-Holden-Graham

Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs

OTTAWA 147-151 Rue Albert CANADA

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 63
Acme Glove Works, Ltd Couverture
Arlington 9
Assurance Mont-Royal . . 88

B

Banque Hochelaga 86
Banque Nationale 86
Banque Provinciale . . . 86
Barnett & Co. 72
Barrett Co. Ltc. 47
Belding Paul, . Couverture
British Colonial Fire Ins. 88
Brock, W. R. 7
Brodeur, A. 64
Brodie & Harvie 84
Burrow Stewart Milne . 70

C

Canada Foundries & Forgings 86
Canada Life Assurance Co. 88
Canadian Salt 78
Canadian Polishes 77
Chouinard, J.-B. 80
Chipman-Holton 15
Christie Clothing Co. Ltd. 5
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 88
Cons. Plate Glass 63
Clark Wm. 82
Coristine & Co. Jas. . . . 4
Circle Bar Knitting Co Ltd 4
Climax Baler Co. 57
Connors Bros 82
Connor & Son 72
Côté & Lapointe 64
Couillard, Auguste . . . 88

D

Dale Wax Figure 18
Desparois, Garneau & Cie 6
Disston Saws 66
Dominion Canners 85
Dominion Textile 36
Dominion Wadding 24
Duffy, J. J., & Co. 84

E

Eddy, E. B. 84
Everybody Overall Co. Ltd 6

F

Fairbank Co. Ltd N. K. . 78
Forsyth, John . . Couverture
Fontaine, Henri 64

G

Gagnon, P. A. 88
Garand, Terroux & Cie . 88
Georgia Turpentine . . . 72
Garland, John M. & Son 3
Godde Bedin & Cie . . . 14
Goodhue Co, Ltd., J.B. . 14
Gunns Ltd 74
Grant-Holden Graham Ltd 19
Griffith & Sons Ltd . . . 65
Greenshields Ltd 11
Guelph Carpet 24

H

Hamilton Stove 62
Hamilton Carhart 23
Hamm & Riley 18
Hobbs Mfg 65
Hodgson Sumner Co. . . 26

I

International Business Machines . . . Couverture

K

King Silk Co. A. S. . . . 16

L

La Commission de l'Exposition 64
Lang Shirt 20
La Publicité 57
L'Esportazione 24
Légaré Automobile & Supply Co., Ltd 71
Leslie & Co., A. C. . . . 66
Lewis Bros. 73
Laporte Martin 81

M

Manufacture de Hardes de Victoriaville 22
Martin, P. P. 8
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 80
Macdonald, W. C. 83
Maxwells Limited 66
McArthur, A. 86
Montbriand, L.-R. 88
Montréal Biscuits 80
Morrissette N. 80
Morrow Screw & Nut . . 76
Muser Bros 17

N

Nova Scotia Steel Co. . . 80

O

Old City Mfg Co. 79
Ottawa Paint 67
Orkin 10

P

Pure Cane Molasses . . . 6
P. K. Company 2
Pigeon, Lymburner . . . 3
Poulin, P., & Cie Ltée . 6

R

Ramsay Paints 7
Racine & Cie 12-13
Ruel Ltée 2
Regal Shirt Co. 2
Robinson, C. E. 8

S

Samson Tractors 6
St-Croix Soap 7
Stauntons, Ltd 7
Simms & Co. 7
Still Co. 7
Stanway Hutchins 6
Steel Co. of Canada . . . 6
Superior Macaroni . . . 7
Sun Life of Canada . . . 8

T

Trees, S. 5

V

Victoriaville Furn Co. . 9

W

Western Assurance . . . 8

THE Lang SHIRT

Les élégants vont continuer à porter des chemises de qualité. Ils ne sacrifieront pas la qualité à cause de la

TAXE DE LUXE

Tenez-vous prêt à une bonne vente d'automne et assurez-vous d'avance un assortiment de

CHEMISE LANG

pour satisfaire votre clientèle élégante.

The Lang Shirt Company, Ltd

KITCHENER, ONTARIO.

LE GANT

"The Kayser"

En véritable chamoisette
Fait en Canada

Votre Rayon de Ganterie

bénéficiera grandement d'un accroissement de prestige du moment où vous commencerez à prendre en stock les KAYSER.

Comme gants légers et durables, ils sont insurpassables à tous les points de vue.

Les matériaux parfaits dont ils sont confectionnés leur ont procuré une réputation que reconnaissent les détaillants avisés et dont ils se servent pour s'adresser à la classe de clientèle qui désire un gant offrant le maximum comme apparence, ajustage et qualités de durée.

Les GANTS KAYSER ont fait tout cela depuis des années et ne cessent d'accroître le nombre de clients satisfaits des détaillants qui les tiennent.

P. K. Company, Limited

Successeurs de Perrin Frères et Cie

SOMMER BUILDING, MONTREAL

The Regal SHIRT

LES CHEMISES REGAL

réunissent toutes les qualités de style, d'élégance et de solidité.

Elles sont faites des meilleurs tissus, d'une coupe parfaite et ne peuvent manquer de donner satisfaction aux clients les plus difficiles.

Nos agents se tiennent à votre disposition pour vous soumettre la collection complète de nos articles.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE Regal SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

Vêtements tout Faits

Nous sommes en pleine saison de vente pour les costumes pour hommes.

Votre stock doit s'écouler rapidement et vous devez le voir diminuer de jour en jour.

Ne vous laissez pas prendre au dépourvu. Vérifiez le stock de votre

RAYON DE CONFECTION

et préparez votre ordre de réassortiment.

Nous nous tenons à votre entière disposition pour vous fournir prix et détails.

Nous pouvons vous assurer que nos vêtements donneront pleine et entière satisfaction à vos clients aussi bien qu'à vous-mêmes.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE, P. Q.

AVEZ-VOUS jamais réfléchi quelle belle ligne accessoire profitable peut être établie avec les gants? Une vitrine d'étalage de gants Carhartt non seulement augmentera l'attrait de votre magasin, mais encore elle suggérera l'achat de gants chaque fois qu'un client viendra commander des outils ou d'autres instruments de travail qui demandent des gants. Et quelle chance il y a pour le "vendeur silencieux" d'ajouter un autre article sur la fiche de vente, dit le vendeur.

"Dans un magasin pendant que je prenais la commande initiale, je fus informé qu'ils (les gants Carhartt) avaient été répétés deux fois, en dépit du fait que la saison des gants avait été très en retard."

Les gants Carhartt laissent un bon bénéfice. Ils se vendent bien parce qu'ils ont belle apparence. Ils créent des répétitions d'ordres parce qu'ils sont bien faits, et qu'ils sont fortement renforcés aux points d'usure. Commandez-en une douzaine ou deux et commencez sur-le-champ à établir une section payante de gants.

207M — Mitaines à un seul doigt, en cuir épais fendu, poignet tricoté, la douz. $12.00

308M — Mitaines combinaison à un seul doigt, paume en peau de cheval, dos en mouton et poignet en cuir, la douz. $16.00

HAMILTON CARHARTT COTTON MILLS, LIMITED

Fabricants des Salopettes, Allovers et Gants de travail Carhartt

TORONTO, MONTREAL, WINNIPEG, VANCOUVER,

CARHARTT GLOVES

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

La popularité signifie

Des Ventes Continues

Les sacs à mailles se portent plus que jamais cette saison. Une demande populaire est toujours une opportunité pour un marchand actif.

Les Sacs à Mailles de Whiting & Davis

attirent l'oeil admirateur de votre cliente la plus élégante. Leur grand attrait consiste dans leurs longues mailles soyeuses, leur aspect général attrayant, convenant et s'adaptant à n'importe quel costume.

Nous montrons actuellement une ligne nouvelle des plus attrayantes pour la vente d'automne.

WHITING & DAVIS COMPANY,

SHERBROOKE, P. Q.

L'UNIQUE REVUE TRES PRATIQUE

qui sert de renseignement sûr aux importateurs et aux exportateurs italiens et en général à tout homme d'affaires, c'est

"L'ESPORTAZIONE"

qui vient d'être publiée chaque mois, par la maison

L'Impressa Moderna

ABONNEMENTS :

Italie—Frs. 20 par chaque année.
Etranger—Frs 20 en or chaque année.

MILAN -- Via Romagnosi I — MILAN

ADRESSE TELEGRAPHIQUE : LIM.

GUELPH CARPET & WORSTED SPINNING MILLS Limited

FABRICANTS DE

TAPIS WILTON, BRUXELLES VELOURS ET TAPISSERIE

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

Le plus gros ECHANGE de Records à Montréal.
Gramophones et Pianos.

Echange Mont-Royal Limitée

GROS et DETAIL.

718 Est Avenue Mont-Royal, MONTREAL.
Près Chambord.

Téléphone 5398

ALBERT MARTEL

MARCHAND EPICIER
Biscuits, Fruits, Tabacs, Jambon, Etc.
Spécialités: Thé, Café.
Marchandises garanties, toujours de 1ère classe.

138, 4e Rue, - - LIMOILOU.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Avec le beau temps a commencé la saison des voyages et déplacements

C'est l'époque où chacun songe à aller changer d'air après les fatigues de l'hiver. Tout le monde prévoit plus ou moins un déplacement pendant la saison chaude et commence déjà à s'y préparer.

Au dernier moment

il se trouve généralement qu'on s'aperçoit que des articles indispensables font défaut et que le besoin se fait sentir d'un sac à main, d'une valise, d'un nécessaire de toilette, ou tout autre objet rentrant dans la ligne des

Articles de Voyage

Etes-vous en état de satisfaire aux demandes journalières que vous n'allez pas manquer de recevoir dès maintenant?

Vérifiez votre stock sans tarder, voyez ce qui vous manque et demandez-nous nos prix. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser notre catalogue avec prix sur simple demande.

Nos articles ont fait leur preuve et ont su se faire apprécier partout où ils ont été en usage. Aussi pouvons-nous affirmer sans crainte qu'ils donneront pleine et entière satisfaction à votre clientèle aussi bien qu'à vous-même.

Edouard Ruel, Limitée

MANUFACTURIERS

Lauzon, Lévis, P. Q.

Fournitures

POUR

Travailleurs

Chemises et Bretelles
Chaussettes
Pantalons de tweed
Casquettes
Gants et Mitaines
et la
fameuse marque "Hodsum"
de Salopettes et blouses
unies ou rayées.

11 Départements

A.—Cotons et cotonnades
C.—Flanellettes
D.—Soies et étoffes à robes
F.—Jouets et articles de sport
H.—Bas
L.—Toiles
M.—Dentelles, rubans, etc. — Articles d'ameublement.
R.—Vêtements tout faits
S.—Brimborions
U.—Sous-vêtements
W.—Lainages, etc.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par lettres, télégrammes et par téléphone à longue distance. Toutes les commandes sont expédiées le jour même qu'elles sont reçues.

Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83 à 91 rue St-Paul Ouest — 21 rue St-Sulpice — 82 à 91 rue Le Royer

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS

Edifice Métropole, SHERBROOKE — 7 rue Charest, QUEBEC — Hôtel Windsor, OTTAWA — Edifice Carlaw, 28-30 rue Wellington-Ouest, TORONTO — 503 Edifice Mercantile, VANCOUVER

Edifice Can. Bank of Commerce, TROIS-RIVIERES.

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"

Vol. III MONTREAL. Juillet 1920 No. 7

DERNIERES NOUVELLES DE PARIS

Les couleurs pour la saison prochaine. — Nouvelles robes d'Alice Bernard. — Costumes de place.

Nombre de maisons ont annoncé les dates auxquelles leurs chapeaux pour l'hiver 1920—21 pourront être examinés par les acheteurs. Suzanne Talbot a exposé ses chapeaux, rue Royale, le 25 du mois passé. Les modes Verlaines et les créations d'Odette, 9 rue Richepanse, qui fait une spécialité de tricot de soie et d'articles en bois, ont été également exposées.

Les couleurs pour la saison prochain

La carte de couleur pour l'hiver 1920, publiée par J. Claude Frères & Cie, mérite une description. La première chose qui frappe est l'augmentation de la vivacité des couleurs. Les bleus, par exemple, de la saison dernière tels que Alsace, Lafayette, etc, semblent quelque peu passés. D'autres bleus, Porcelaine, Palissy et Cobalt sont moins précis et se rapprochent davantage de l'azur et du paon.

Il y a une gamme de vert, depuis le Nil pâle et le Léman en passant par les teintes jade de Malachite et de Prophète jusu'aux sombres Empire et Canard. Islam est un gros vert billard, Lierre se rapproche du myrte, Cyprès est presque noir, tandis que Sainfoin et Cactus sont des verts jaunâtres feuille-morte.

Il y a trois séries de rouges. Une très brillante collection de six teintes magenta commence avec Rose du Japon et finit avec Amaranthe. Une série de rouge orange comprend: Mandarine, Borcale, Rio Tinto et Volcan—les deux derniers très brillants—et Furia et Méphisto. Il y a trois teintes rosées, un Géranium, plus pâle, plus claire et moins brique que la couleur du même nom de la saison dernière—Bégonia et Cerise—les deux dernières vives et plaisantes.

Violet et Jaune

Il y a neuf teintes de lavande et de violet: Glycine, Hydrangea, et Hortensia sont trois lavandes pâles; Héliotrope est un peu plus foncé que la fleur de ce nom et Scabireuse et Malaga sont des tons plus foncés du même. Evêque, Prélat et Aubergine sont trois beaux vrais violets.

Paille, Bergamotte et Ixia sont des teintes biscuit un peu plus claires que Blondine, Tourbillon et Etrusque de la saison dernière. Les jaunes ne sont représentés que par quatre nuances: Canari, Nectar et Bouton d'Or, trois teintes de ce qu'on peut appeler jaune d'oeuf, et Absinthe un jaune verdâtre un peu moins chaud que le citron.

Gris et Bruns

Les gris vont du Petit-gris argenté, en passant par Aluminium, Tourterelle, Perdreau, Rat et Fouine, et sont de ton décidément moins chaud que ceux employés pendant l'été, et en général ils ne sont ni si seyants ni si faciles à porter. Les fauves et bruns, dont il y a six nuances depuis Avoine jusqu'à Cuba, ne diffèrent que fort peu des teintes anciennes. Enfin, il y a trois lilas roses, Ophélia, Fleur de Bruyère et Azalée, qui sont un peu plus bleus que Calypso, Digitale et Lavallière de la carte d'été.

Les Robes d'Alice Bernard

La collection des robes de Mme. Alice Bernard pour la plage et les courses se distingue par sa grande élégance. Il n'y a pas de recherche d'effet. Contrairement à certains faiseurs Parisiens, elle ne pose jamais pour la galerie en introduisant des exentricités dans ses modèles. Les élégants manteaux et jupes pour le turf sont des costumes que la femme la plus coquette choisirait pour porter au Grand Prix.

Un costume tailleur est fait en lainage beige connu sous le nom de "Parquetine", ainsi appelé parce que son tissage ressemble à un parquet comme couleur et comme dessin. Avec ce costume on porte une blouse en crèpe Georgette beige, brodée en noir et rouge de façon à donner l'apparence d'un damier tissé.

Un costume en reps gris

Un autre tissu qui sera vu à Longchamps et ailleurs est un reps de laine gris clair, façonné par Rodier en un manteau et une jupe unis. Dans ce modèle les matériaux de même nuance ou avec dessins sont combinés et la jupe a une bande magenta d'un demi-pouce, de chaque côté de laquelle se trouvent trois lignes étroites noires sur un fond gris pâle. Le manteau est tout à fait droit et maintenu à la taille par une chaine de perles. Les bords du manteau, les poches les revers et le col sont garnis de galon magenta. Une blouse blanche avec une cravate magenta complète le costume.

Dans un troisième costume, la gabardine noire légère a été employée et la jupe est rayée verticalement par des piqûres de soie de la nouvelle teinte Immortelle. Le manteau est rayé seulement en partie, en laissant des rectangles de noir. Le col est Immortelle, et un casaquin vague en voile de soie avec lignes noires complète la gamme de couleurs.

Un autre modèle fait pour les courses se nomme Gamine, avec une jupe plissée accordéon en tissor et un damier d'un demi-pouce fraise et crême.

Le corsage en épais tissu fraise est ample, comme une blouse matelot. Des triangles et rayures du tissu de la jupe y sont insérés.

COSTUMES

Jaquettes de costumes légèrement ajustées. — De nombreux modèles pour l'automne. — Manches longues et étroites. — Cols montants. — Garnitures de broderie et de fourrures. — Les tissus souples en majorité.

La caractéristique la plus notable des costumes d'automne est la diversité des styles. Le tailleur de la Cinquième Avenue fera cet automne une variété de ces costumes à peine plus grande que celle que le fabricant de modèles riches montre actuellement à sa clientèle. Cette collection comprend toutes sortes de longueurs, de silhouettes, de couleurs et de garnitures. Mais le manufacturier ne s'attend pas à vendre tous ces genres en quantités égales. Il y en a quelques-uns qu'il est certain de ne vendre qu'en nombre très limité. Ce sont les modèles extrêmes—les jaquettes très longues ou très courtes et celles qui sont très ornementées. Ce qu'il compte vendre en quantité ce sont les costumes ayant des jaquettes mesurant environ deux pouces de plus que le bout des doigts, et coupées de façon à aller aisément tout en révélant en même temps légèrement les lignes du corps. En attendant la clientèle riche continue à acheter les autres.

Jaquettes longues et courtes

L'acheteur qui examine un nombre de lignes de qualité bonne et moyenne ne peut être qu'impressionné par les nombreux styles différents qui lui sont montrés. Nous allons essayer d'en décrire quelques-uns. Tout d'abord voici ce qu'on peut véritablement appeler une nouveauté remarquable avec le dos s'arrêtant aux hanches et le devant ouvert, rempli par un gilet délicatement brodé. Ce modèle a des manches étroites et le grand col serré qui est une des particularités de la saison. Le lecteur comprendra aisément que c'est un modèle élaboré qu'une jaquette très courte avec une ruche finement plissée autour du bord avec une jupe tunique. Nous avons vu différents modèles avec des jaquettes froncées sur le côté. Ils rappellent ceux du printemps qui n'ont pas été trop populaires, mais les modèles d'automne, exceptionnellement bien coupés, sont réellement très attrayants. Un autre modèle est légèrement froncé tout le tour. Tous ces costumes ont une longueur de deux pouces de plus que le bout des doigts. Les autres sont de même longueur ou vont jusqu'à quarante pouces, sont de coupe aisée, laissant voir la ligne, la plupart ayant le col à la mode, sauf quelques-uns qui ont le col échancré ou le col châle.

Manches étroites

Les manches sont étroites et à même. Elles tombent bien sur la main et sont terminées ou non par un parement — non pas l'ancien parement relevé mais un morceau rapporté en pointe ou une bande de fourrure. Les boutons sont toujours employés sur les coutures extérieures. Les épaules sont unies et ajustées. Le grand col serré est convertible, caractéristique qui devient très populaire et en fait presque indispensable. Lorsqu'il y a des coutures ou des plis sur le corsage de la jaquette, on les finit avec des flèches ou des blocs brodés. Les coutures qu'on avait l'habitude de distribuer si généreusement aux environs de la taille, sont maintenant évitées et même la ceinture étroite en lacet de soulier manque sur un nombre étonnamment grand de modèles. Quelquefois le dessinateur fait une concession en employant une ceinture en avant mais pas en arrière, et au lieu des bouts flottants, excepté dans le cas des fantaisies, la ceinture croise et se boutonne sur le côté opposé avec un effet double, ou bien elle passe simplement une fois autour de la taille et se boutonne sous le bras.

Dos à panneaux

Un grand nombre de nouveaux modèle ont des dos à panneaux. C'est une particularité de la saison qui donne au dessinateur l'occasion de décorer soit avec des insertions soit avec de la broderie. Il y a quelques panneaux de côté et quelques modèles ont des gilets allant jusqu'à cinq ou six pouces du bas lorsque la jaquette se trouve à avoir trente pouces de long.

La mode continue à montrer une certaine partialité envers la jaquette de costume avec bord inégal. Tous les fabricants en montrent quelques rares modèles, mais en règle générale, ils ne sont pas aussi populaires que le bord égal.

Les jupes sont coupées à deux pièces et varient d'une verge et quart à une verge et demie de largeur avec une longueur régulière du sol de huit à dix pouces. Elles sont finies avec une ceinture de deux pouces, toutes les fronces étant réservées pour le dos. Quelques rares jupes nouvelles ont des tuniques. Quelques poches rapportées ou fendues sont montrées.

Variété de tissus

La diversité des styles est presque égalée par la diversité des tissus et des garnitures. Les modèles les plus chers sont fait en duvetines à fini souple et tissus similaires. Le silverstone et le velours viennent dans la qualité suivante et il faut attirer l'attention sur le velours damier à deux tons qui est supposé venir en vogue cette saison. Les velours et veloutines auront au moins un essai cet hiver. Pour les usages pratiques tels que les vêtements de sport, les rayures et mélanges anglais, ainsi qu'un genre appelé homespun qui est un lainage anglais avec une diagonale presqu'invisible. Ce tissu se fait uni et à damier et personne n'est capable de dire pourquoi il est appelé homespun. C'est probablement un nom donné au hasard sans considération pour le rapport ou la ressemblance avec le tissu portant le nom donné.

Garnitures de fourrure

Il y a une grande quantité de garniture de fourrure. Malgré le prix de la fourrure, un grand nombre de costumes d'automne en sont garnis et sur quelques-uns on emploie même les fourrures les plus chères. A un mo-

ment donné, il semblait que les garnitures de fourrure ne pourraient être possibles que pour la clientèle la plus opulente, mais une revision de la taxe de luxe a fait disparaître cette difficulté, de sorte que les garnitures de fourrure peuvent être considérées comme faisant partie des vêtements de drap, et, si nous comprenons bien, taxées non pas comme fourrure mais comme drap, puisque la matière composant le vêtement est le drap.

Le castor, l'opossum, le nutria, la taupe, le chat sauvage, le seal d'Hudson, la peau de rat travaillé pour imiter d'autres peaux et l'écureuil sont quelques-unes des fourrures qui seront employées. Le col en forme d'une large bande enroulée autour du cou et se fermant en avant ou sur un côté. Les manches sont garnies de bandes et dans certains cas il y a une bande qui fait le tour du bas. Lorsqu'il y a des panneaux en arrière ou sur les côtés, la fourrure ne paraît pas sur les panneaux. Il y a cependant une variété de dispositions suivant que la jaquette est fantaisie ou classique.

MANTES ET MANTEAUX

Manteaux pèlerines et mantes cols volumineux. — Nouveaux tissus pour manteaux.

Mantes pour l'automne

Tandis que le marchand s'ingénie à se débarrasser de ce qui lui paraît un stock plutôt lourd ce mois-ci, le fabricant essaye d'attirer son attention, en lui montrant ses lignes pour le début de l'automne. Il n'y a que très peu de fabricants dont les nouveaux échantillons ne soient pas encore sortis. La plupart les ont mis sur la route.

Les modèles d'automne comprennent ce que nous avons l'habitude d'appeler des manteaux longs, quelques mantes et quelques rares manteaux de trente six pouces. On n'escompte pas grand'chose du manteau court pour l'hiver. Les mantes semblent promettre davantage, mais comme disait dernièrement un acheteur: "Si l'on pouvait imaginer une mante qui protégerait du froid et serait aussi chaude qu'un manteau, cela irait aux Canadiennes; autrement cela ne fera pas leur affaire." Les mantes de la saison prochaine, sont à peu près du même genre que celles de l'année dernière, sauf que la couture sous le bras semble donner plus de liberté de mouvement pour lever et baisser le bras et semble dessiner un peu plus le buste sans toutefois paraître ajustée. Les cols sont larges en forme de pélerines dont la dernière forme les manches d'une façon quelque peu mystérieuse. Le devant est fermé avec des brides et des boutons. Inutile de dire que les doublures sont superbes et ordinairement en soie ou en satin.

Une note entièrement nouvelle est apportée par la mante en sealette fantaisie ou en imitation de Seal qui est portée pour la clientèle riche. La sealette ou la peluche, comme on l'appelle communément, a eu une vogue enviable depuis le commencement de la guerre. Chaque année les acheteurs se demandaient s'ils pourraient vendre ce tissu encore une année et chaque saison, bien que depuis deux ans le prix en ait été excessivement élevé, ils en achetaient et dans la plupart des cas ils écoulaient tout ce qu'ils avaient acheté. Mais cette année, les prix sont presque inabordables—en fait on ne peut y songer pour les vêtements de prix modéré. Qu'arrive-t-il? Les fabricants de fourures imitation sont en affaires pour y rester, aussi s'appliquent-il à obtenir des tissus qui rivalisent avec le Sealine et le Seal d'Hudson, et les vendent-ils aux fabricants d'articles riches en leur suggérant d'employer ces tissus pour les mantes fantaisie. Le fabricant accepte la suggestion et on pourra voir de très jolies mantes garnies de fourrures en grande variété pour la vente de cet automne. Le tissu est de très belle qualité et sera un rival terrible pour les mantes faites avec des fourrures moins durables.

Cols volumineux

Le fait saillant à noter dans la coupe du manteau de draps est la grandeur exceptionnelle du col et du dos à pélerine, qui sont remarquables dans les premiers modèles. Jusqu'à quel point va-t-on gaspiller le drap, maintenant que nous sommes certains que les manteaux cet automne seront 25 p.c. plus chers que l'année dernière et qu'une taxe de luxe est annoncée; c'est là une question qui pourra concerner la Commission de la vie chère si elle veut s'embarrasser de choses aussi mondaines et aussi logiques. Mais quoi qu'il en soit, les grands cols et les dos à pélerine sont la mode du moment.

A part les pélerines, les nouveaux modèles sont en général droits; quelques rares ont le haut qui blouse. Les garnitures de côté ne sont pas aussi fréquentes que ce printemps, mais la tendance à mettre de la broderie partout est plus forte que jamais. Seule la dépense de la broderie empêche l'artiste d'en couvrir tout le manteau; en tout cas il couvre au moins la moitié avec de la broderie à la machine ou à la main. La piqure est très populaire et est employée dans le genre diamant, faisant paraître un morceau uni de duvetyn ou de velours comme s'il avait un fil de couleur tissé dedans. Ceci se trouve sur le col et les poignets.

En dépit de son prix, la garniture de fourrure est employée sur beaucoup de modèles. Les cols sont faits entièrement en fourrure, ou seulement bordés. Les plis cordés sont encore un autre moyen d'agrémenter un vêtement uni.

Nouveaux tissus pour manteaux

La liste des tissus pour l'automne n'est pas encore complète, mais quelques-uns des tissus employés pour les modèles avant-coureurs sont la duvette et le chamo, deux tissus à fini doux dans le genre du duvetyn qui nous est familier, le Ripplette, un peu dans le genre du drap bouclé, le poil de chameau et le drap polo, la peluche du Seal d'Hudson, Bolivia, les tweeds reversibles, la burella et la

zibeline. Puis il y a le drap polaire simple et reversible, en mélange bruyère. Les draps Jerseys de 28 onces en mélange bruyère sont également employés pour les manteaux.

Les couleurs qui se porteront sont: sable, caille, castor, orignal, perdrix, nutria, taupe, sarcelle, bordeaux, bleu militaire, porto, chippendale, marine et noir.

ACCESSOIRES

L'organdi pour les articles de cou.—Sacs en velours pour l'hiver

Articles de cou en organdi

Le commerce de détail en articles de cou n'est que passable. Il est loin de valoir ce qu'il a été les années précédentes à la veille de Pâques. Les fabricants n'ont pas exposé cette saison autant d'articles nouveaux que les autres années. Cependant les magasins ont fait des étalages intéressants. Quelques-uns exposent des "vestees" (guimpes) qui ne sont pas de simples petites affaires, mais des modèles vraiment imposants qui peuvent être portés avec un costume Eton ou un costume ouvert en avant, remplaçant un corsage de n'importe quel genre. Ils sont faits en tulle ou en organdi et quelques magasins sont fort en faveur des organdis de couleur avec dentelle ou broderie à la main. Les articles fantaisie sont faits en citron, rose, orchidée ou toute autre nuance populaire cette saison; et brodée à la main en noir ou toute autre couleur d'un contraste violent. C'est un des clous de la saison.

Ce qui se vend le mieux de tout, c'est encore les ruches et les fronces à la verge.

On peut voir un grand nombre de cols en dentelle filet, et il y a une tendance marquée en faveur des cols tout en dentelle.

Sacs de velours pour l'hiver

La demande actuelle pour les sacs classiques en cuir couvre à peu près tout ce qui peut être classé dans les modèles classiques, comme, par exemple, les porte-monnaie en cuir avec courroie-dessus ou arrière, les petits sacs kodack et même les sacs "canteen", qui tous ont été ordonnés en bien plus grande quantité que fabricants ne peuvent les produire. Tous les cuirs ordinaires se vendent, mais pour la ville la demande de cuir verni est plus forte que pour l'extérieur.

Depuis que le sac kodack a fait sa première apparition, un léger changement a été fait dans sa construction. Bien que sa forme fût attrayante, on a trouvé que sa profondeur exagérée rendait difficile l'accès de son contenu, aussi quelques maisons ont-elles raccourci ce modèle d'environ un pouce en y ajoutant un gousset, de sorte que lorsque le sac est ouvert le contenu en est facilement accessible.

Pour l'automne il y aura un grand étalage de velours, à cause du prix élevé du cuir. Les fabricant pensent que les prix cotés pour le cuir rendront cet article impossible pour le commerce dans bien des cas et pour cette raison ils ont acheté beaucoup de velours chiffon dans l'intention de l'employer à la place du cuir.

Un étalage de lingerie et corsets où il est fait un emploi efficace de poupées de cire.
Etalage de Fairweather's Ltd à Toronto.
F. G. Lacey — Gérant étalagiste.

LES FOURREURS DE MONTREAL SONT OPTIMISTES

Les rapports reçus de l'ouest par les maisons de fourrures indiquent des ventes importantes pour l'automne. — La crise récente n'a pas affecté les gros manufacturiers. — On s'attend à ce que les pertes soient compensées à l'automne.— Les prix restent à peu près les mêmes.

Bien que beaucoup de fabricants aient déclaré que des annulations d'ordres pour l'automne aient eu lieu, ce coté de la question n'est pas considéré comme sérieux et l'opinion qui semble prévaloir est que, bien que les ventes ne soient pas si importantes à l'heure actuelle, elles sont cependant appelées à se stabiliser avant longtemps. La crise récente du marché de la fourrure n'a nullement affecté les gros manufacturiers de Montréal qui avaient emmagasiné leur stock beaucoup plus tôt. En tout cas les pertes subies par les manufacturiers par suite des annulations d'ordres seront absorbées par l'automne, s'il faut en croire les déclarations d'un des plus importants manufacturiers de fourrures de Montréal, qui déclare en outre que ces annulations vont, selon toute probabilité, causer plus tard du désappointement au détaillant, lorsque la rareté de la fourrure sera inévitable. Les commandes devraient être placées maintenant, car la demande est plus grande que jamais dans les lignes courantes et pour cette seule raison la crise ne peut pas durer.

Jusqu'à présent les ventes n'ont pas été importantes, et pour cette raison peut-être les manufacturiers ont hésité à lancer beaucoup de modèles de haute fantaisie. Tous les marchands, cependant, prévoient une saison active et il semble presque certain que les prix ont passé leur maximum ; à l'heure actuelle les prix sont environ ceux cotés en décembre dernier.

Les prix sont à peu près les mêmes

Le prix de détail des manteaux a tendance à rester le même que l'an dernier parce que si les manufacturiers ont diminué la longueur des manteaux et épargné ainsi des peaux, d'un autre côté l'augmentation de la main d'oeuvre a égalisé les choses, sans parler du prix élevé des luxueuses doublures brochées que l'on emploie dans tous les manteaux et mantes cette saison.

La modification de la taxe de luxe va révolutionner les prévisions des marchands pour les lignes populaires et l'opinion générale est que le Gouvernement a été aussi raisonnable qu'on pouvait l'espérer. On a cependant exprimé l'avis que $35.00 est une limite trop basse pour les manchons et les tours de cou, car on ne peut pratiquement rien vendre à ce prix en fourrure de bonne qualité. Un maximum de $50.00 aurait été plus raisonnable et même à ce prix on ne pourrait acheter qu'un article de fourrure de Style et de qualité ordinaires.

Le Seal d'Hudson toujours en faveur

Pour les manteaux et les mantes, le seal d'Hudson est toujours la fourrure en vogue pour les vêtements de

prix et le seal électrique ou sealine pour les lignes à prix populaires. Cette dernière fourrure est une variété de lapin d'Australie teint et elle devient d'année en année de plus en plus populaire en raison de son élégance et de sa ressemblance complète avec le seal véritable. Les mantes et écharpes en seal et sealine seront aussi populaires que jamais, mais les derniers modèles présentent un effet à 3 rangs se rapprochant beaucoup des anciennes pélerines d'il y a quelque vingt cinq ans. Ces mantes sont un dérivé de l'échange et varient en longueur depuis le modle court jusqu'à celui de trois-quarts. Ces mantes sont le dernier cri de l'élégance et seront appréciées des femmes du goût le plus délicat en raison de leur facilité d'adaptation à différents usages, soit pour la soirée, pour la ville, pour l'auto ou la promenade D'énormes cols pélerines en taupes ou en castor seront placés sur ces mantes qui se vendront probablement dans les environs de $600.00.

Modèles longs à ceinture

Les manteaux longs de style conventionnel auront une moyenne de 40 à 46 pouces de longueur et seront garnis d'une ceinture Les larges cols roulés seront généralement bons et l'on montre toujours des poches, bien que les manufacturiers soient enclins à éviter ce détail, car il a été en grande partie la cause de la diminution des ventes de manchons.

Pour les tours de cou, on voit des renards de toutes sortes, ainsi que du putois et de la taupe. Le chat sauvage semble être définitivement sur son déclin de popularité.

Les doublures sont plus variées et plus luxueuses que jamais cette saison ; la plus belle variété exposée comprend les tissus tels que: pussy willow, morning glory et floriswah.

UNE VENTE DE FOURRURES QUI TIENT LE SECOND RANG DANS LES ANNALES DE ST-LOUIS

Presque toutes les ventes ont été faites à des prix bien inférieurs à ceux de février. Il a été vendu aux enchères pour plus de $23,000,000 de peaux en mai.

La maison Funsten Bros & Co. vient de publier les résultats de ses ventes aux enchères à la Bourse Internationale de la Fourrure de St-Louis qui a pris fin le 28 mai dernier. Si l'on compare ces résultats avec ceux des enchères de février, l'on constate une diminution dans les prix variant de 10% à 40%.

La Bourse Internationale de la Fourrure, en publiant les résultats des 17 jours de ventes fait remarquer que les enchères ont eu lieu dans les conditions monétaires les plus rigoureuses qu'on ait jamais connues aux Etats-Unis.

On prétend dans ce rapport que la diminution naturelle des prix extrêmes établis aux ventes de l'hiver est due à la situation tendue du crédit du monde entier. Et ce rapport ajoute de plus:

"L'opinion générale du commerce est que la diminution des prix est une très bonne chose pour l'industrie et qu'elle créera une demande plus active et un plus grand mouvement de la matière brute pendant les trois ou quatre prochains mois, car pendant cette période la manufacture doit faire rentrer son stock pour la saison qui vient.

"D'après nos informations l'approvisionnement visible de fourrures est des plus limités et comme les stocks des détaillants et des manufacturiers sont grandement dégarnis, nous avons toute raison de croire que le commerce peut s'attendre à une augmentation d'affaires et à une réalisation de bénéfices sur la base des valeurs établies dans cette vente. Ceci donnera au commerce en général une bonne occasion de liquider entièrement les stocks actuels d'ici l'automne, ce dont, à notre avis il serait bon de profiter.

"Outre l'amélioration de la demande prévue en ce pays pendant les prochains mois, nous pensons—en raison du change tournant en faveur des pays européens—que ceux-ci deviendront des acheteurs très actifs sur ce marché, car nous sommes avisés que les stocks de fourrures en Europe sont très réduits tandis que la demande du public consommateur est active".

Le renard bleu s'est vendu 35 pour cent moins cher qu'en février; le renard blanc 27½ pour cent moins cher; et le renard croisé 25 pour cent de moins. Le renard argenté a subi une diminution de 25 pour cent; le lynx de 20 pour cent; l'hermine de 25 pour cent; la martre de 30 pour cent; la zibeline russe de 12½ pour cent; le rat musqué de 25 pour cent de même que le nutria et le lapin.

En dépit des comparaisons ci-dessus, les ventes se sont soldées par une valeur totale d'affaires conclues en dix-sept jours se montant environ a $23,000,000. Ceci porte le total de l'année fiscale à ce jour à plus de $80,000,000. Les ventes du jour de clôture ont atteint $1,500,000.

COMMENT ELEVER LES ANIMAUX A FOURRURE

L'entreprise est encore à l'état d'essai. — L'éleveur doit connaître ce qui est nécessaire.

Le résumé des demandes de renseignements, reçues par la Commission de la Conservation, montre que certaines personnes s'imaginent que l'élevage des animaux à fourrure est une entreprise facile. C'est une grave erreur. Pour y réussir, il faut un ensemble de conditions avantageuses, un capital suffisant, de la persévérance malgré les difficultés et les épreuves, de l'enthousiasme pour le travail et une connaissance sympathique des animaux sauvages. Ce genre de travail est entouré d'obstacles autres que ceux de l'élevage de la volaille, entreprise où ne réussit même pas toujours qui veut.

Depuis quelques années on a élevé le renard en captivité, et l'on a démontré qu'il est possible d'y arriver avantageusement. Ses habitudes ont été étudiées, et l'on sait beaucoup sur la manière de le traiter. Mais on ne possède pas encore beaucoup de renseignements sur la manière d'élever d'autres animaux à fourrure. Bien que l'homme qui a les qualités voulues puisse réussir à élever

la loutre, les mouffettes, les rats musqués, les castors, etc., il lui faut cependant faire appel à son habileté et surmonter des difficultés sans pouvoir compter sur des données antérieures pour se guider.

ELEVAGE DES RATS MUSQUES

Les prix croissants de la fourrure de rats musqués ont poussé des gens à se demander s'il est possible d'élever ces animaux en captivité. Ces prix ont peut-être atteint le maximum; néanmoins, c'est fort probable qu'ils se maintiennent à ce niveau pendant plusieurs années. L'élevage promet donc d'être une entreprise rémunératrice.

Les expériences qui ont été tentées prouvent que ces animaux ne sont pas difficiles à élever. Il faut pour cela posséder ou affermer une pièce d'eau appropriée, soit sous forme de marais, étang, ou eau dormante, clôturée si nécessaire. Si ces animaux fréquentent déjà de tels endroits, il suffira de les y protéger; dans le cas contraire, il faudra en acheter des trappeurs. Ils se multiplient rapidement. Au dire des observateurs, la femelle a trois portées par saison, et met bas de six à neuf petits chaque fois.

Une eau claire est préférable et assez profonde pour ne pas se congéler jusqu'au fond. La nourriture consiste surtout en tiges de plantes aquatiques, telles que riz sauvage, lis d'eau, roseaux et quenouilles. Ils se nourrissent aussi parfois de moules, de poissons et d'insectes. Si l'alimentation avec des plantes aquatiques ne suffit pas, on peut leur donner des légumes de jardin.

Le rat musqué tient un peu de la nature du chat: il est porté à s'attacher à son habitat; aussi longtemps qu'il y trouve une quantité de nourriture suffisante, il ne cherche pas à le quitter. Ses ennemis naturels sont la chouette, l'épervier et la loutre.

Au Maryland, grand centre d'élevage des rats musqués, les marais rapportent autant de profit par acre aux propriétaires que les meilleures terres agricoles avoisinantes. On dit qu'un éleveur prend chaque année 2,500 de ces animaux dans un marais de 50 acres et en laisse assez pour le repeupler. Même en 1909, lorsque les peaux se vendaient à très bas prix, l'affermage des lacs était une entreprise avantageuse. Un expert américain estimait à $50 la valeur d'une acre de marais à rats musqués. Comme le prix de cette fourrure a quintuplé, on peut conclure qu'une acre de ces marais vaut aujourd'hui $200.

L'AGENCE DES GANTS "ENGECIE"

Avis est donné par la "Acme Glove Works, Limited", de Montréal, de sa nomination, comme agent exclusif pour le Canada des fameux gants "Engecie" faits en Angleterre. Cette ligne comprend les gants de fil de lisle et de chamoisette pour hommes et dames qui seront tenus en stock à Montréal. Les voyageurs seront sur la route au mois d'Août avec la collection du printemps.

Un chapeau de sport particulièrement élégant.

Rien n'est plus élégant, cette saison, pour porter le matin avec les costume de sport et les robes de guingan que ces chapeaux très simples en grosse paille, façonnés en des formes gracieuses et garnis avec presque rien du tout. Sur ce chapeau en paille beige tressée genre panier se trouve une bande étroite de ruban bleu foncé. Sous le bord qui retombe se trouve une garniture en linon de la même teinte et quelques torsades de grosse laine de différentes teintes de bleu sont passées au travers de la paille à l'extrémité du bord.

LE COMMERCE DES MARCHANDISES SECHES

Les commerçants en nouveautés et marchandises sèches discutent beaucoup en ce moment la baisse qui s'est produite depuis quelque temps dans nombre de lignes aux Etats-Unis, mais en ce qui concerne le Canada ils se montrent moins enthousiastes. La raison du manque d'optimisme en ce qui concerne la baisse des prix c'est, disent-ils, que la situation n'est pas du tout la même pour le Canada que les Etats-Unis, parce que les prix n'ont jamais atteint ici les niveaux élevés auxquels ils sont tmontés au-delà de la frontière.

Il est vrai par exemple que le prix de la laine a considérablement diminué, mais les commerçants prétendent que cette baisse n'aura aucun effet appréciable sur ceux des articles manufacturés. L'argument donné à l'appui de cette théorie c'est que le coûte de la laine brute ne constitue que le quart des dépenses qu'entraîne la fabrication des tissus, puisqu'il faut aussi faire entrer en ligne de compte celui de la main-d'oeuvre qui représente, disent-ils, les trois-quarts des frais de production. Or, tout le monde admet que les salaires ont plutôt des tendances à monter toujours davantage, de sorte que la diminution du prix de la aine est plus que contrebalancée par la hausse des salaires. Il ne faut donc guère s'attendre à ce que les prix baissent beaucoup pour cette année.

En ce qui a trait au marché de la soie, il convient aussi de signaler que la situation est sensiblement différente. Les prix ont en effet monté durant la guerre à des niveaux si élevés aux Etats-Unis que la baisse qui se produit actuellement ne fait tout au plus que les ramener aux niveaux de ceux qui prévalent actuellement au Canada. Comme d'autre part, le marché européen va sans cesse en augmentant et que les prix aux Etats-Unis ne sont pas encore descendus assez bas pour y faire face, il y a peu de chance que les prix de la soie baissent encore beaucoup.

Il faut admettre qu'il est cependant un pays où le prix de la soie a considérablement baissé et ce pays c'est le Japon. Cependant les commerçants ne se font pas faute de prédire que le marché de la soie ne tardera pas à se relever au Japon, où les prix seront bientôt, disent-ils aux mêmes niveaux que ceux des autres pays.

Un étalage remarquable en noir et blanc avec une légère touche de couleur appropriée à la saison. Cet arrangement simple a été exposé dans les vitrines du magasin FASHION CRAFT Ltd, Rue Ste-Catherine Ouest, à Montréal.

LE GUIDE DU TAILLEUR

Veston droit à long sac.

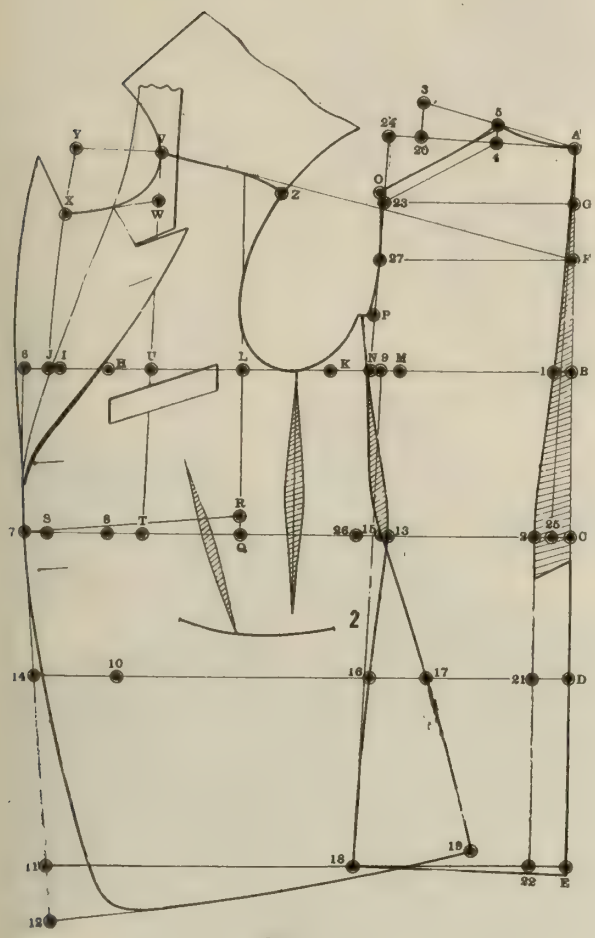


Diagram 2

Veston: Long sac à coins ronds.

Matériel: Etoffe de fantaisie "Worsted".

Longueur: Pour hauteur moyenne (5 pieds 8 pces) 30 1-2 pouces.

Epaules: Largeur et fini ordinaires.

Revers: Mesure 1 1-2 pouce à l'échancrure.

Collet: Mesure 1 1-2 pouce à l'échancrure et 1⅝ pouce au dos.

Devant: Confection souple, attaché à un bouton ou tombant.

Dos: Ajusté; sans fente au centre.

Poches: Rapportées.

Bords: Piqure simple tout au bord.

Coutures: Simples.

Manches: Finies avec fente ouverte, avec 3 boutons.

Gilet: Devant droit sans col.

Longueurs. Ouverture 13 1-2 pouces; toute la longueur 26 1-2 pouces.

Pantalons Ajustement naturel sur les hanches et sur les cuisses.

Mesures: Genoux, 18 pouces; bas 16 pouces finis avec rebords de 1 3-4 pouce.

Tirez une ligne de A à E.

De A à B il y a 1-3 de poitrine plus 3 pouces; de A à C il y a 1-4 en hauteur, pour obtenir une apparence de poitrine étroite, tirez une autre ligne 1 pouce au-dessus et faites la coupe d'après cette ligne.

De C à D il y a 6 pouces; A à E il y a pleine longueur; F est à moitié chemin entre A et B; G est à moitié chemin entre A et F; tirez une perpendiculaire de G, F, B, C, D et E.

Allez de C à 25, 3-4 pouce; ce 3-4 pouce n'est pas pour la forme, c'est simplement pour donner la longueur; alors tirez une ligne droite de A à 25 et abaissez une perpendiculaire à 24.

De A à 20 il y a toujours 6 1-2 pouces; et de 20 à 3 il y a toujours 1 1-2 pouce.

Tirez une ligne de O 3; de A à 4 il y a 1-8 plus 7-8 de pouce.

Ce point est généralment fait en employant 1-6 de poitrine; maintenant je trouve que tandis que 1-6 de poitrine est correct pour les grandeurs de 38 à 42, mais si vous avez des mesures plus petites ou plus grandes, ce point ne donne pas une exacte proportion.

Prenez, par exemple, un veston d'enfant dont la mesure de la poitrine est 24; 1-6 de 24 est 2 pouces; si deux coutures sont enlevées, il restera 1 1-2 pouce de largeur; cette sorte de proportion ne pourrait être employée parce que ça serait tout à fait trop petit pour un veston d'enfant.

D'un autre côté, prenons un 54, 1-6 de 54 serait 4 1-2 pouces; ce dos serait trop large pour qui que ce soit; et le veston serait trop ample de chaque côté du col que de toute façon le col ne toucherait pas au cou.

La mesure convenable de la largeur du dos sera de 1-6 du col de la chemise plus 3-4 de pouce, et le plus près de cette mesure serait 1-8 de la poitrine plus 7-8 de pouce; ceci augmenterait la largeur du dos pour les vestons petite grandeur et diminuerait la largeur des vestons grandeur extraordinaire.

Tracez une ligne de 4 à 5; maintenant allez de 25 à 2, 3-4 de pouce; ce 3-4 de pouce est pour être enlevé et peut être augmenté ou diminué suivant la mesure du veston que vous coupez; i. e. quand la différence entre la poitrine et la taille est de 4 pouces, je trace de 25 à 2 3-4 pouces, pour chaque pouce la taille est plus petite que cette proportion que je trace à 1-8 de pouce de plus pour chaque pouce en plus des 3-4, et pour chaque pouce la taille augmente en proportion de la réduction de 1-8 de pouce de moins pour chaque pouce.

Tirez une ligne de 2 à F et faites une perpendiculaire à 22; faites la couture du centre, vous verrez d'après cette ligne que bien que la distance de C à 2 est de 1 1-2 pouce, en faisant une ligne droite de A à 2, le rond du dos n'est que de 1-4 pouce près.

De 1 à M il y a 1-2 ligne et de M à N il y a 1 1-4 pouce, cette distance peut être mise à 1-4 de la poitrine plus 3 pouces; de A à 24 il y a la même distance que celle de 1 à N; tracez une ligne de N à 24; et vous rencontrez les points 27-23; tracez une ligne de 4 à 24.

AUCUN tissu ne rend service à Madame aussi souvent, aussi efficacement et à aussi bon marché que le coton. Aucun coton n'est meilleur — à prix égal, ni meilleur marché, à qualité égale — que les COTONS PRUE.
PRUE
COTTONS
Le choix final de la ménagère prudente
Dominion Textile Company,
Limited
MONTREAL. TORONTO
WINNIPEG
16

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 30 juillet 1920 Vol. XXXIII—No 31

LA SITUATION INTERNATIONALE

Aperçu général de la situation européenne et probabilité d'un déchaînement de la concurrence américaine sur les marchés anglais et européens.

Les relations économiques entre les maisons de détail d'Europe et les Etats-Unis a donné lieu à de sérieuses réflexions depuis la fin de la guerre. Immédiatement après l'armitsice il était trop tôt pour étudier le changement de conditions que le nouveau monde avait créé. Le moment psychologique est peut-être arrivé où les maisons de draperie du Royaume-Uni, de même que leurs confrères des Etats-Unis, devraient prendre en considération quelques-uns des problèmes et quelques-unes des difficultés qui se dressent devant eux.

La guerre a affecté les industries européennes de deux façons. Elle a changé le caractère de la production de milliers de fabriques pour les fins de la guerre, comme cela a été le cas en général dans le Royaume-Uni ou comme en France et en Belgique (pour ne parler que de deux pays combattants) même lorsque les fabriques n'ont pas été complètement fermées, de très grosses pertes ont été encourues. Dans les riches régions industrielles de la France, la destruction et le pillage ont atteint les dimensions d,un cataclysme. L'industrie de la toile de Lille a été détruite sans espoir de reconstruction dans un temps donné et avec elle ont disparu d'autres industries s'y rattachant, telles que la "fileterie" de fils à coudre, à broder, à repriser, à dentelles et de fantaisie, d'une valeur annuelle de production de plus d'un million de livres sterling. Un sort semblable s'est abattu sur Cambrai et Valenciennes, à qui le commerce de détail s'adressait pour la fourniture des batistes et des linons employés dans la fabrication de la lingerie française.

Il faudra des années pour remettre en état les tissages de Roubaix et d'Armentières. Et les tissus de Roubaix comprenant les toiles, les lainages et les cotonnades ne peuvent pas se remplacer facilement.

La Belgique a été laissée dans une meilleure situation, quoique dans ce pays il y a eu une destruction complète de l'industrie de la dentelle véritable, particulièrement la dentelle torchon, ainsi que de la dentelle au coussin de Courtrai qui fournissait de l'ouvrage à des milliers de femmes. La liste des industries qui ne peuvent être établies en un jour ou en un an est interminable. Il faudra une période presque aussi longue que la durée de la guerre avant que l'on puisse voir ces industries reprendre même une partie de leur célébrité d'avant-guerre. A tout cela il faut ajouter la perte d'une quantité innombrable d'ouvriers expérimentés qui ne peut être totalement remplacée dans une génération. Ceci considéré, il n'est pas surprenant que la période de transition de la guerre à la paix ait vu un sentiment se propager dans toutes les classes de travailleurs. Ceci, entre autres causes, est dû à une rareté générale de marchandises telle que le monde n'en avait encore jamais vue.

Il y a peut-être quelque lieu de croire que les plus gros bénéfices ont été faits non pas par les industriels d'équipement militaire, mais par les têtes prévoyantes des magasins de nouveautés qui ont suivi la méthode d'acheter sur tous les marchés possibles toutes sortes de marchandises. En France les directeurs des grands magasins ont, dit-on, fait des millions en achetant des lainages et des cotonnades dans les pays neutres en 1915-16, qu'ils ont revendus à des prix quatre ou cinq fois aussi élevés.

L'expérience des grands magasins départementaux des Etats-Unis emble avoir été quelque peu différente. La production domestique des articles manufacturés a aug-

La Meilleure Cigarette @ 15¢ **"Le Succes du Jour" CIGARETTES MILLBANK** *Elles rapportent de bons profits*

monté considérablement aux Etats-Unis pendant la période prolongée de la neutralité américaine, alors que les marchés d'exportation étaient encore fermés à leurs manufacturiers. Une des conséquences a été qu'à la fin de 1918 il y a eu de nombreuses plaintes venant des magasins départementaux en Amérique à propos des excédents de stock et il y eut une préoccupation naturelle pour trouver le meilleur moyen de disposer de cet excédent. La pensée du moment où la limite de l'absorption locale serait atteinte semblait troubler les magasins départementaux comme les manufacturiers à cette époque et à un certain degré elle est encore une cause d'inquiétude. En raison de la hausse du dollar, jointe à la pauvreté de l'Europe, même les contrées européennes qui ont un besoin urgent de produits manufacturés ont été incapables de soulager les stocks américains dans une mesure appréciable. Par suite les manufacturiers américains ont dépendu largement du commerce de détail local pour maintenir leurs usines en activité. Si la demande locale faiblit, il faudra trouver des débouchés extérieurs et ce ne sera que lorsque la question des crédits à long terme sera réalisée pour être la seule solution pour les contrées appauvries de l'Europe.

AUGMENTATION DE NOS IMPORTATIONS LE MOIS DERNIER

Les statistiques du commerce extérieur du Canada pour les trois premiers mois de l'année accusent une augmentation de $136,000,000 sur le total de la période correspondante de l'année dernière.

Le chiffre total pour le trimestre est de $591,087,460 et pour le mois de juin seulement de $243,187,2288, ou de $77,000,000 plus élevé que pour le mois de juin 1919.

En dépit de l'augmentation du chiffre total, les exportations de produits domestiques accusent une diminution. Leur valeur est de $237,236,799, contre $244,096,798 pour la période correspondante de l'an dernier. Ce pendant, pour le mois de juin elles s'élèvent à $106,537,835 contre $87,348,952 en juin 1919.

La diminution des exportations doit être principalement attribuée à ce que le montant total des produits agricoles et denrées alimentaires ne s'est élevé qu'à $66,122,580 comparativement à $96,450,450 durant le premier trimestre de l'an dernier. D'autre part, les exportations de bois de pulpe et de papier ont fait un saut considérable et ont monté de trente-trois millions à soixante-six millions, soit exactement une augmentation de cent pour cent.

Les importations accusent, de leur côté une augmentation considérable. Les marchandises imposables entrées au pays ont passé de $131,620,409 à $229,004,966 et il en est résulté que les droits de douane ont rapporté cinquante-six millions au lieu de trente-neuf millions l'année dernière.

Les marchandises admises en franchise représentent une somme de cent soixante-dix millions contre soixante-dix millions pour le trimestre correspondant de l'an dernier.

L'ETAT DU MARCHE

La question qui ne cesse de préoccuper les esprits est celle des prix, et la situation tend à devenir de plus en plus claire. La baisse du coton brut a cessé, et bien que les dernier prix indiquent que la laine crue est encore sujette à bien des fluctuations, on a tout lieu d'espérer qu'elle ne tardera pas à remonter. Cependant ceux qui achètent ces matières premières pour les demandes de l'industrie ne perdent pas la tête. Sachant parfaitement que le coût de la production monte plutôt qu'il ne descend, ils se contentent de travailler fort peu, ou même de ne faire aucune affaire, et ils se bornent à exécuter les commandes qu'ils ont en main. Si d'un côté il y a une baisse dans les matières premières, il y a d'un autre côté une hausse qui existe déjà, ou qui ne tardera pas à exister, dans les salaires, le combustible, les frais de transport, le loyer des maisons, et les contributions. Les marchandises que les fabricants livrent en ce moment sont généralement meilleur marché qu'elles ne le seraient, s'il fallait acheter les matières premières pour faire face aux demandes d'aujourd'hui, et tant que ce fait restera, il n'y aura pas de résiliations de marchés.

Tous les rapports tendent à montrer qu'il y a très peu de nouveaux achats, mais que les clients, à part quelques exceptions honteuses, font honneur à leur signature, quand ils ont passé un marché. L'on remarque une certaine tendance, dans certains endroits, à trouver une excuse pour contremander une commande, mais à notre avis une telle façon d'agir ne profitera ni directement ni indirectement à ceux qui y ont recours. L'expérience que nous ont donnée les mois qui se sont écoulés après l'armistice, ou le printemps de cette année, nous a rendus prudents, et ceux qui seraient exposés à ne pas faire honneur à leur marché feront bien de se rappeler que dans ses points essentiels la situation est la même aujourd'hui qu'elle était alors. Les prix sont plus élevés aujourd'hui qu'ils ne l'étaient alors, mais la position des fabricants n'est pas plus faible autrement. Nul doute que dans l'ordre naturel des choses les affaires ne tardent pas à reprendre une nouvelle vigueur; et bien que le marché soit plutôt stagnant pour une variétéé de raisons, ce calme nous permet d'affirmer avec d'autant plus de certitude que les affaires seront bientôt très actives. Des développements favorables dans la situation politique internationale donneront un nouvel élan au commerce, et tandis que les acheteurs sont en suspens, les besoins naturels du monde deviennent de plus en plus grands.

LE MARCHE DES COTONNADES

C'est un fait digne de remarque que le calme du marché des cotonnades a très peu d'effet sur les prix. Les chiffres montrant le pourcentage des fluctuations dans les prix du coton brut, du coton filé et de la cotonnade, nous permettent de comprendre la situation.

D'après ces graphiques, les prix qui existaient le 31 juillet 1914 sont marqués dans chaque cas par le chiffre 100, et l'on voit la ligne s'élever et atteindre pour le coton son niveau le plus haut le 13 février dernier, où elle atteint le chiffre 464; le onze juin elle indiquait 430. Le coton

américain filé atteignait son maximum le 12 mars, à 636, et il était côté le 11 juin à 579. La cotonnade n'a jamais été aussi chère que le 16 avril, 544; et le 11 juin elle était à 151. Le coton brut égyptien et le coton filé égyptien ont atteint leur maximum le 12 mars, où ils étaient respectivement à 1029 et à 906; et ils étaient représentés le 11 juin par les chiffres 847 et 726.

La production est beaucoup plus petite qu'en 1914, et ainsi pour raffermir les prix de nouveau il suffirait d'un petit chiffre de nouvelles affaires. A part certaines exceptions les fabricants ont encore beaucoup de travail sur les bras, et ils sont certains par ailleurs que les stocks de cotonnades sont très bas, ainsi que les principaux marchés de la consommation. Il est donc à peu près sûr que l'absence de tout achat qui existe en ce moment ne durera pas longtemps, et ceux qui retarderont trop d'acheter se trouveront plus tard face à face avec des prix encore plus élevés.

PRIX DE LA LAINE CRUE

Dans leur circulaire la plus récente, MM. H. Dawson et Cie, courtiers en laine, déclarent que la baisse du prix de la laine crue, qui a eu lieu pendant ces dernières semaines, n'était pas inattendue. L'effort financier qu'il a fallu faire pour fournir les marchandises aux prix récent n'a pu se continuer, et il est le facteur principal de la baisse.

Bien que les effets de cette baisse ne soient pas très agréables temporairement, nous n'avons pas de raison de craindre de voir se répéter la grande baisse des prix 1900-1901. Le monde des laines est riche, et assez solide pour empêche un désastre financier.

Les chiffres du commerce sont excellents sans l'ombre d'un doute, et la demande ne cessera d'êêtre fort grande jusqu'au jour où les besoins du monde, et en particulier ceux de l'Europe, seront satisfaits. La rigueur de la situation financière actuelle aura pour résultat d'arrêter toute spéculation, et de rétablir le marché dans des conditions plus légitimes et moins aléatoires. Nous ne pouvons qu'accueillir favorablement la baisse actuelle, parce qu'elle élimine *ipso facto* l'élément spéculatif et l'agiotage, et conduit à des bases plus permanentes et plus saines.

DEUX MARCHANDS: L'UN RETIRE UN BENEFICE, L'AUTRE LE BRULE

Convertir les rebuts en bénéfice en vendant les vieux papiers.—$20.00 la tonne pour le papier de rebut.

Il y a une pénurie réelle dans tous les genres de marchandises. Les manufacturiers, pour la plupart, acceptent des ordres sans aucune promesse de date à laquelle ils pourront faire la livraison de leurs produits. Dans la plupart des cas la raison invoquée pour cet état de choses est le manque de main-d'oeuvre et de matière première. Les manufacturiers déclarent qu'avant la guerre, ils n'avaient aucune difficulté à faire faire des heures supplémentaires à leurs employés pendant les moments de presse. Aujourd'hui que les salaires sont plus élevés, il est presqu'impossible d'avoir la main-d'oeuvre suffisante pendant le jour pour produire assez de marchandises pour satisfaire l'appétit du monde qui réclame toujours plus de marchandises pour combler le vide causé par la période non-productive de la Grande Guerre.

LA PENURIE EST GRAVE

La pénurie dans quelques lignes est une menace sérieuse à la prospérité commerciale et industrielle de notre beau Canada. Il y a une pénurie mondiale de papier et de la matière première qui entre dans la fabrication du papier. C'est encore là que la loi de l'offre et de la demande entre encore en jeu. La rareté du papier à journal du papier d'emballage, du carton et du papier de toute qualité, a fait augmenter le prix de trois cent pour cent. Il y a quelques mois, Winnipeg, l'une des cités les plus grandes et les plus progressives du Dominion, la porte de notre magnifique Nord-Ouest, était pratiquement isolée du monde extérieur par suite du manque de papier à journal, aucun journal n'ayant été imprimé dans cette ville depuis plusieurs semaines.

La matière qui autrefois était considérée comme un rebut, bon à rien, une nuisance pour le voisinage et qui par suite était détruite, est aujourd'hui convertie en produit utilisable.

Les fabricants de papier réclament du papier de rebut pour le convertir en carton pour faire des boîtes à biscuits, des boîtes à bonbons et des cartons. Une épicerie de détail ordinaire brûle, envoie à l'incinérateur ou détruit de tout autre façon environ trois à quatre cents livres de papier de rebut par semaine. Ceci comprend les rognures de papier d'emballage, les journaux et cartons de tout genre. Pendant le mois de mars 1919, il y a à peine un peu plus d'un an, le papier de rebut mis en balle valait $6.00 la tonne. Aujourd'hui les acheteurs de vieux papier le payent $20.00 la tonne et sont heureux d'en trouver. Si le papier est assorti on peut réaliser davantage. Les journaux de rebut rapportent $25.00 la tonne. Les livres et magazines valent $30.00 la tonne.

Un appareil à faire les ballots convenable pour un

BALLES SE PAYE RAPIDEMENT DE LUI-MEME.

Un appareil à faire les ballots convenables pour un épicier en détail coûte $30.00 et au-delà, selon le genre de l'appareil. C'est un placement avantageux si l'on considère qu'il est payé par le papier de rebut en trois mois environ.

Le commerce des vieux papiers est semblable à tout autre commerce. Certaines saisons en demandent plus que d'autres. Le printemps et l'automne sont les saisons où vous devez disposer de vos vieux papiers, car ce sont les saisons où la demande est la plus grande et où on paye les prix les plus élevés.

Si le marchand met son papier en ballots et le conserve jusqu'à la bonne saison, il réalise un meilleur rendement. Le risque d'incendie est très faible pour le papier

en ballot. Le papier en ballot ne brûle pas, il roussit un peu à l'extérieur et le dommage s'arrête là. Mais d'un autre côté, les papiers jetés dans un coin de la cave ou dans une dépendance sont un risque d'incendie que les compagnies d'assurance ne veulent pas accepter.

Le coût de la mise en ballots du papier est nul. Cette opération n'exige pas plus de temps ni de main d'oeuvre qu'il n'en faut pour le ramasser et le préparer pour les vidangeurs.

LES CINQ POINTS ESSENTIELS QUI CONSTITUENT UN CONTRAT LEGAL

A la récente convention des détaillants de la Saskatchewan, M. N.-B. Craig, avocat, exposa de façon fort claire et précise les principes élémentaires de la loi des contrats.

"Il y a cinq points essentiels pour qu'un contrat soit légal et fasse obligation", dit M. Craig. "Le premier et le plus important est qu'il y ait deux parties pour traiter. Le second est qu'il y ait "offre" et "acceptation" avant que le contrat devienne contrat.. Ainsi un marchand offre par lettre des marchandises en vente à un certain prix. L'offre devient contrat et lie les deux parties quand elle est acceptée par une lettre de la seconde partie; en fait du moment même où la lettre d'acceptation est placée dans la boîte aux lettres. Cette entente ne peut tre révoquée par une des deux parties, même si la partie qui fait l'offre se récuse avant d'avoir reçu l'acceptation que l'autre partie a déjà mise à la poste.

"Un troisième point essentiel au contrat parfait est la qualification des parties de la conclure. Un contrat ordinaire entre un mineur et un adulte est illégal, quoiqu'il y ait des cas où il lie l'adulte et non le mineur. D'autre part un contrat fait par un mineur pour l'achat d'articles nécessaires implique pour lui obligation. Un contrat pour l'achat de vêtements, d'aliments ou d'articles de ce genre implique obligation ; dans le cas d'un enfant sous tutelle, un contrat pour l'achat d'une bague avec diamant impliquera obligation si le tribunal juge que c'est un article nécessaire de toilette pour un mineur qui a le moyen de payer la note.

"Une quatrième considération est la légalité de l'objet. Ainsi, un contrat pour l'exécution d'un acte illégal ne saurait lier les parties légalement.

"Il doit aussi y avoir certains considérants mentionnés dans un contrat. Nul contrat ne saurait lier à moins que les considérants n'y soient mentionnés qu'il s'agisse d'un dollar ou d'un acte important. En outre, dans le cas d'un billet promisoire, le détenteur du billet peut ne pas accorder d'extension de temps pour payement ou faire toute autre concession à moins qu'un considérant soit passé ou soit promis d'être passé sur le billet."

Sous ce rapport, M. Craig mentionnait un cas intéressant. Un billet promisoire devint dû. Le créancier avait endossé le billet de ces mots: "Ce billet est prolongé jusqu'au 15 novembre," et il avait signé son nom. Plus tard, il avait barré le mot novembre et y avait substitué le mot septembre et il avait négocié le billet quand le changement fut découvert, il fut traduit devant le magistrat local et convaincu de faux. La cour d'appel, cependant, renversa le jugement, car elle prétendit qu'il n'y avait pas de changement matériel dans le billet attendu que l'extension de temps n'était pas effective faute de considérant mentionné. M. Craig donne aussi quelques suggestions relatives aux contrats qui sont d'intérêt pour les détaillants. Tous les contrats devraient être faits par écrit, que la loi l'exige ou non. Tout contrat comprenant la vente de terres ou de marchandises de la valeur de $40.00 ou plus doit être écrit d'après la loi.

Tous les contrats devraient aussi porter un sceau. L'effet du sceau n'est pas ordinairement connu, mais il a le pouvoir important d'étendre le temps d'après les statuts de limite de six à douze ans.

M. Craig donne aussi un avis concernant la méthode convenable de récupération pour rupture de contrat.

Si une partie subit une perte par défaut d'une autre parie de livrer les marchandises objet du contrat, elle ne peut obtenir de dommages pour sa perte à moins d'acheter sur marché ouvert les marchandises que la seconde partie a refusé de lui livrer. Et alors seulement elle peut demander la différence entre le prix du contrat et le prix qu'elle fut forcée de payer.

Le conférencier discuta aussi la loi des intérêts, et la plus importante observation qu'il fit fut que les marchands devraient spécifier sur leurs factures le taux d'intérêt qu'ils chargent sur les comptes échus, et mentionner ce taux en pourcentage annuel, car l'intérêt légal ne saurait être mentionné d'une autre manière. Ils devraient aussi donner leur écrit concernant leurs comptes échus et spécifier la date de laquelle l'intérêt est payable et le taux d'intérêt annuel qui est exigeable.

LE VENDEUR

Sa moralité

Le vrai vendeur—et j'entends ce mot dans son sens le plus large, représentant, voyageur, etc. —le vendeur n'est pas un habile camelot expert en l'art de "bourrer le crâne" du client. Il en est même tout le contraire.

Le vrai vendeur, comme le vrai commerçant, ne cherche pas les succès éphémères, mais des résultats stables. Il sait que la satisfaction du client est le fondement de toute affaire sérieuse et s'efforce sans cesse de concilier son intérêt avec celui de la maison. Ayant une connaissance solide des articles qu'il vend, il considère de son devoir et de son intérêt d'être le conseiller du client. Jamais il ne cherche à le pousser à un achat qu'il pourrait regretter par la suite, mais au contraire le dissuade d'acquérir ce meuble en objectant qu'il serait peu en harmonie avec le mobilier qu'il a lui-même vendu. Ce faisant, il rate une vente, mais il gagne la confiance du client et proclainement, quand il conseillera à ce dernier d'acheter un tapis d'Orient qu'il considère comme une rare occasion, il n'aura guère à exercer ses facultés de persuation.

Sa patience

Le bon vendeur est patient. Il sait montrer autant de modèles que le client en demande. Il n'épargne pas ses peines, il ne s'énerve point —ou du moins il sait cacher son énervement devant les hésitations, les tergiversations, l'absence de logique du client. Si en fin de compte, celui-ci, après lui avoir fait gaspiller son temps et ses peines, ne se décide pas à acheter, mais le gratifie simplement de l'affirmation qu'il "va réfléchir", il ne manifeste pas la moindre mauvaise humeur. Toujours aussi calme complaisant et courtois que s'il avait emporté une forte commande, il assure le client qu'il reste entièrement à son service.

Il faut, pour arriver à ce résultat, une certaine maîtrise de soi que l'entraînement et la volonté ne sont pas impuissants à vous donner. Mais il faut surtout avoir pour son métier ce qu'on pourrait appeler un intérêt sportif. Le chasseur qui s'embusque dans une hutte de roseaux pour tirer le canard sauvage, le pêcheur qui attend de longues heures le bon vouloir de la brême ou du gardon savent dompter leurs nerfs, parce qu'ils ont cet intérêt sportif. Tout est là. Goût de la lutte. Désir de réussir, de vaincre pour le plaisir. Voilà tout le secret.

Le vendeur qui est animé de cet esprit, qui est possédé du vif désir de faire une affaire par goût du succès a l'esprit sportif; il ne manquera jamais de patience ni d'enthousiasme.

Hygiène physique

Cet esprit sportif s'accompagne naturellement du désir de se maintenir dans une condition physique favorisant le succès. Tout comme un athlète, le parfait vendeur doit avoir un souci particulier de sa santé. Le monsieur qui a passé une nuit à jouer au poker ne se sent très dispos, le matin, pour aucune sorte de travail. Cela est d'une vérité générale, mais s'applique particulièrement au vendeur dont la besogne propre est d'exercer une influence sur d'autres hommes; il doit toujours donner une impression d'activité alerte, enjouée.

Ecoutez ce que déclarait à ce sujet, dans une conférence prononcée il y a quelques années à la *National Sales Manager's Association of America,* le directeur du service de vente d'une grosse maison de San Francisco: "Le vendeur qui suggère le pessimisme au lieu de répandre autour de lui une atmosphère d'optimisme ne connaîtra jamais le succès. Un bonjour enjoué, lancé d'une voix claire, sortant de poumons baignés d'air frais, suggère la joie de vivre et dissipe les nuages prêts à s'accumuler dans l'esprit du client..." Tout cela est strictement exact.

L'impression physique est un des premiers atouts du vendeur qui ne doit rien négliger de ce qui peut l'aider à exercer une influence sur la clientèle. A une bonne hygiène physique il ajoutera naturellement les soins méticuleux de la mise.

La mise

Donner des soins à sa mise ne veut pas dire que le vendeur doit être un disciple de Brummel et se faire remarquer par les teintes savantes de ses cravates. Une élégance trop recherchée et surtout efféminée pourrait exercer sur certains clients une influence non moins désastreuse qu'une mise négligée. Ce que le vendeur recherchera particulièrement, ce à quoi il visera, c'est à donner une impression de *netteté*. Or cette apparence nette ne s'obtient pas par une coupe recherchée de la jaquette ou du veston, mais par une attention particulière et constante donnée à certains détails de toilette: chaussures polies comme des miroirs, faux-col immaculé, cheveux fraîchement coupés, barbe faite quotidiennement. Toute fantaisie rappelant de près ou de loin le genre "artiste" sera soigneusement bannie.

Comment intéresser le client

Le seul moyen d'intéresser le client, c'est d'être intéressé soi-même, c'est d'être convaincu. Or la conviction ne peut naître que de la connaissance parfaite du sujet. On dit d'un orateur qu'il est *empoigné par son sujet*. Le vendeur, dans sa sphère et dans une certaine mesure, doit lui aussi être empoigné par son sujet, s'il veut empoigner à son tour le client. Comment vendrai-je avec succès des classeurs verticaux si je ne suis pas intimement convaincu de la supériorité absolue du classement vertical sur le classement horizontal? Et comment aurai-je une conviction quelconque à ce sujet si je n'ai étudié très sérieusement la question? Donc, pour intéresser le client, le vendeur doit posséder son ou ses articles *à fond*.

Connaissance de l'article.—Instruction générale

Connaître à fond l'article n'est pas une chose simple, mais ce n'est pas non plus une chose impossible pour un individu d'intelligence normale. Pourtant cela se rencontre trop rarement.

Connaître l'article c'est savoir des détails essentiels de sa fabrication, être en mesure de répondre aux objections ou aux questions relatives à son maniement, à sa solidité, à son caractère pratique, à son prix. C'est aussi connaître ses points faibles et *n'ignorer rien des produits similaires vendus par la concurrence*. L'instruction générale du vendeur est donc loin d'être négligeable, car elle facilite singulièrement l'acquisition des notions particulières qu'il doit posséder pour la connaissance parfaite de l'article. De bonnes notions de chimie, de physique, de mécanique sont indispensables dans de nombreux commerces, pour faire un vendeur suffisant. Des rudiments de dessin sont également excellents, car ils permettent d'accompagner les explications données au client de croquis rapides.

La personnalité du vendeur

L'homme qui est placé derrière le comptoir et se contente d'apporter au client l'article demandé, déploie la pièce d'étoffe, en mentionne le prix et attend passivement la décision de l'acheteur, le regard dans le vague, la pensée ailleurs, pourrait certainement, en l'état actuel de la science, être avantageusement et économiquement remplacé par une machine automatique. Mais cet homme-là, en dépit d'une phraséologie abusive, n'est pas un *vendeur*.

SAUSSAYE.

(*Mon Bureau*)

LE NOUVEAU TARIF DES HONORAIRES DE NOTAIRES

Un arrêté-ministériel adopté par le lieutenant-gouverneur-en-conseil, fixe de nouveaux taux pour les notaires de la provincee. — Le Congrès des Notaires aux Trois-Rivières.

Le congrès des Notaires qui vient d'avoir lieu aux Trois-Rivières, a obtenu le plus éclatant succès. Les organisateurs n'ont négligé aucun détail pour recevoir les délégués qui ont répondu en grand nombre à leur appel.

L'éclat de ce congrès a été rehaussé par la présence de deux représentants français, Me Cotelle, de la Chambre des Notaires de France, et M. Constantin, son secrétaire, fils du président actuel de la Chambre des Notaires de Paris.

Leur passage au Canada aura le bon effet de nouer des liens plus étroits entre les notaires de France et du Canada.

Le congrès ouvert le samedi, 10 juillet s'est continué le 11 et le 12. Les différents travaux ont porté sur les questions économiques, vers lesquelles se portent de plus en plus les notaires soucieux de l'avenir de leur profession et de leur patrie.

Le tarif des notaires

Comme les autres classes de la société, les notaires ont senti les effets du coût de la vie, et la commission de législation de la Chambre des Notaires de la province de Québec fut priée, il y a quelque temps d'étudier les changements à apporter au tarif des honoraires.

Après considération la commission de législation, par l'entremise de son président, le notaire L. P. Sirois, fit rapport à la législature à la dernière session, soumettant, à l'appui d'une augmentation au nouveau tarif, le fait que le dernier remaniement avait eu lieu il y a plusieurs années et que le coût de la vie avait augmenté démesurément depuis cette période.

La législature approuva le nouveau tarif qui est maintenant en vigueur depuis le 26 juin dernier, en vertu d'un arrêté ministériel adopté ce jour-là par le lieutenant-gouverneur en conseil.

Le nouveau tarif a paru dans le dernier numéro de la *Gazette Officielle de Québec*. Il est comme suit:

I

Ventes, promesses de vente, échanges, cessions, obligations ou hypothèques, transports, subrogations, titres-nouvels, délégations de paiement, marchés et devis, contrats de gage et cautionnements, actes de fiducie autres que ceux relatifs à l'émission d'obligations.

La considération stipulée dans l'acte ou la valeur des biens étant de: 1o. $100.00 ou moins, l'honoraire sera de $2.00; 2o. Au-dessus de $100.00 mais n'excédant pas $500.00, $3.00; 3o. Au-dessus de $500.00 mais n'excédant pas $1,000.00, $4.00; 4o. Au-dessus de $1,000.00 mais n'excédant pas $2,500.00, $6.00; 5o. Au-dessus de $2,500.00 mais n'excédant pas $4,000.00, $8.00; 6o. Au-dessus de $4,000.00, mais n'excédant pas $5,500.00, $10.00; 7o. Au-dessus de $5,500.00 mais n'excédant pas $7,000.00, $12. 8o. Au-dessus de $7,000.00 mais n'excédant pas $12,000.00, $15.00; 9o. Au-dessus de $7,000.00, mais n'excédant pas $20,000.00, $25.00; 10o. Au-dessus de $20,000.00 mais n'excédant pas $100,000.00 un honoraire additionnel de $1.00 sera ajouté pour chaque $1,000.00 ou fraction de $1,000.00. 11o. Au-dessus de $100,000.00 un honoraire additionnel en égard à la considération, aux troubles et aux circonstances.

II

Baux à loyer, de logements ou de magasins.—Le loyer annuel stipulé dans l'acte étant: 1o. De $100.00 ou moins, l'honoraire sera de $2.00. 2o. Au-dessus de $100.00 et n'excédant pas $400.00, $3.50; 4o. Au-dessus de $400.00 et n'excédant pas $1,000.00, $5.00; 4o. Au-dessus de $1,000, et n'excédant pas $2,000.00, $6.00; 5o. Au-dessus de $2,000.00 et n'excédant pas $4,000.00, $8.00; 6o. Au-dessus de $4,000.00 et n'excédant pas $8,000.00, $12.00; 7o. Au-dessus de $8,000.00 et n'excédant pas $12,000.00 $15.00.

Et-au-dessus de $12,000.00 un honoraire additionnel en égard à la considération aux troubles et aux circonstances.

III

Sur les baux à ferme, l'honoraire sera de $4.00 à $12.00, en égard à la considération et aux circonstances.

IV

Quittances, décharges et mainlevées d'hypothèque. — La considération stipulée dans l'acte étéant de: 1o. $400.00 ou moins l'honoraire sera de $2.00; 2o. Au-dessus de $400, ou moins l'honoraire sera de $2.00; 2o. Au-dessus de $400, mais n'excédant pas $1,000, $3.00; 2o. Au-dessus de $1,000, mais n'excédant pas $3,000, $4.00; 4o. Au-dessus de $3,000, mais n'excédant pas $6,000, $6.00 ; 5o. Au-dessus de $6,000 mais n'excédant pas $8,000, $8.00; 6o. Au-sus de $8,000, mais n'excédant pas $12,000, $12.00; 7o. Au-dessus de $12,000, mais n'excédant pas $15,000, $15.00.

Et au-dessus de $15,000, un honoraire additionnel en égard au montant payé et aux circonstances.

V

Ventes à constitutions de rentes, rentes viagères, baux enphytéotiques et autres actes de cette nature.—Les mêmes honoraires que ceux fixés par l'article 1, en prenant en considération le capital que représente la rente ou redevance emphytéotique, capitalisée à 5%.

VI

Contrats de mariage et actes de société. — Les honoraires pour les actes de cette espèce seront de $5.00 à $50.00 en égard à la considération, aux troubles et aux circonstances.

VII

Donations, testaments et codicilles. — Les honoraires pour les donations, testaments et codicilles seront de $5.00 à $100.00, suivant leur importance et le travail occasionné pour leur confection.

VIII

Procurations. — Sur une procuration spéciale, l'honoraire sera de $3.00; sur une procuration générale, l'horaire sera de $4.00 à $8.00; sur une révocation de procuration, l'horaire sera de $2.50.

IX

Engagements, brevets et transports de brevets. — Les horaires pour les actes de cette nature seront de $2.00 à $3.00.

X

Significations, notifications, protêts, offres réelles, procès-verbaux de signification (les protêts de billets de change exceptés). — L'honoraire sur ces actes sera suivant circonstances de $4.00 à $20.00.

XI

Transports d'assurance sur la vie. — Pour les actes les circonstances de $4.00 à $5.00.

2—Le nouveau tarif

XII

Actes d'indemnité, contre-lettres, bordereaux, déclarations de transmission aux régistrateurs, aux banques et compagnies, les avis en double de société et de compagnie à fonds social, les avis d'hypothèques légales ou judiciaires, les renouvellements d'enregistrement, certificats d'extinction d'usufruit et de rente viagère, actes de ratification, d'adhésion, d'acquiescement, de renonciation, de cession de rang d'hypothèque. Sur ces actes et autres de cette espèce, l'honoraire sera suivant les circonstances, de $4.00 à $8.00.

XIII

Sur les actes de notoriété, l'honoraire sera de $3.00 à $6.00.

XIV

Sur les actes de dépôts de pièces, l'honoraire sera de $2.50, et un honoraire additionnel de une piastre pour chaque attestation de pièces déposées.

XV

Compromis, actes d'arbitrage, rapports d'experts et d'arbitrages, actes d'accord et transactions, actes de fidéicommis ordinaires. Sur les actes de cette nature, l'honoraire sera de $5.00 à $30.00.

XVI

Actes de composition, atermoiements et autres actes d'arrangement entre créanciers et débiteurs. Sur les actes de cette espèce, l'honoraire sera de $10.00 à $15.00 et un honoraire additionnel audessus de $10,000.00 du montant total des réclamations des créanciers, eu égard aux troubles et aux circonstances.

Si le notaire reçoit instruction de convoquer une assemblée de créanciers, pour l'avis adressé à chaque créancier, pourvu que le nombre n'en soit pas plus de dix, pour chaque avis, l'honoraire sera de $1.00.

Pour chaque avis additionnel $0.50.

Si le notaire reçoit instruction d'assister à une assemblée de créanciers, pour chaque heure de vacation l'honoraire sera de $3.00.

XVII

Acte de fiducie (trust deed) pour l'émission d'obligations. Pour les actes de cette nature, la considération stipulée dans l'acte étant: 1o — Au-dessous de $100,000.00 l'honoraire sera de $200.00. 2o. Au-dessus de $100,000.00 un honoraire additionnel de $1.00 pour chaque $1,000.00 jusqu'à concurrence de un million de piastres, et 3o — Audessus de un million de piastres, un honoraire additionnel, eu égard aux troubles et aux circonstances.

XVIII

Tutelles, Curatelles, Etc. — Pour toute tutelle et curatelle, subrogé-tutelle distincte et nomination d'un conseil judiciaire, comprenant la déclaration ou requête, la tenue et le procès-verbal du conseil de famille, requête pour homologuer s'il y a lieu, l'honoraire sera de $15.00 à $25.00; 2o. Si la tutelle a plus d'une cause, il y aura un honoraire additionnel de $3.00 à $6.00.

XIX

Requêtes et autres Procédures. — Pour toutes requêtes ou procédures non autrement prévues par le présent tarif, les notaires auront droit aux honoraires accordés aux avocats pour des requêtes ou procédures analogues.

XX

Licitation et vente par autorité de Justice. — Pour la procédure d'une licitation volontaire, d'une vente de biens de mineurs ou d'autres incapables, de biens substitués, etc., comprenant requête ou déclaration, avis de parents, nomination, prestation de serment et rapport d'experts, préparation du cahier des charges, procès-verbal des enchères, rapport à en faire, l'honoraire, en sus du coût du contrat de vente sera de $25.00 à $50.00 de plus:—1o. 2 pour cent les premiers $15,000.00 ou fraction de mille piastres du prix de chaque immeuble. 2o. 1 pour cent sur chaque mille piastres additionnelles ou fraction de mille piastres. 3o Pour la vente d'actions de banques ou de compagnies commerciales, industrielles ou financières, l'honoraire sera le même que celui de la vente des immeubles.

3—Le nouveau tarif

XXI

Inventaires et déclarations pour établir les droits à payer au gouvernement, partages, bilans de succession, redditions de ventes de meubles à l'enchère et autres actes de cette espèce: 1o. Pour préparer le préambule, l'honoraire sera de $10.00 à $40.00; 2o. Pour chaque heure de vacation dans la préparation et dans l'exécution de ces actes soit au bureau du notaire, soit au domicile des parties, un honoraire additionnel de $5.00.

XXII

Protêts maritimes, notes de protêts, prêts à la grosse, hypothèques sur vaisseaux en construction, contre-lettres et ventes de vaisseaux.—1o. Sur la note de protêt, l'honoraire sera de $2.50 à $6.00; 2o. Sur certificat de note de protêt, de $3.50 à $4.50; 3o. Sur protêts maritimes, extension de protêt, de $8.00 à $60.00; 4o. Sur rapports de visiteurs et arbitres, lorsqu'il s'agit de vaisseaux, de $5.00 à $10.00; 5o. Sur actes de prêts à la grosse, suivant le montant, de $15.00 à $30.00.

XXIII

Dans tous les actes et autres document préparés par un notaire, lorsque le cas n'est pas autrement prévu par un autre article du présent tarif, le notaire a droit en outre du premier à un honoraire additionnel de $0.50 pour chaque désignation d'immeuble, de titre de créance, de délégation et d'indication de paiement et pour chaque police d'assurance transportée.

N. B.—Si la descripption d'un immeuble consiste uniquement en numéro de cadastre, cet honoraire est réduit

à $0.25 cts pour chacun des dix premiers numéros (b. à 10 cts pour chacun des numéros suivants jusqu'à cent et (c) à 0.05 cts pour chacun des autres numéros excédant cent.

XXIV

Commissions. Le notaire chargé de négocier un emprunt, une vente, un achat, un échange, un règlement de compte ou autres transactions analogues, a droit, à moins de convention contraire, aux commissions suivantes, en outre de ses honoraires d'actes:

1o.—Pour négociation d'un emprunt d'argent, deux et demi pour cent de la somme prêtée;

2o.—Pour négociation d'un renouvellement d'un prunt, dont le terme est expiré, moitié de la commission de l'emprunt originaire.

3o.—Pour négociation d'une vente, d'un échange ou d'un achat d'immeuble, d'actions de banques ou de compagnies ou autres valeurs, deux et demi pour cent du prix de vente ou de la valeur de la propriété ou des actions vendues, achetées, échangées par son client.

XXV

Honoraires spéciaux. Outre les honoraires ci-dessus, le notaire a droit à ceux qui suivent:

1o.—(a) S'il voyage pour les affaires de son client en dehors de l'endroit de son domicile, ou de son étude, un jour ou plus, il a droit à un honoraire de $3.00 pour chaque heure d'absence n'excédant pas dix heures par jour, à moins qu'il n'ait été expressément tenu de prêter ses services pendant un plus grand nombre d'heures.

(b) Pour toute vacation au bureau d'enrégistrement, au Palais de Justice ou ailleurs, relatives à l'enrégistrement de tout acte ou document ou à toute demande ou obtention d'un certificat, document ou copie quelconque, $1.00.

Le même honoraire s'applique si la chose est faite par correspondance.

(c) Pour toute vacation en dehors de son bureau autre que les vacations prévues aux paragraphes a et b ci-dessus, le Notaire, soit qu'il agisse comme Notaire instrumentant ou comme Notaire assistant ou en rapport avec l'exercice de sa profession, a droit à un honoraire de déplacement de $2.00 si la durée de la vacation et de l'absence de son bureau est moins d'une demi-heure, et à un honoraire calculé à raison de $3.00 de l'heure si telle durée est plus d'une demi-heure.

2o.—Pour donner communication de titres dont le Notaire est dépositaire, $1.00 si les titres sont examinés à son bureau, et $1.00 additionelle pour le reçu, si les titres sont emportés hors de son étude.

3o.—Pour attestation de signature, assermentation ou certificat d'identité, etc., $1.00 pour autres documents non autrement prévus.

4o.—Pour tout avis de convocation ou publication non autrement prévu, $2.00 pour l'original et $1.00 pour chaque copie.

5o.—Pour toute copie d'actes et de pièces annexées, 25 cents par cent mots ou fraction de cent mots. Pour chaque certificat d'authenticité apposé à une copie d'acte, y compris la collation avec l'original, $1.00, pour chaque certificat d'authenticité apposé à des pièces annexées, 50 cents; toute copie d'acte et de pièces ne devant pas être moindre que $2.00, et toute copie de pièce annexée ne devant pas être moindre que $1.50, y compris les certificats, ou l'un et l'autre cas, le coût de la copie ne devant pas dépasser celui de l'original.

6o.—Pour extraits authentiques d'un acte et de pièces annexées, les honoraires sont d'une moitié de plus que ceux d'une copie.

7o.—Pour toute demande de certificat de recherches d'hypothèques et pour tout avis d'adresse au Régistrateur, $1.00.

8o.—Pour recherhe d'actes dans son greffe ou dans ceux dont il est dispositaire, 25 cents par année pour les premières cinq années de recherches et 15 cents pour chaque année additionnelle.

9o.—Pour exercice de la profession pendant la nuit, à la *réquisition spéciale des parties*, soit de neuf heures du soir à sept heures du matin, des honoraires doubles de ceux stipulés ci-dessus.

La présente sous-section ne s'appliquera pas aux notaires tenant habituellement un bureau du soir. Ceux-ci ne pourront charger doubles honoraires qu'après dix heures.

10o. ?Si le cas n'est pas prévu ci-dessus, nonobstant les honoraires et émoluments ci-dessus fixés, le notaire a en outre droit à des honoraires spéciaux à raison de ses soins, démarches, troubles, études de questions légales, examen de pièces, titres et documents, séances, conférences, avis et consultations, correspondances, recherches et travail spécial qu'il aura donnés, ou à raison de l'importance de l'affaire qui lui aura été confiée, des conseils donnés et des services rendus ou de l'acte reçu.

11o.—Toute fraction d'heure en plus de la première demi-heure se compte par quart d'heure.

12o.—En sus des honoraires et commissions portés au présent tarif, le notaire a droit au paiement des frais de voyage et des déboursés par lui encourus pour ses clients.

Le tarif ci-dessus a été approuvé par la Commission de Législation de la chambre des notaires, et par la Chambre elle-même.

Janvier 1920.

Président de la commision de législation de la Chambre des Notaires

(Signé) L.-P. SIROIS.

SUN LIFE ASSURANCE

A une assemblée des directeurs de la Sun Life Assurance Company of Canada, tenue ces jours derniers, sous la présidence de M. T.-B. Macaulay, M. Carl Riordon, vice-président et directeur-gérant de la Riordon Pulp and Paper Co., a été élu membre du bureau de direction en remplacement de feu M. John McKergow.

LES PETITS FOURREURS SONT ATTEINTS PAR LA TAXE

Ils déclarent que les clients refusent d'acheter.—Une maison de Toronto n'a fait que $60.00 d'affaires en deux semaines. — Crise temporaire à Montréal. — Les prix devraient s'affermir en août.

"Depuis que la taxe de luxe a été imposée, nous avons fait pour $60.00 d'affaires—il y a trois ans pendant ces deux mêmes semaines nous avions fait environ de $1,200.00 à $1,400.00, déclare un fourreur en détail de Toronto au commencement de juin. "Voilà ce que nous a fait la taxe de luxe. Elle a porté un certain coup au commerce de la fourrure et tout le monde rapporte que les affaires sont absolument mortes. Naturellement nous sommes en ce moment en pleine morte-saison, mais les plus mauvaises saisons que nous ayons eu tous à supporter pendant la guerre n'étaient pas à comparer avec celle-ci. Nous nous étions toujours arrangés à faire quelques centaines de dollars d'affaires, tandis que dans les deux semaines qui viennent de finir nous n'en avons pas fait pour cent dollars."

Où cela paraît énorme

"Les gens qui entrent dans mon magasin, s'en vont en refusant d'acheter même les tours de cou de prix modérés" dit un autre marchand de fourrure. "Les gens ne remarquent pas tant la taxe sur des articles qui n'exigent que quelque cents par dollar à ajouter au prix d'achat, mais lorsque vous ajouter $10.00 ou $20.00 à une étole de fourrure, cela paraît beaucoup plus que ce qu'ils veulent payer."

Ce fourreur nous fit remarquer combien peu d'affaires il pouvait faire en marchandises valant au-dessous de $100.00. Aucune femme n'est capable d'acheter même un manteau ordinaire sans payer beaucoup plus que le montant fixé pour un vêtement qui est aujourd'hui considéré comme un article indispensable par la majorité des gens en raison du climat rigoureux du Canada.

Tous les manteaux taxés

Le budget impose une taxe de luxe de 20 pour cent sur les petites fourrures et de 10 pour cent sur les manteaux coûtant plus de $100.00. Ceci veut pratiquement dire sur tous les manteaux, car en laissant même de côté la question de fourrure, il n'y avait que très peu de manteaux de bonne qualité en drap sur le marché l'hiver dernier qui fussent marqués bien en-dessous de $100.00.

Un important marchand de fourrure de Montréal nous déclarait que cette imposition de la taxe de luxe sur les fourrures avait causé une dépression dans les prix, mais que cet état de choses ne pouvait être que temporaire. A cette saison de l'année, il y a toujours une dépression dans les prix, mais à l'approche de la bonne saison et des achats d'automne, notre correspondant est d'avis que les prix vont se réaffirmer vers le mois d'août. En raison de la réduction du stock entre les mains de la plupart des détaillants, une grande majorité du commerce est portée à avoir des idées optimistes en ce qui concerne les prix d'automne.

Inspection minutieuse

Les officiers du Revenu surveillent la situation de près. Plusieurs fourreurs de Toronto ont, paraît-il, déjà été visités et mis à l'épreuve. Un fourreur de la rue Yonge reçut la visite d'un client "mâle" qui lui demanda le prix d'un certain manteau de fourrure exposé. Le prix d'achat et le montant de la taxe de luxe lui furent indiqués. "Oh, mais je ne voudrais pas payer une telle taxe additionnelle" déclara le client.

"Eh bien, vous êtes comme tous mes autres clients de cette semaine, mais je ne peux rien y faire" répartit le fourreur. "C'est le prix et je ne puis faire aucune réduction."

Le client déclara alors qu'il était un inspecteur.

Les petits détaillants sont tristes

"Les affaires n'ont jamais été aussi calmes" Telle est la déclaration générale de tous les fourreurs. Le commerce de détail est tout à fait découragé et on parle beaucoup de voir les petits fourreurs obligés de se retirer des affaires. Ils n'hésitent pas à exprimer leur grande inquiétude, mais tous espèrent une amélioration de la situation en août, époque à laquelle le commerce de fourrure reprend de l'activité.

"Les magasins qui s'adressent à la clientèle riche ne seront pas aussi fortement atteints que les petits fourreurs", faisait remarquer un de ces derniers. "Les gens qui peuvent se permettrent de payer $800.00 ou $1,000.00 ou même davantage pour un manteau de fourrure de bonne qualité ne seront nullement gênés par la taxe de luxe additionnelle. Ce sont les gens qui ont une couple de cent dollars à dépenser pour un manteau ou une garniture de fourrure pour se tenir chaud, qui vont grogner contre la taxe, et ils font partie de la clientèle. "Ce fourreur déclarait qu'il avait manqué de bonnes affaires depuis le jour même où la taxe était entrée en vigueur.

"Ces gens vont attendre maintenant jusqu'à l'automne et ils devront choisir entre payer davantage lorsque les prix seront de nouveaux affermis, ou se passer du vêtement désiré et par suite le commerce de fourrure en souffrira." Telle est l'opinion de ce fourreur.

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $5,000. Propriétaire Jos. Fournier, Boulevard Régina. Entrepreneurs généraux: Trottier, Villeneuve & Lacroix, Inc., rue Lejeune, Trois-Rivières.

Résidence $5,000. Propriétaire: F. Deshaies. Construction à 2 étages, fondation en béton.

CHELSEA

Moulin à pulpe et à papier. Vallée de la rivière Gatineau. Propriétaire: Riordon Pulp & Paper Co. Ltd, 355 Côte du Beaver Hall.

DIXIE

Maison de club, $450,000. Propriétaire: Royal Montreal Golf Club. Secrétaire trésorier, F. F. Waterhouse, Boîte 2349, Montréal. Architecte: Chas. J. Saxe, 364 rue Dorchester Ouest, Montréal.

DRUMMONDVILLE

Station de pompe. Propriétaire: Gents Knitting Mills. Ingénieurs: R.-S. & R.-W. Lea, 10 rue Cathcart, Montréal. Générateurs: Canadian Allis-Chalmers Ltd, 162 rue Ste-Anne, Montréal. Le propriétaire fera faire les travaux à la journée et achète les matériaux.

LACHINE

Réparations à la Banque Molsons. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Wm. Grimstead, 70 Avenue Madison, N.D.G., Montréal.

LA PATRIE

Ecole. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Tancrède Houle. Travaux à faire, à la journée sous la surveillance de Louis Dubois.

LA TUQUE

Maison de club $10,000. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Travaux d'excavation à faire à la journée.

Résidence du directeur. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Caps, 10 rue Cathcart, Montréal, donnera sous contrats pour toiture, plomberie, chauffage, électricité, acier, fer et quincaillerie. Pas de matériaux requis.

Edifice Community. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F.-M. Cape, 10 rue Cathcart, Montréal, donnera sous-contrats pour toiture, plomberie, chauffage, électricité, quincaillerie fer et acier. Pas de matériaux requis.

Résidence de l'ingénieur. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Cape, 10 rue Cathcart, Montréal, accordera sous-contrats pour électricité, acier, quincaillerie fer, plomberie et chauffage.

Edifice Time. Propriétaire: Brown Brown Corporation Ltd. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Cape, 10 rue Cathcarth, Montréal. Accordera sous-contrats pour toiture, plomberie, chauffage, électricité, fer et acier. Pas de matériaux requis.

LIMOILOU

Résidence $4,000. Propriétaire L. Poulin, 1ère avenue. Travaux à faire à la journée.

MONTMORENCY

Résidence $25,000. Propriétaire et entrepreneur général: P. N. Mathieu. Architecte: Pierre Raymond, Beauport. Travaux à faire à la journée.

MONTREAL

Agencement intérieur fabrique $110,000. Propriétaire: Congoleum Co. Ltd., 1270 rue St-Patrick. Architectes: Hutchison & Wood, 11 Place d'Armes. Entrepreneur général: Atlas Construction Co. Lttd, 37 rue Belmont. Electricité par le propriétaire. Plâtrage par l'entrepreneur général. Balance des travaux à la journée. Tous matériaux achetés.

Réparations à résidence $6,000. Propriétaire: Léon Mercier, 570 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: J.-R. Lavigueur, 610 rue Beaudry. Travaux à la journée. Tous matériaux achetés.

Réparations à la chambre des chaudières, etc. $25,000. Propriétaire: Windsor Hotel Co., Dominion Square. Entrepreneur général: Atlas Construction Co. Ltd, 36 rue Belmont. Charpente: R. MacFarlane & Co., 953 rue St-Jacques. Toiture: G. W. Reed, 37 rue St-Antoine. Electricité: Canadian Electric Co., 250 Côte du Beaver Hall. Plomberie: Garth & Co., 28 rue Craig Ouest. Chauffage: M. Guigley & Co., 1165 avenue Green. Plâtrage: F. Charles, 1870 rue Ste-Catherine Ouest. Contrat à accorder pour la plomberie. Pas de matériaux requis.

Résidence $7,000. Propriétaire et entrepreneur général: J.-R. Lavigueur, 590 rue Beaudry. Tous matériaux achetés. Tous travaux à la journée.

Ecurie de 35 places, avenue Papineau. Propriétaire: Bordens Farm Products Ltd, 83 rue Murray. Architecte: W. F. Doran, 189 rue Bleury. Entrepreneur général: John Quinlan, 1165 avenue Green. Plomberie et chauffage: Thomas O'Connell, 183 rue Ottawa. Contrat pour l'électricité sera accordé par l'architecte. La plupart des matériaux achetés.

Station de pompage et accumulateur, Longue-Pointe. Propriétaire Canada Steel Foundries Ltd., 120 rue St-Jacques. Entrepreneur général: J. McGregor, 511 rue Ste-Catherine Ouest. Accordera des sous-contrats sous peu.

Garage $4,000. Propriétaire: Andrew Dawes, 657 rue de la Montagne. Entrepreneur général: Atlas Construction Co., 37 rue Belmont. Plomberie et chauffage: J. St-Amour, 109 Boulevard St-Laurent. Entrepreneur général fait faire la balance des travaux à la journée.

Garage $2,000. Propriétaire et entrepreneur général: G. G. Underhill, Boulevard W. Crescent, Westmount. Travaux à la journée. Matériaux achetés.

Résidence $4,000. Propriétaire et entrepreneur général: A. Welham, 51 avenue du Parc. Travaux à faire à la journée. Matéériaux achetés à mesure des besoins.

Résidence $2,500. 2205 rue Delaroche. Propriétaire: H. Trepadé. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés à mesure des besoins.

Résidence $4,000. Propriétaire et entrepreneur général: Alfred Lalonde, 480 rue St-Patrick. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés à mesure des besoins.

Réparations à magasin $3,000. 721 rue Ste-Catherine. Propriétaires: Stober Bros. 292 rue Ste-Catherine-Ouest. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co., 22 rue Mayor. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidences, Côte des Neiges. Propriétaires: Ultra Modern Construction. Architectes: Bastien & Cartier, 76 rue St-Jacques. Bois, toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés. Les architectes reçoivent les prix pour tous matériaux de construction.

3 résidences et 3 garages. Propriétaire et entrepreneur général: A. J. Bibeau, 33 avenue Victoria. Demande prix pour plomberie et fils électriques. La plupart des matériaux achetés.

Théâtre $300,000. Rues Cathcart et McGill College. Propriétaires: J. & J. Allen, rues Richmond & Victoria, Toronto. Entrepreneurs généraux: General Builders Corp. Ltd., 609 Edifice Kent, Toronto. Soumissions reçues par entrepreneurs généraux pour électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Toiture: Geo. W. Reed Co. Ltd., 37 rue St-Antoine.

Décoration intérieure dune église méthodiste, rue Hadley, Côte St-Paul, $30,000. Architectes: Audet & Charbonneau, 194 Parc Georges Etienne Cartier. Entrepreneur général: A.-R. Dufresne, 614 avenue Adam, Maisonneuve. Toiture: Geo. W. Reed & Co., 37 rue St.-Antoine. Tous matériaux achetés.

Garage $40,000. Rue St.-Dominique. Propriétaires: Chaput Fils & Co. Ltd., 2 rue de Bresoles. Entrepreneur général: J.-B. Gratton Ltd., 494 rue Sherbrooke Est. Plombesie et chauffage: D. Brunet, 499 avenue Laval. Entrepreneur général fait la balance des travaux à la journée.

Banque et résidence du gérant, coin de la rue Bernard et de l'avenue du Parc. Propriétaire: Banque Molsons, 200 rue St-Jacques. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: W.-M. Irving, 264 rue Stanley. Electricité, plomberie et chauffage: Selirk Bros., 2308 rue Waverley. Quelques matériaux requis. Entrepreneur général fait la balance des travaux à la journée.

Résidence $12,000. Coin du Chemin St-Antoine et de l'Avenue Melrose, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: N.-C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Plomberie et chauffage: John Bailey, 260 Avenue Régent. Toiture: Campbell Gilday Co. Ltd., 793 rue Stt-Paul Ouest. Entrepreneur général fait la balance des travaux à la journée.

3 résidences $30,000. Avenue Wilson, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: J. Gilletz, 22 rue Mayor. Architecte: D.-J. Crighton, 851 avenue Oxenden. Pas de matériaux achetés. Entrepreneur général demande prix pour plomberie, chauffage, électricité, peinture, toiture, et tôle métallique.

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

Toiture "caoutchoutée" Everlastic Barrett

CETTE toiture en rouleaux à prix populaires est la meilleure valeur pour le prix de toutes les toitures préparées existant sur le marché canadien. Elle est facile à poser, absolument imperméable et très durable.

Ne perdez pas de vue le fait que 1920 promet d'être un nouveau record dans la construction. Cela veut dire une demande sans précédent de matériaux pour toiture. Pour éviter de désappointer vos clients, nous vous conseillons fortement de placer votre commande aussi promptement que possible.

La toiture "caoutchoutée" Everlastic se fait en rouleaux de 108 pieds carrés à 1, 2 et 3 épaisseurs. Les clous et le ciment se trouvent dans chaque rouleau.

Ciment à toiture liquide Everlastic Barrett

La grande demande de cette année pour les toitures "caoutchoutées" et les feutres à toitures va faire augmenter le prix de ces articles et les rendre difficiles à obtenir. En conséquence, beaucoup de vieilles toitures seront réparées.

Le ciment liquide Everlastic pour toitures est sans égal pour restaurer et remettre à neuf toutes sortes de toitures préparées ou "caoutchoutées."

Ne manquez pas cette occasion de ventes importantes.

Il se vend en paquets de toute grandeur depuis la boîte d'une chopine (comme celle qui se trouve dans nos rouleaux de toiture Everlastic) jusqu'au baril de 40 gallons.

Ciment Plastique Elastigum à Rapiécer Barrett

Voici un autre matériel pour la réparation des toitures qui est supérieur dans son genre. Un ciment plastique résistant, élastique, adhésif, imperméable pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, remplir les corniches, etc.

Facile à appliquer, adhère fortement sur une surface sèche ou humide. Il arrive prêt à servir, ne demande ni chauffage, ni mélange. Emballé comme suit: boîtes de 1 lb (caisses de 24 boîtes), paquets de 5 lbs. (11 à la caisse), paquets de 25 lbs, paquets de 100 lbs, ½ barils d'environ 300 lbs et barils d'environ 600 lbs.

The Barrett Company LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER
ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E.

Model chicken house and (at right) an up-to-date hog house, both covered with Everlastic "Rubber" Roofing.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente J.S. Rose à J. Adélard Roy, ½ S. 4229 Montcalm.
Quitt. Didace Hamel à Alex. Côté.
Vente—Henry Plante à Alph. Brisson & al rang 4 37 et 38 Royal Roussillon.
Vente—Arth. St-Armand à Eug. Gélinas rang 3 p S. 5 p E. 4 Royal Roussillon.
Vente—Dr Jos Gosselin à Jos Bédard, 622 St-Sauveur.
Vente à rem. Adélard Giguère à Edgar Gauthier, 15 St-Roch Nord.
Transport Léon Marcoux à Nap. Gosselin, 2062 St-Sauveur.
Prix d'ouv. A. Latulippe à Régistrateur de Québec, 278 St-Sauveur.
Vente Louis Vézina à Rod. Cunningham 508 67 St-Roch Nord.
Testament Georges Pageau.
Déclaration Alf Pageau p. 959, 912, 971, 1007 Charlesbourg, 1053 Beauport.
Mariage—J. Arth. Dorion à Dame Anna Guay Ratté.
Oblig.—Rod. Cunningham à Frs Bouchard, 508, 67 St-Roch N.
Obligation Arth. Dorion à Caisse Populaire Charlesbourg, p. 311 Charlesbourg.
Vente J-B. Couture à Dame Elz. Chouinard & al 1/7 ind. 1806 Jacques-Cartier.
Quittance—Jos Carmichael à Hcet Bédard.
Quittance—Jos Couture & al à Eugène Boivin.
Quittance Dlle Amais Lachasseur à Dme Frs Légaré.
Quittance—Jérome Pepin à R. Barbeau.
Obligation—Edw. E.B. Rattray & al à Dme Bertha M. Stoecking 97-626-62 d 64-65 N.-D. de Québec.
Obligation Edw. E.B. Rattray & al à Succ. Dme Imogen Stoecking 97-626-62d 64-65 N-D. de Québec.
Quittance d'hyp. Thos Duchesne à Edw. E. B. Rattray & al.
Vente Frs Lortie sr. à Emile Belleau, ½ N. 1 28 St-Sauveur.
Mariage Herm. Gauvin à Dlle Blanche Alain.
Mariage Laval Cantin à Dlle Juliette Bouchard.
Vente Théod. Beaupré à Chs Alain, 875 Anc. Lorette.
Vente Raulin Amy & al à Marcel Verney 3759-1 Montcalm.
Renonciation Dme L.O. Beaubien & al.
Vente Le Parc Richelieu Ltée à Ls Chateauvert, 250, 406 Charlesbourg.
Vente Dme Vve Didyme Côté à Philémon Bernard & al 12-13 Beauport.
Obligation Eudore Caron à Thos Caron 684 a 8, 9, 10, 11, Charlesbourg, 431, 7, 8, 9, 10 p. O. 6 St-Roch Nord.
Vente—Jos. A. Taylor à Brown Corporation, 5 St-Dunstan.
Vente Alfred Daoust à National Breweries Ltd 1958 St-Pierre.
Mariage Revd Arth. R. Kelly à Dlle Mary Scott.
Quittance—Mme J. Arth. Giard—Vaudry et al à Alf. Daoust.
Vente Dme Vve Jos Bergeron à Dme Ls de G. Routhier—Corbeil p. O. 3753 St-Jean.
Obligation Dme L. de G. Routhier Corbeil à Dme Alph. Hamel Proteau p. O. 3753 St-Jean.
Main-levée d'hyp.—L'Hôtel-Dieu de Québec à Ferd. Pepin dit Lachance.
Obligation F.H. Racine à Chs Taillon 597 & 598 St-Roch.
Quittance de rachat L'Hôtel-Dieu de Québec à Jos. Laberge 1480 St-Sauveur.
Vente Ferd. Boulé à Alex. Trudel 255 St-Sauveur.
Vente—Dlle L.H. Bégin à Chs M. LeTarte, 364-3 Beauport.
Obligation J. Geo. Chalifour à Dme Vve Onés. Chalifour-Cloutier, p. 84 St-Dunstan.
Mariage Jos Côté à Dlle Maria Lavoie.
Avis Ferd. Gelbout à Régistrateur de Québec, 2176, 2177, 2178, 2179 St-Valier.
Vente Eue. Deschatelets à Moïse St-Denis, bloc 8, 11, bloc 31, 20 Amos.
Mariage J. Arth. Drapeau à Dme Bertha Boucher.
Vente Dme Vve Chs Falardeau et al à Ls Falardeau, ½ N. 782 St-Ambroise.
Vente Ls Falardeau à Jos Réaume, ½ N. 82 St-Ambroise.
Quittance—La Cie d'Aqueduc de la Jeune Lorette à Ant. Fardeaeu et al.
Obligation W.N. McMartin à J.B. Renaud & Cie Inc., 3910 Montcalm.
Vente Odina Villeneuve à Ernest Magnan, 691-3 Charlesbourg.
Quittance J.B. Renaud & Cie Inc. et al à J.B. Couture.
Mariage Delph Clavet à Dlle M.-Anna Fiset.
Mariage Cceph Montigny à Dlle M.-A. Lucienne Laroche.
Mariage J Alb. Routhier à Dlle Yvonne Tanguay.
Vente Louis Lachance à Onés Mathieu, 2102, 80 St-Sauveur.
Vente—Abel Lachance à Onés. Mathieu, 2102-77 St-Sauveur.
Déclaration—Dme Vve Jules Ruel Tardivel à Régistrateur de Québec, 101c N.-D. de Québec
Déclaration de titre J.-Bte Patry à Régistrateur de Québec. 2102, 328a, 328b St-Sauveur
Vente J.-Bte Patry à Ls Lachance 2102, 328a St-Sauveur.
Obligation Ls Lachance à Dme Vve Chs Dugal 2102, 328a St-Sauveur.
Obligation Ls Lachance à Dme Frs Auclair 2102 328a St-Sauveur.
Quittance Dlle Marie Renaud à J.-Bte Patry.
Quittance droits—Percepteur du Revenu à Succ. Dlle Bertha Martin, 2328 Champlain.
Vente Cyr Paradis à Florian Fortin 373a, 366a Beauport.
Quittance droits Percepteur du Revenu à Succ. Didyme Côté, 12 & 13 Beauport.
Main-levée d'hyp. Adélina Paquet à Jos. Pageau.
Vente—Elz. Breton à Red. Bergeron, 1909 St-Sauveur.
Vente—J. Nap. Tessier à The Canadian M. & M. Co. Ltd, 4415, 4416 Montcalm.
Entente—The Dom Express Co. à Globe Investment Co. Ltd, 2166, 2167 St-Pierre.
Quittance part.—Wm & H. Doyle à Elz. Breton.
Main-levée d'hyp.—Geo. V. Tessier esqté à Elz. Breton.
Quittance—La Soc. Prêts & Placements Qué., à P.N. Tessier.
Vente Elie B. Collier à Jos. A. Collier, 233 Champlain.
Quittance et sub.—Alcide Beaulieu à St-Regis Paper Co., bloc B. Faucher.
Vente John Midlige à St-Regis Paper Co. bloc B. Faucher, Bloc 1-1-2-3 Osclana Bloc A. Faucher.
Subrogation—Elz. Samson à Succ. Dme Ed. Richer, 2273, 2274, 2272, 2275, partie 2271, partie 2277 St-Sauveur.
Mariage—Jos Durocher à Dlle Annie Marier.
Fenat Isaac Lamontagne et al à Gaud. Hanley & vir.
Vente—Dme Vve Edw. Doddridge à Mathias Singelais, ½ N. 1950 St-Sauveur.
Obligation—Math. Singelais à Jos Clavet ½ N. 1950 St-Sauveur.
Quittance—H.P. Rouillard à D.A. Gauvreau.
Trans. sub. Wm Sam Sample à Dme Mathilde P. Morin et al 3 & 38a Anc. Lorette, 328, 331 N. P. 281 St-Gabriel.
Vente Joseph Deschênes à Joseph Ouellet, 96, 97, 98, 99 Charlesbourg.
Quittance et main-levée Paul Samson à Dme Vve Curtiss McBain.
Quittance part.—Virg.-L. Samson à Jos Deschêne.
Quittance et main-levée—V.A. Bélanger à Henry McBain.
Quittance—J. Ad. Dumont à Dme Vve Curtiss McBain.
Vente—New Que. Rlty Co. Ltd à Hilare Boutin, bloc 4X-10 Amos.
Vente—Nor Mount Rlty Co. Ltd à Eug. Fournier, 566-203, St-Roch Nord.
Vente Jean Savard à Nap. Laflamme, 157-158 p. N.E. 156 St-Colomban.
Vente—John R. Fullerton à Sa Majesté p. 2342 Champlain.
Quittance—Ls Nap. Mollet à Succ. Jean Caron.
Vente—Hormidas Vallée à Edouard Pascal 833a p. 839 Beauport.
Vente Dme Azelma Marois Renaud à Dlle Whilem Marois & al ¼ ind. 3399 St-Jean.
Oblig. Georges Matte à La Caisse Pop Anc. Lorette, partie 461 Anc. Lorette.
Quittance—Chs Robitaille et al à Georges Matte.
Oblig.—Ad. Fiset et al à Dme Vve Wm Tuke 101 A. St-Roch.
Oblig. Jos Ratté à Jos Bélanger, 1225 St-Sauveur.
Mariage Jos Ph. Tremblay à Dlle Yvonne Lamontagne.
Vente Joseph Lapointe à Henri Lynen 650 A. p. 642 A. p. Beauport.
Obligation—Dme G.A. Bolduc et al Succ. Labrecque, Bélanger & Labrecque, 3058 St-Jean.
Vente Ulderic Hardy à Liboire Goyette, p. bloc 20 Barraute.
Vente Jos O. Germain à Alex. Latendresse, bloc 19-6 Amos.
Vente—Arth. A. Drouin à Victor Tremblay, bloc 62-7 Amos.
Oblig. Gaud. Massicotte à Herm. Dumont, bloc 1-12 Amos.
Vente Dlle Adolora Villeneuve à Jules Laperrière, 154 Beauport.
Vente Dlle Catherine Askin et al à Sa Majesté, 2336 Champlain.
Quittance Dme D. Zavits Rourke à Frontenac Realty Co.Ld.
Testament—Dme Jos Gaudreau.
Déclaration Jos Gaudreau ½ ind. rg 1 60 et 62 Royal-Roussillon.
Quittance droits—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Jos Gaudreau, ½ ind. rang 1, 60 et 62 Royal-Roussillon.

Testament—Dme Jos. Martineau Roy.
Déclaration—Jos Martineau ½ ind. 380 Charlesbourg.
Testament—Dme Vve Elz. Gagnon-Paradis.
Déclar. et transm. Dlle Marie-Louise Gagnon et al 27b, 425 202, 203, 348 St-Roch.
Servitude—F.X.A. Légaré à Chs Mauger, p. S.O. 178 Charlesbourg.
Obligation—Odilon Simard à Théoph. Trudelle, p. 187, p. S. 188, Charlesbourg.
Vente—Luc Pelletier & Cie à Brown Corporation, p. 472, 473 p. 473a, p. 474, p. 475 p. 476 Charlesbourg.
Testament—Chs Knowles, 4056 Montcalm.
Déclaration—Chs H. Knowles, ½ ind. 4056 Montcalm.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Chs Knowles, 4056 Montcalm.
Transport—Turner Lumber & Pulpwood Co. Ltd à J. Turner, Lac Edouard.
Vente—F.X. Drolet à La Cie F.X. Drolet pt 576 St-Roch.
Quittance—Jos Gagnon à H. Laperrière.
Mariage—J. Roméo Drolet à Dlle M. A. B. Beaulieu.
Quittance—Dlle Anna Lavoie et al à Dme Vve Désiré Marotte.
Vente à réméré—Lavoie & Frère à Ed. Bégin. 148. 35a et 80a N.-D. de Québec.
Quittance—F.X. Lavigne à Gaud. Hanley.
Main-levée—Ed. Bégin à Lavoie & Frère.
Gar. hyp. Joseph Samson à La Banque Nationale, 1987 St-Pierre.
Donation—Dme Vve Ls Beaulieu à Siméon Renaud, 1368 Jacques-Cartier.
Vente—D.B. Gauvreau à Adf. Robitaille, 2102-100 St-Sauveur.
Vente—The Jas Brown Ltd à Pierre Pichette 1051 Jacques-Cartier et A. 15 St-Sauveur.
Vente—Jos. Picard à Rob. Jobidon et al 509-58-59-60 St-Roch Nord.
Obligation—Emile Deschênes à J. Ad. Dumont p. 667, 772 Charlesbourg.
Quittanve—Vve Arthur Jobin à Emile Deschênes.
Quittance—Adj. Maranda à Succ. Ferd. Drouin.

Renseignements de Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaines du 13 au 27 juillet

Vente—Hon R. S. Cooke à Can. Pacific Railway Co.
Vente—Alphonse Langevin à Hormisdas St-Onge.
Vente—Vve M. Dessureault à Arthur Papillon.
Vente—Odina Blanchette eâ Gédéon Laliberté.
Vente—Alexis Lapolice à Octave Hébert.
Obligation—Edmond Vincent à Alexis St-Onge.
Obligation—Vve J-F Plourde à Caisse Populaire St-Etienne.
Obligation—Napoléon Leclerc à Emile Lessard.
Obligation—Roméo Bellemare à Caisse Pop. Trois-Rivières.
Obligation—Octave Hébert à Dme Benj. Bourgeois.
Quittance—Dame Adélard Belle-Isle à Gaston & Georges Martineau.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Euch. Ricard.
Quittance—Lin Grandmont à Agnès Thibaudeau.
Quittance—Elzéar Ferron à Frédéric Bellemare.
Quittance—Justinien Bouchard à Joseph Gagnon.
Quittance—Srs de Charité de Québec à J.-Alfred Petit.
Transport—J.-Emile Julien à Joseph Lajoie.
Donation—Corp. Episcopale Trois-Rivières à Fabrique St-Jean-Baptiste.
Cession—J. Ernest Colin à J.M.E. Marcotte.
Vente—F. X. Tremblay à Arthur St-Yves.
Vente—F.X. Tremblay à Arthur Lambert.
Vente—Vvee Odilon St-Pierre à Thomas Bournival.
Vente—Johnny Corriveau à J.-Arthur Plourde.
Vente—Albert Baril à Arclès Juneau.
Vente—Hermile Vézina à X. Gauthier & G. Audet.
Vente—F.X. Depuis à Médéric Lafrenière.
Vente—Hermas Bastien à Wm. Hill, frère.
Vente—Onésime Blanchette à Aug. Bellehumeur.
Vente—Hubert Courteau à Félix Desprez.
Vente—Vve Wm. Abran à Dame And. M. Turcotte.
Obligation—Eugène Melançon à Dame Onésime Paul.
Obligation—J.-H. Ladouceur à Elzéar & Omer Ferron.
Obligation—Samuel Cossette à Bruno & Wm. Frigon.
Obligation—Edgar Carrier à J.-H. Nap. Désaulniers.
Obligation—J.-H. Choquette à Napoléon Gauvin.
Obligation—Dame Antonio Dubé à La Caisse Populaire des Trois-Rivières.
Obligation—Vigneau & Poirier à Dame Emma H. Turcotte.
Quittance—J.N. Godin & al., à P.D. Forest.
Quittance—Michel Bourassa à Elzéar Chainé.
Quittance—A.J. Dubé à Dosithée Gauthier.
Quittance—The Can. Bank of Commerce à Jules Baleer.
Quittance—Jules Frigon & al., à P. Ed. Thomassin.
Quittance—Geo. Rocheleau à Théodore Lemay
Quittance—Joseph Lavergne à oJs. Ad. Carbonneau.
Rétrocession—Joseph Champagne à Wilfrid Mélançon.
Jugement—Alphonse Laurin vs Napoléon Raymond.
Transport—La Cie de Fer & Construction de Shawinigan à J.-A. Frigon.
Transport—Arthur Dargis à Ed. Ayotte & Ph. Despins.
Cession-Transport—Dme Hélène Dubuc à Sévère Marcouiller
Déclaration sociale: La Cie de Machineries Déry & Perreault.
Vente—Adolphe Hould à Joseph Hould.
Vente—Th. Désaulniers & al à Alf. Chauvette.
Vente—Lucien Comeau & al à Dionis Bouchard.
Vente—Olivier Blouin à Lucien Pothier.
Vente—Lucien Pothier à Alexis Lapolice.
Vente—F. X. Vanasse à Isaie Pagé.
Vente—F.X. Vanasse à Alex. Champoux.
Vente—F.X. Vanasse à Alcide Champoux.
Vente—Ferron, Hamel & Lafond à Jos Gagné.
Vente—Frs alias Délicas Dussault à Dame Salomon Moïse.
Vente—Wm. & R. Ferron & al., à Sévère Descoteaux.
Vente—Adrien de Montigny à Dame A. Boisseau.
Obligation—F.X. Dupont à Hercule Biron.
Obligation—Dame L.J.A. Beauchemin à Dame Ad. Garneau.
Obligation—Emery Bergeron à Geo Shore.
Obligation—Wm Turcotte à J.A. Grenier.
Obligation—Jos. Gagné à Ths Caron.
Obligation—Armand Tremblay à Joseph Richard.
Obligation—Evariste Poudrier à Henri Pothier.
Obligation—Michel Dupont à La Caisse Populaire de Notre-Dame du Mont-Carmel.
Obligation—Arthur Picard à Dame Benj. Bourgeois.
Quittance—Dames Ursulines des Trois-Rivières à J.-C. Désilets.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Félix Gauthier.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Horm. Lemoine.
Quittance—La Caisse Pop. de St-Maurice à Ovila Gagnon.
Quittance—La Caisse Pop. des Trois-Rivières à Adrien de Montigny.
Quittance—A. Lafrenière & H. Gélinas à Maxime Diamond. à la succession L.-P. Dallaire et al.
Quittance—Ernest Mercier à Irénée Tessier.
Quittance—Mary Rivard Farmer à Adrien Blais & al.
Quittance—Dame Benj. Bourgeois à Alb. Bournical.
Vente à réméré: Art. Parent, fils de Joseph à Alex. Collins, père.
Cession de droits successifs: Emile Lemoine & al à Israël Lemoine.
Déclaration sociale: The Three-Rivers Club.
Vente—Vve Anna Beaulieu Lacombe à Alex. Beaupré.
Vente—Dame Lionel Carrier à Dame Ls Doucette.
Vente—Moïse & Phi. Janvier à Z. Pratte & ux.
Vente—Adélard Thibaudeau à Willie Richard.
Vente—Arthur Panneton à J.A. Bourassa.
Vente—Joseph Rondeau à Joseph Bellemare.
Vente—Philias St-Pierre à Joseph Grenier.
Vente—Nazaire Ricard à Archille Fournier.
Vente—Alcide Bélanger à T. Emilien Latour.
Vente—Frs Larrivée à Wm Lafrenière.
Vente—Vve J.-Bte Laperrière à Paul Lamarche.
Vente—Howard Murray à The Shawinigan W. & P. Co.
Obligation—Justin Trudel à Edouard Blais.
Obligation—Hilarion St-Onge à Israël Pelletier.
Obligation—J. J. Turdel M.D. à Octave Bédard.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ Geo. Desjardins.
Quittance—Dame Vve J. Massicotte à Joseph Marineau.
Quittance—F.X. Lambert à Joseph Rondeau.
Quittance—F.X. Lambert à H. St-Onge.
Cession—La Corp. Cité des Trois-Rivièrees à Vve Narcisse Lacombe.
Garantie hypothécaire: Joseph Savard à Baril & Frère.
Garantie hypothécaire: Arthur Panneton à J.-A. Bourassa.
Rétrocession: Adam Duplessis à Vve Max. Duplessis.
Déclaration sociale: La Cie d'Imprimerie Trifluvienne.
Déclaration sociale: La Cie de Publication du Nouvelliste Limitée.

Jugement: Désiré Cayer vs Henri Boisvert.
Jugement: William Bergeron vs Henri Boisvert.

JUGEMENTS. — COUR DE CIRCUIT

Lucien Guilbert vs Joseph Noël, Trois-Rivières, $25.35.
Amédée Bouvette vs Philippe Tourigny, Trois-Rivières, $25.10
Louis Boisvert vs Médéric Ricard, Cap de la Madeleine, $40.
Louis Boisvert vs Almyre Kaigle, Trois-Rivières, $25.00.
Camille Dostaler vs Ovide Milod, Cap de la Madeleine, $5.00.
J Justin Trudel vs Arthur Duquette, Shawinigan Falls, $19.75.
J. Justin Trudel vs Cyprien Sauvageau, Ste-Flore, $10.00.
J. Justin Trudel vs Jos Tourigny, Shawinigan Falls, $15.90.
J Justin Trudel vs Trefflé Grenier, Shawinigan-Falls, $3.50.
J. Justin Trudel vs Joseph Hébert, Shaw.-Falls, $42.15.
J. Justin Trudel vs Alphonse St-Louis, Shaw.-Falls, $10.50.
Rodolphe Hamel vs Arthur Lepage, Trois-Rivières, $14.00.
Eugène Areand vs Télesphore Bouchard, Cap de la Madeleine, $25.00.
Léo Beauchesne vs Johnny Brousseau, Cap de la Madeleine, $42.00.
Siméon Lachance vs Joseph Lavoie, Jonction des Piles, $25.
Nestor Deshaies vs H. Vézina, Trois-Rivières, $52.41.
Majorique Marchand vs William Grosleau, Shawinigan Falls, $82.83.
Thomas Rochefort vs Edmond Tellier, Cap de la Madeleine, $26.34.
Lucien Lafrance vs Joseph Sanscartier, Ste-Thècle, $43.07.
G. W. Lindsay Ltd., vs Alfred Milette, Trois-Rivières, $32.00
Louis Bouliane vs Alfred Brousseau, Cap de la Madeleine, $60.42.
La Banque Nationale vs J.A. Lacombe, Grand'Mère, $22.55.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 24 *juillet* 1920

ACTES DE VENTE

Dame L. Q. Bliss & al. à Gilbert Bouffard lot 53 Village de Compton. Prix $2,500.—payés.
Dame L.Q. Bliss & al à Dame Quartus Bliss, lot 25 Village de Compton. Prix $1.000.—payés.
J.M. Nault à Irvine A. Page lot 179 Orford. Prix $800—payés.
Delle M.J. Moe & al à Dame Hiram Moe de droits sur le lot 749 quartier Nord. Prix $1.00 payé.
Télesphore Beaudin à A.S. Merrill lots 9c & 9p rang 5 Compton. Prix $1.500—payés.
Dame Stanislas Bachand à Alphonse Charron lot 2b et partie 1a rang 8 Compton. Prix $3,471.50 payés.
Delle A.C.J. Andrews & al à Dame M.M. Lothrop lot 51 quartier Nord. Prix $1.00 payé.
Dame Reuben Coates à Harry Trollope lot 21b rang 1 Ascot. Prix $1,350.; $400.—payés.
The Hovey Brothers Packing Co. à Hovey Packing Co. Limited lots 1242-78, 79, 97, ½ S.E. lots 80, 81 & 96 et droits au lot 1242-93; ainsi que 25 pieds Nord des lots 1242-76, 77 & 98, tous quartier Sud. Prix $1.00 payé.
Sigefroid Goyette à J.B. Paradis partie lot 888 quartier Est. Prix $4000. —$1,000. payés.
Delphis Boudreau à Emery Lussier lot 21f rang 4 Ascot. Prix $2,550—$1,350.—payés.
Dame L.N. Benoit à Dame Ovide Chamberland & al lots 191 & 20c rang 5 Ascot. Prix $1,500.—payés.
Dame William Sisco & al. à Théophile Paradis partie lot 21, lot 20g rang 7 et ½ S. lot 21s rang 9 Compton. Prix $4,200.— payés.
William Watts à Gamand Burnell lots 28a rang 2 et 28L rang 1 Compton. Prix $600.—payés.
A.H. Cummings & Sons Lted à H.W. Fowler partie lot 23 Waterville. Prix $1,800.—payés.
William Alexander à Dlle M.E. Benney partie lot 36 Waterville. Prix $1,100.—payés.
Dame Murdoch Rose à J.N.S. Robitaille lot 29 quartier Centre. Prix $4,500. $1,000 payés.

HYPOTHEQUES

Gilbert Bouffard à Dame L.Q. Bliss & al. pour $2,200.—affectant lot 53 Village de Compton.
D.W. Stenson à John Edwards pour $5,000. affectant lots 1372, 1414 et partie 1416 quartier Sud.
Joseph Landry à Chénier Picard pour $2,000. affectant lots 8-25, 26 & 65 quartier Sud.
Dame MM. Lothrop à F.L. Bean pour $2,000.—affectant lot 51 quartier nord W.M. Mennie à W.H. Sims pour $1,700. affectant partie lot 345 quartier Nord.
Théophile Paradis à Dame William Sisco & al. pour $3,200. affectant partie lot 21, lot rang 8 et ½ S. lot 21a rang 9 Compton.
Théophile Paradis à Richard Hooper pour $1,000.—affectant lot 21b rang 9, partie lot 21, lot 20g rang 8, et ½ S. lot 21a rang 9 Compton.
Dame G.L.d e Lottinville à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $500.—affectant lot 745 et partie S. lot 747 quartier Nord.
H.W Fowler à J.J. Parsons pour $1,200.—affectant partie lot 23 Waterville.

DECHARGES

D. McManamy & Co. à D.W. Stenson de l'hypothèque du 13 janvier 1915.
Dlle A.E.A. Howe à H.V. Barrett de l'hypothèque du 26 juin 1919.
Succession J.S. Mitchell à T.M. Cowan de l'hypothèque du 12 avril 1920.
Succession J.S. Mitchell à Richard Pearson de l'hypothèque du 30 septembre 1913.
William Desruisseaux à H.J. Weyland de l'hypothèque du 20 janvier 1920.
Wemyss Ballantyne à W. M. Mennie de l'hypothèque du 6 septembre 1912.
W.W. Paige à William Sisco & al. de l'hypothèque du 24 juillet 1915.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de James S. Mitchell, léguant toutes ses propriétés à Malcolm W. Mitchell, Florence Evelyn Mitchell et Isabel Jean Mitchell, ses trois enfants.
Testament de Charles L. Hall, avec transmission affectant lot 311, parties lots 309 & 310, lots 299-79, 80 & 81 Lennoxville, légués à sa femme, Sarah J. McMurray, pour une moitié, et l'autre moitié à ses enfants. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Charles L. Hall.
Bail par D.O.E. Denault à Edouard Thivierge pour 3 ans de partie du lot 1539 quartier Sud, pour $1,960—pour le dit terme.
Acte de curatelle nommant W. Frank Norcross curateur à substitution créée en vertu du testament de Charles G. Brown, en faveur de Beverly Norcross, Eva May Brown et Clarence Hallett.
Autorisation de vendre les lots 1539-79, 80, 81, 87, 88, 89 & 90 quartier Sud, appartenant à la succession Charles G. Brown pour la somme de $7,200.
Transfert par J. Octave Royer à Louis Turgeon de $325.—dûs par Alfred Aubé fils et garantis sur 2/3 N. lot 191 Orford.
Jugement par M. S Bray ès-qualité, vs S. D. Clough pour $112.81 avec intérêt et dépens, ainsi qu'avis affectant lots 299-17, 18, 19, 299-139, 299-140, 299-145, 146, 147, 148, 153, 154, 157, 266-4, 5, 6, 7, 8, 9 & 11; lots 273-13, 22, 23, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 53 à 64 inclusivement, 66 à 82 inclusivement, tous à Lennoxville.
Mariage entre Joseph Poulin et Dame Félixine Gilbert, veuve de feu Godfroi Gilbert, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Napoléon Légaré et Delle Carmen Anzalous, stipulant séparation de biens.
Avis d'adresse par Amédée Cloutier vs Pierre Belleau affectant lot 16b-36 rang 9 Ascot.
Dissolution de société par Léon Glasser et Charles Segall sous le nom de "Liberal Credit Clothing Company".
Raison sociale par Léon Glasser sous le nom de "Liberal Credit Clothing Company".
Raison sociale par Nelson Reginald Barrett sous le nom de "Barretts"
Règlement de la Cité de Sherbrooke No. 400.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

BEAUHARNOIS

Félix Cardinal, failli, et J. Ulric Bédard, curateur. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Stanislas-de-Kostka, le mardi 24 août 1920 à midi et demi
Achille Lebire, failli, et Joseph-Gonzague Duhamel, curateur. Vente à la porte de paroissiale de la paroisseee de St-Urbain 1er, comté de Chateauguay, le jeudi 5 août 1920 à 10 heures du matin.

BEDFORD

Joseph Bonnette vs La Compagnie de Crèmerie Homo, Limitée. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Vincent à Adamsville, le 7 août 1920 à 10 heures du matin.

GASPE

The Leboutillier Brothers Company, Limited vs Arthur Paquet. Vente au bureau du shérif en la paroisse de St-Michel de Percé, le 5 août 1920 à 2 heures de l'après-midi.

MONTREAL

The Trust & Loan Company of Canada vs Joseph-Adélard Descarries. Vente au bureau du shérif de Montréal le 12 août 1920 à 2 heures de l'après-midi.

La Ville de Beaconsfield vs The Security Construction Co. Limited. Vente au bureau du shérif de Montréal le 5 août 1920 à 1 heure de l'après-midi.

Dame Eva Pitau vs Laurent-Elzéar Lortie. Vente au bureau du shérif de Montréal le 5 août 1920 à 10 heures du matin.

QUEBEC

Joseph Paquet vs Philydore Goupil et Charles-Eugène Côté, mis en cause. Vente au bureau du shérif de Québec le 13 août 1920 à 10 heures du matin.

TERREBONNE

La Corporation du Canton de Howard vs Adélard Amyot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Adolphe de Howard comté d'Argenteuil, le 24 août 1920 à 10 heures du matin.

BREF EMIS (COUR DE CIRCUIT).

E. Saint-Pierre vs Quebec Central Ry., Sherbrooke, $66.80.
F. Ruel vs A. Trudeau, Sherbrooke, $48.10.
A. A. Carrier vs A. Trudeau, Sherbrooke, $58.90.
E. Guertin vs F. Fontaine, Collinsville, $75.00.
Denault G. & P. Co. vs J. Dutremble, Chartierville, $91.01.
C. J. Lane & Son vs A. Tourangeau, Lennoxville, $4.46.
L. Forest vs E. Nathewson, Sherbrooke, $16.75.
A. Bolduc vs A. Beauparlant, Notre-Dame des Bois, $32.50.
F. A. Poisson vs W. Demers, Saint-Isidore, $41.60.
T. B. Howard & al vs Geo. F. Teed, Montréal, $50.54.
E. A. Cole & Co. vs G. S. Burt, Richmond, $12.04.
J. Blitt vs C. P. Placey, Sherbrooke, $42.50.
M. Paré vs H. Martel, Sherbrooke, $49.16.
J. Blitt vs E. Roadnight, Sherbrooke, $39.25.
J. Blitt vs Ls. Lévesque, Sherbrooke, $38.50.
J. A. Vaillancourt vs H. Walker, Sherbrooke, $9.00.
J. A. Therriault vs S. Downer, Sherbrooke, $35.00.
J. D. Lafond vs A. Cloutier, Black Lake, $31.51.
D. Simoneau vs W. Carrier, Sherbrooke, $81.07.
J. J. Charbonneau vs O. Desrochers, Sherbrooke, $33.50.
Denault G. & P. Co. vs S. Rhéaume, Emberton, $32.00.
Alf. Lanctot & Fils vs Grand Trunk Ry. Co., Montréal, $76.41.
Chas. C. Cabana vs O. Thibault, Sherbrooke, $15.29.
W. Lazure vs J. Rousseau, Sherbrooke, $10.00.
Int. Harvester Co. vs A. Vallée, Sherbrooke, $11.25.
J. D. Maguire vs A. Saint-Pierre, Saint-Gérard, $60.00.
F. J. Southwood & Co. vs A. Vallée, Sherbrooke, $11.25.
H. Morin & Fils vs E. Carrignan, Windsor, $77.03.
P. B. Lavoie vs C. J. Hill, Richmond, $44.37.
Banque Nationale vs E. Turcot, Pointe au Tremble, $44.00.
E. B. Worthington & al vs C. Pearson, Sherbrooke, $5.05.
Comtois & Aubin vs Ulric Henry, Sherbrooke, $14.98.
De. A. Boucher vs De. C. M. Moffatt, Coaticook, $17.05.
A. Casse vs L. Fontaine & al, Sherbrooke, $72.50.
Standard Chem. Iron & L. Co. vs A. Blais, St-Isidore, $46.00.
T. Vineberg vs Howard Vear, Sherbrooke, $13.00.
T. Vineberg vs H. Fisette, Sherbrooke, $7.50.
O. Murphy vs B. Gadley, Sherbrooke, $10.00.
A. Blouin vs P. Talty, Sherbrooke, $58.21.
O. Murphy vs J. Fortier, Sherbrooke, $6.50.
Brochu & Bourret vs Dame Vve P. Salvas, Pawtuckett, $49.90.
G. Côté vs O Cloutier, Sherbrooke, $12.08.
J. E. St-Germain vs C. Dugal, Sherbrooke, $55.00.
J. A. Allard vs M. Rendall, Bromptonville, $24.50.
J. P. Boulanger vs J. Léveillée, Melbourne, $15.00.
R. B. Speer vs O. Delorme, Sherbrooke, $22.00.
Eustis Mining Co. vs H. Bellavance, Eustis, $21.96.
H. Blais vs J. M. Choquette, Sherbrooke, $7.00.
Canada Calendar Co. vs A. Caron, Windsor Mills, $26.80.
P. E. Beaudoin vs H. Lamontagne, Magog, $30.42.
P. E. Beaudoin vs J. Bernier, Sherbrooke, $50.00.
La Banque Nationale vs B. Francis & al, Bromptonv., $30.00.
D. W. Stenson vs Albert McGee, Ascot, $61.28.
Hector Gaudet vs Jos. Dupont, Sherbrooke, $16.50.
V. Guay vs R. Thibault, Sherbrooke, $4.50.
J. Blitt vs F. Ronaldis, Sherbrooke, $52.35.
H. Morin & al vs A. Tousignant, Windsor, $51.99.
Int. Harvester o. vs R. Smith, Stanstead, $16.00.
J. A. Vidal vs L. Sénécal, Magog, $27.90.
P. E. Beaudoin vs L. A. Beaupré, Waterloo, $71.34.
Cie. Massey-Harris vs E. Martin, Stanstead, $47.05.
Cité de Sherbrooke vs G. Gendron, Sherbrooke, $32.00.
Cité de Sherbrooke vs E. R. Blais, Sherbrooke, $14.30.
Cité de Sherbrooke vs P. Lapierre Sherbrooke, $15.56.
Cité de Sherbrooke vs A. Bourque, Sherbrooke, $7.40.
Cité de Sherbrooke vs A. Beaulieu, Sherbrooke, $14.67.
P. E. Beaudoin vs P. S. Robert, Magog, $64.63.
L. Gervais vs H. Pearce, Sherbrooke, $76.00.
J. E. Robert vs Eug. Gagnon, St-Malo d'Auckland, $30.00.
D. Gauthier vs A. Vachon, Sherbrooke, $87.00.

BREF EMIS (COUR SUPERIEURE).

A. G. Batcheller vs F. Birch, Waterville, $183.15.
C. Ph. Dubuc vs W. Desruisseau, Sherbrooke, $125.00.
J. O. Martineau vs P. Lambert, Paquetteville, $880.00.
J. B. Brouillet vs G. S. Burt, Melbourne, $111.30.
J. A. Leroux vs M. Steel Co., Sherbrooke, $3,660.00.
D. S. Bachand vs P. Cyr, Barnston, $169.89.
Royal Bank vs H. Chenette & al, Barnston, $336.55.
Pure Food Product vs F. Leblond, Ste-Cécile, $324.63.
P. E. Beaudoin vs J. Poulin, Lac Aylmer, $201.17.
E. A. Poisson vs D. Pouliot, Sherbrooke $602.03.
A. Lachance vs E. Caron, Sherbrooke, $205.00.
Wm. Gray-Son-Campbell vs J. S. Caron, St-Isidore, $102.45.
J. H. Dumont vs E. Daigle, St-Agapit, $800.00.
G. F. Moore vs Jos. Demers, Sherbrooke, $164.74.
J. W. Robinson vs C. O. Desrochers, Cookshire, $105.00.
Banque Nationale vs H. Drouin, Black Lake, $115.00.
Kanfman Rubber Co. vs H. Lax, Scotstown, $102.24.
X. Demers vs V. Côté, Stratford, $233.70.
J. Grimard vs T. Boisvert, St-Adrien, $209.00.
C. McKeage vs A. B. Cleveland, Shipton, $350.00.
Royal Bank vs T. Madore, Barnston, $795.00.
H. C. Cabana vs A. L. Néron, Sherbrooke, $137.21.
A. Vachon vs E. Fontaine, East-Angus, $200.00.
Gen. Lumber Co. vs Wong Wing, Sherbrooke, $753.46.
C. Thibault vs H. Boutara, Sherbrooke, $130.70.
L. Verpalst vs W. Gendron, Orford, $344.60.
E. Lamy vs A. Houde, Barford, $157.65.
C. A. Geel vs J. S. Bélanger, Barford, $147.20.
A. Blouin vs O. A. Darche, Sherbrooke, $200.00.
F. A. Poisson vs N. Pomerleau, Sherbrooke, $104.08.
Canad. Rubber Co. vs A. O.O Bilodeau, Sherbrooke, $11,057.00.
A. Blouin vs J. N.N Boucher, Ste-Marie d'Ely, $709.00.
C. B. Howard vs J. Beattie, Brompton, $2,560.62.
Cassidy's Ltd. vs G. S. Burt, Melbourne, $209.76.
S. Downer vs J. A. Therriault, Sherbrooke, $150.00.
A. Demers & vir vs A. Maillé, Ascot, $200.00.
H. Chenette vs E. Messier, Barnston, $372.25.
T. Barron vs O. Carrier, St-Edwige, $199.00.
H. A. Leblanc vs J. Goyette, Magog, $500.00.
P. Dubois vs Héritiers Nazaire Labbé, St-Narcisse, $137.20.
A. Perras vs R. Greenley, Sawyerville, $140.00.
R. Joyal vs Corp. of Coaticook, Coaticook, $3,500.00.
L. Topier vs Corp. of Coaticook, Coaticook, $5,000.00.
Hospice Dumont vs Corp. of Coaticook, Coaticook, $10,000.00.
Banque Nationale vs V. Benoit, Sherbrooke, $428.09.
A. B. Williams vs E. Laperle, Dixville, $440.55.
A. Fortier vs L. Audet, Rock Island, $167.00.
N. Côté vs F. Boisvert, St-Camille, $121.22.
Caisse populaire de Denville vs A. Ellyson, Shipton, $345.00.
D. Rodrigue vs Corp. Coaticook, Coaticook, $999.00.
L. Leclerc vs J. V. Bélanger Mining Co., Black Lake, $3,000.00.
A. A. Jacques vs L. Couture, Stratford, $237.00.

Vente par les shérifs de la Province

Hull

Dlle Belzémire Guérin vs. John Vallillée, vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Grégoire de Nazianze, à Buckingham, le 17 août 1920, à 10 heures du matin.

Montréal

Jh. Dosithée Legault vs. William McArdle. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 12 août 1920, à 10 heures du matin.

La Cité d'Outremont vs. J. C Walsh, vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 12 août 1920, à 11 heures du matin.

Dame H. E. Evans vs. William Francis Robertson et al, et J. G. Lamoureux, curateur. Vente au Bureau du Shérif de Montréal le 23 juillet 1920 à 1 heure de l'après-midi.

La Cité de Montréal vs W. W. Wilson, vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 23 juillet 1920, à dix heures et demie du matin.

La Cité de Montréal vs. Dame Mary McDonald, vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 23 juillet, à 1 heure et demie de l'après-midi.

La Cité de Montréal vs. Henri Pepin et al, vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 23 juillet 1920, à 10 heures du matin.

L'Alliance Nationale vs. Eugène Chaperon. Vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 23 juillet 1920, à 11 heures du matin.

Jean-Baptiste Bergeron et al vs. Onésime Massicotte. Vente au Bureau du Shérif de Montréal, le 23 juillet 1920 à 2 heures de l'après-midi.

Québec

Joseph Paquet vs Philydore Goupil et Charles-Eugène Côté, régistrateur, mis-en-cause. Vente au bureau du shérif de Québec, le 13 août, à 10 heures du matin.

Hazen Simpson vs. Charles H. Simpson et al. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Alexis des Monts, comté de Maskinongé, le 21 juillet 1920 à 10 heures du matin.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 12 *au* 17 *juillet* 1920.

Obligation Johnny Tourigny à Eugène Chartier, 192, Bulstrode, $1,000.

Vente Succ. James Moyles à J. J. Barlow, p. 939, Tingwick, $225. payées.

Vente Eugène Goudreau à Arsène Goudreau, 491, Warwick, $2,600. dues.

Vente Amédée Boisvert à Alfred Fréchette, 17, 5e rg, Stanfold, $1,225. payées.

Vente Alfred Jacques à Oscar Girouard, p. 2, Princeville, $5,000. $2,500 ac.

Testament Louis Jacques à J. Alcide et Jeffrey Jacques, 264, Princeville.

Vente Adélard Camiré à Ludger Deshaies, 433 et 2 p. 428, St-Norbert, $8,000. $4,100 ac.

Vente—Adélard Camiré à Omer Roy, 436 et autres, St-Norbert, $8,000. payées.

Vente—Joseph Camiré à Désiré Bossé, 23b, 11e rg, Stanfold, $3,000. $2,000 ac.

Obligation Désiré Bossé à John Roux, 23b, 11e rg, Stanfold, $1,200.

Vente Thimothé Frigon à Misael Hébert, 604, Bulstrode, $1,000. payées.

Vente—Onésime Rhéault à Félix Bergeron, 934 et 935, Warwick, $1,600. dues

Mariage—Armand Roux et Mlle Cora Verville, communauté de biens.

Obligation—Elie Gagnon à Germain St-Pierre, p. 60, Ste-Victoire, $1,000.

Vente—Adélard Roy à Corp. St-Norbert, p. 454, St-Norbert, $150. payées.

Vente—Philippe Filion à Alphonse Filion, p. 137 et p. 138, Ste-Hélène, $800. $400 ac.

Vente—Arthur Babineau à Misael Babineau, 673 et p. s. o. 672, Warwick, $800, $400 ac.

Vente—Mme M Eugénie Béliveau à Georges Cantin, p. n. e. 347, Ste-Victoire, $5,500. payées.

Vente Gédéon Gervais et al. à Alfred Levesque, 409, 410, p. e. 411 et p. e. 412, Bulstrode, $7,400. $900 ac.

Vente—Siméon Brûlé à Cléophas Allard, p. 409, Ste-Victoire, $600. payées.

Testament—Mme Arzélie Talbot à Georges St Cyr, aucun immeuble.

Vente Arthur Patoime à Uldoric Houle, 11, Ste-Victoire, $4,900. dues.

Droits succ.—Joseph Côté et al. à Eusèbe Côté, p. s. e. 97, St-Paul.

Vente—Médéric Binette à Amédée Bellavance, 236 et autres, Ste-Hélène, $5,000. $2,500 ac.

Vente Médéric Binette à Alfred Binette, p. 148, Ste-Hélène, $2,500. $425 ac.

Vente—Patrick Brochu, fils à Napoléon Marcotte, p. n. e. 189, Arthabaskaville, $3,500. $2,500 ac.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA DU 19 AU 24 JUILLET 1920.

Vente Alphonse Filion à Napoléon Lambert, 132 et autres, Ste-Hélène, $4,000. $4,000 ac.

Obligatiton Napoléon Lambert à Pierre Dumas, 51 et autres, Ste-Hélène, $2,000.

Vente J.-N.-A. Béchard à Maurice Maheu, p. 128, Artahbaskaville, $1,400.

Vente Adélard Godreau à Hormidas Beauchesne, 81 et p. 82, St-Norbert, $2,025, $1,025 ac.

Testament Mme Georgianna Thibault à Léonce Marchand, aucun immeuble.

Donation Narcisse Marcotte et ux. à Léopold Marcotte, p. 454, Ste-Victoire.

Vente Adolphe Houle à Emile Trottier, p. o. 224 et 232, Bulstrode, $4,500, $1,100 ac.

Vente J.-N. Blanchet à Alfred Duhaime, p. 325, Bulstrode, $100 payées.

Rétrocession Thomas Cadottte à Paul Hamel, p. 325, Bullstrode.

Obligation—Wilfrid Marcotte à J.-N. Blanchet, p.o. 216, à 223, Bullstrode, $1,900.

Vente Société de Fabrication de Beurre et Fromage de Ste-Anne du Sault à L.-Donat Gaudet, p. 20, Augmentation Bullstrode, $3,000 dues.

Vente Albert Hardy à Elphège Béland, p. 12b, cont. 11e rg, Maddington, $5$$, $275 ac.

Vente—Raphael Melançon à Eusèbe Boucher, 1-2 s. 42-7, Bulstrode, $800, $200 ac.

Vente—Napoléon Gagnon à Wilfrid Gagnon, p. 12b, cont. 11e rg, Maddington, $1,000, $200 ac.

Vente—L.-Elphège Baril à Joseph Boisvert, 41-107, Bulstrode, $1,600, $300 ac.

Vente Succ. Jeffrey Vallière à Alfred Fréchette, 47 et p. 45, Princeville, $2,748.48 dues.

Echange Alfred Fréchette à Emilien Rousseau, 270, Princeville.

Echange Emilien Rousseau à Alfred Fréchette, 7, Princeville.

Vente Joseph Thibault à Alphonse Houle, 68 et p. 64, Princeville, $3,500, $1,000 ac.

Bail à rente J.-Ena Auger à J.-Arcadius Habel, p. 454, Ste-Victoire.

Vente—Arthur Bail à George Dunn, 1-2n. 41-73, Bulstrode, $400, $200 ac.

Vente—Alphonse Plamondon à Gédéon Poudrier, 472 et p.s.c. 473, Ste-Victoire, $13,000, $6,500 ac.

Mariage—Wilf. Luneau et Mme Sarah Poisson, sép. biens.

Décl décès Nazaire Demers à Mme Célina Lemay, aucun immeuble.

Vente—Joseph McLean à Charles Courtois, 660 et 661, Tingwick, $6,000, $1,000 ac.

Vente—Wilf. Babineau à Alph. Vigneault, p. 576 et autres, Bulstrode, $4,000, $2,100 ac.

Vente—Johnny Bergeron à Alph. Vigneault, 785, Bulstrode, $15 payées.

Vente—Alfred Demers à Gédéon Côté, 657, Bulstrode, $400 payées.

Vente—Succ. Louis Jacques à Jos. Vachon, père, 264, Princeville, $3,050 payées.

Vente Onésime Vaillancourt, à Philias Perrault, p. 13c, 11e rg, Maddington, $700, $250 ac.

Vente—Mme Adèle Vachon à Amable Ouellette, p. 368, Tingwick, $1,300 payées.

Vente Irénée Giroux à Donat Plourde, 182 et autres, Tingwick, $6,500, $2,000 ac.

Vente Nap. St-Cyr à Comm. Scol. St-Rémi, p. 1018, Tingwick, $25 payées.

Vente—Donat Beauchesne à Cyrille Gagnon, p. 374, Tingwick, $900 payées.

Obligation—Amédée Fortier à Alb. Beauchesne, 892 et p.s.c. 891, Tingwick, $1,000.

Donation—Samuel Barber à Robert C. Barber, 935, Tingwick.

Vente—Robert C. Barber à Cyrille Boutin, 933 à 936, Tingwick, $12,000, $5,000 ac.

Obligation Cyrille Boutin à Xavier Paradis, 896 et 597, Tingwick, $2,000.

Transport—J.-N.-A. Béchard à C.-R Garneau sur Maurice Maheu, $1,400.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 29 juillet 1920.

Le fait saillant du marché cette semaine a été l'avance du beurre et des oeufs. La demande de beurre de crémerie aux Etats-Unis et la demande pour les entrepôts frigorifiques locaux ont fait monter les prix de semaine en semaine. La grande demande pour l'emmagasinage des oeufs a causé une augmentation sur ce produit. La pêche a été très mauvaise sur la côte de l'est cette saison et par suite il y a une augmentation dans le prix du saumon de Gaspé, ainsi que sur le flétan et le haddock. La truite des lacs a également augmenté. Un très bon approvisionnement de flétan arrive continuellement de la côte occidentale. Le prix des viandes fraîches, cuites et fumées continue à être ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans le prix du shortening ou du saindoux cette semaine. Le prix du fromage n'a pas varié, mais il est ferme pour le moment. Les enchères ont été très actives pour le fromage, ce qui indique une grande demande et un marché très ferme pour l'avenir.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.33
Jambon et langue, la lb.		0.38
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits		0.60
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.47½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.53
Cottage roulé	....	0.39
Jambons Picnic	....	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.		0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.		0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.29	0.32
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.58	0.64

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs.)	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.42	0.44
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.34

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	0.15	0.16
Poisson blanc	....	0.20
Alose	0.18	0.20
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.10
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.20	0.21
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	20.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	16.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 29 juillet 1920.

Le sucre continue à se maintenir ferme au cours de hausse de la semaine dernière. Les légumes et les fruits sont meilleur marché avec un bon approvisionnement de produits du pays.

L'avoine roulée est plutôt incertaine car quelques maisons prédisent une baisse dans les prix, mais cette opinion n'est pas générale. Les Corinthes sont une cent meilleur marché en quelques endroits, mais la baisse n'est que temporaire. Il n'y a pas de changement dans le prix du thé, du café, du cacao ou des épices. Beaucoup de lignes diverses et d'articles de spécialité ont augmenté de prix. La nouvelle liste de prix pour les produits de Cross and Blackwell, marinades, câpres, vinaigre, huile, et currie en poudre indique une augmentation de prix. L'huile en particulier est beaucoup plus chère. Elle a été introuvable pendant quelque temps.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petite lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille.		15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.30
No 3 C.W.	1.28
Extra Feed.	....
No 1 Feed.	....
No 2 Feed.	1.24

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed.	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	24.00
Acadia, extra granulé.	24.00
St. Lawrence, extra granulé.	24.00
Canada, extra granulé.	24.00
Dominion Cristal, granulé.	24.00
Granulé, barils.	24.20
Granulé, (boîtes de 25 liv.).	24.60
Granulé, (boîtes de 50 liv.).	24.40
Granulé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	23.60
Jaune No 2 or.	23.50
Jaune No 3.	23.40
Jaune No 4.	23.20
En poudre, barils.	24.10
En poudre, 100 lbs.	24.30
En poudre, 25 lbs.	24.50
Cubes, paq. de 100 lbs.	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	26.50
En morceaux Paris, barils.	24.60
En morceaux 100 lbs.	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	25.00
En morceaux cartons 5 lbs.	25.75
En morceaux cartons 2 lbs.	26.50
Crystal Diamond, barils.	24.60
" " boîtes 100 lbs.	24.70
" " boîtes 50 lbs.	24.80
" " boîtes 25 lbs.	2500
" " caisses de 20 cartons.	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.10½
½ barils.	0.10¾
Kegs.	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	8.05

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes.	....	1.75
Barils.	....	1.78
Demi-barils.	....	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.60

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.00
Corn starch (préparé).	0.14
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges.	....	2.00
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.35
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05

Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—	**La douz.**	
Boites, 1 lb		5.80
Boites, ½ lb		3.00
Boites, ¼ lb		1.60
Petite taille		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés		54.25
Short, wagons mélangés		61.25
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.		3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal		66.00
f.o.b. Fort William		64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.15

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	3.50
Concombres, manne	6.00
Chicorée, douz.	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple	....
Chou (Montréal) caisse	6.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb.	0.50
Raifort, lb.	0.60
Laitue (Boston), caisse	5.50
Poireaux, douz.	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	....
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien)	0.75
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.	5.25
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50 15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50 3.75
Radis américains, douz.	0.75
Epinards, baril	6.00
Navets, (Québec) sac	2.50
Navets (Montréal),	2.00
Tomates, serre, lb.	0.40
Laitue, Floride (manne)	9.00
Persil américain, douz.	1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	10.00
Cresson (douz.)	0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
Figues, 2½s, la lb.	....	0.45
" 2½s, la lb.	....	0.48
" 2½s, la lb.	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.25
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

P. Creté vs. J. B. Defosse, $14.
P. Creté vs. Wid. A. Beaubien, $44.
P. Creté vs. A. Bourbeau, $20.
Kastner & Kastner vs. A. Giroux, $12.
Mde C. Miragtin vs. A. Sarault, $25.
B. Ranger vs. G. Robineau, $17.
E. Boudrias vs. D. Berthiaume, $30.
C. Gagnon vs. U. Primeau, $65.
J. Charlebois vs. J. Latour, $12.
M. Leroux vs. J. A. Leduc, $75.
A. Mercure vs. J. Charron, $47.
A. Déry vs. J. O. Caron, $31.
T. Daignault vs. W. Gravely, $15.
L. Eichenbaum vs. E. Larocque, $24.
F. G. Bashford vs. R. Webster, $25.
F. Leroux vs. G. Turgeon, $42.
A.A.A. Nationale vs. D. L. Archambault, $75.
Mde J. A. Marion vs. H. Aubé, $24.
A. Lamoureux vs. O. Foucault, $20.
Lepailleur & Frères vs. J. Lester, Lachine, $16.
Borden's Farme Produet vs. Ovila Cousineau Verdun, $12.
School Com. Verdun vs. J. A. Lauzeau, Verdun, $93.
H. Dorion vs. Ricard, Trois-Rivières, $16.
C. Lussier vs. G. Goulet, Trois-Pistoles.
S. Croysdill vs. P. alias B. Tousignant, $18.
Mountain City Realty Co. vs. M. Wechsler, $40.
M. E. Hill & vir vs. J. R. Daoust, $55.
J. Wiseman & Co. vs. John Heney, $36.
C. Bourbonnais vs. S. M. Davies, $24.
S. Vallée vs. Jos. Côté, $43.
Greenberg Wollens Ltd. vs. Foucault, $54.
J. Wiseman & Co. vs. F. Guay, $49.
Reliable House Furnishers vs. Welly Poitras, $42.
P. Charrette vs. W. Aspin, $26.
T. St-Jean vs. Raoul Cloutier, $10.
Mde A. Germain vs. L. Madrand $29.
M. London vs. Alb. Rolland, $29.
I. B. Rirshberg vs. John Ballon alias John Ballunos, $60.
B. Braunstein vs. Mlls A. Boucher, $23.
Steiman's vs. T. Gariépy, Terrebonne, $45.
L. Harich vs. Sam Kauffman, $18.
Wid. E. Connell vs. Wid E. Low, $31.
W. Théoret vs. Jos. Filion, $29.
Mde S. A. Wright vs. Norman & J.-H. McKee, $85.
P. A. Mousseau vs. Jos. Vallée, $68.
J. Siegler vs. Jos. Mailloux, $35.
N. Boudreau vs. Ls. Pelletier, $19.
J. A. Coulombe vs. John Bellings, $12.
C. Lussier vs. Ernest Boulay, St-Félicien, $65.
C. Lussier vs. Suplien Cardinal, Farnham, $65.
C. Lussier vs. Jos. Fournier, Farnham, $65.
C. Lusier vs. Art. Simard, Ste-Anne de Chicoutimi, $65.
C. Lussier vs. Théodore Chouinard, St-Alphonse de Bagolode, $65.
C. Lussier vs. Emile Lavoie, Sorel, $65.
C. Lussier vs. Lionel Chretien, Sorel, $65.
C. Lussier vs. J. Gérard, St-Félicien, $65.
E. Lecavalier vs. A. Duhamel, Cartierville, $15.
E. Bessette vs. J. Bruneau & Lasalle, $13.
J. Robertson Co. Ltd. vs. A. Cartier, Trois-Rivières, $33.
W. A. Plante vs. L. Archambault, Joliette, $75.
Hoffer & Elman vs. T. Gariépy, Terrebonne, $66.
Vve W. Bélanger vs. J. Saddler, $43.
M. Robitaille vs. J.-A. Bédard, $67.
J.-A. Déziel vs. Nap. Caillé, $32.
Gagnon & Dubeau vs. C.-A. Tanguay, $26.
Comptoir d'Importations vs. Ls. Jetté, $79.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J.-B. Wagner vs. Mil. Loco. Works, Montréal, $700.
Donald D. Brown vs. Rémi Poissant, St-Lambert, $105.
Acme Glove Works vs. Abraham Lackman, Montréal.
Arthur Bélanger vs. Wm. Sproule, Shawinigan Falls, $110.
Mde Christiana Campbell vs. Edw. Upton, Montréal.
Félix Labadie vs. H. Cadieux, Montréal, $200.
Mde Elizabeth Hester vs. Wm. Gibbon Midley, Montréal.
P. E. Layton et al. vs. K. O. Parsons, Pointe-Claire, $321.
J.-A. Jarry vs. E. Harrison et al., Outremont, $340.
Mde Coriae Croteau vs. Raoul Mercier, Montréal.
The Lyman Knox Co. Ltd. vs. Mde Marie Audet, Montréal, $106.
Emile Leroux vs. Ad. St.-Amour, Montréal, $450.
Bernard Rigler vs. Hyman Klashofsky, Montréal, $155.
Gertrude Pignem vs. Thos. Peguem, Montréal, $692.
J. A. Robillard vs. Louis Delisle, Montréal, $74.
Hector Bourgoin vs. James Packing, Montréeal, $495.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

L. H. Piniberg vs. P. Bukok, le 5 août, à 11 a.m., 444 Hôtel-de-Ville, T. Proulx.
J. Weiser vs. B. Iankalovitch, 2 août, à 11 a.m., 506 rue St-Dominique, C. A. Giroux.
J. Rollin vs. D. Fournier, 3 août, 11 a.m., 110 Laval, J.-C. Moreau.
Dr. T. Bissonnette vs. J. Lippé, 31 juillet, 10 a.m., 781 Avenue Laval, J.-X. Pauzé.
J.-A. Primeau vs. M. Laflamme, 31 juillet, 10 a.m., 1768 Henri-Julien, A. Bourbeau.
The E. Cavanagh Co. Ltd. vs. J.-B.-M. Marion, 1 août, 10 a.m., 1264 Parthenais, J.-E. Coutu.
L. St-Pierre vs. E. Boucher, 3 août, 10 a.m., 346 Duluth, J.-E. Coutu.
Dupuis & frères Ltée vs. A. Carrière, 30 juillet, 11 a.m., 6463 Waverley, J.-H. Decelles.
J.-A. Valade vs. J. Godbout, 30 juillet, 10 a.m., 109 Frontenac, J.-H. Decelles.
The Toilet Laundry Co. Ltd. vs H. Guertin, 30 juillet, 10 a.m., 2094 Clarke, G.-A. Lafontaine.
J.-A. Jarry vs. Montréal, Alfred Marsalus, 2 août, 2 p.m.,, 1688 Saint-Dominique, J.-X. Pauzé.
A. Mefarlane vs. R. Daoust, 2 août, 10 a.m., 549 Ontario, Maisonneuve, G.-A. Lafontaine.
Joseph Weisman vs W. Harold, 7 août, 11 p.m., 790 Charlevoix, N.-T. Proulx.
Hoffer & Elman vs. J. Bryant, 4 août, 11 p.m., 1697 Clark, Thos. N. Proulx.
Parisian Wardrobe Ltd. vs. Geo. C. Potter, 5 août, 11 a.m., 104 St-Viateur, Thomas Proulx.
Ernest A. Bernard vs. Harry Bony, 2 12 a.m., 34 Gordon et Antoine Lapierre.
Kastner vs. A. Savard, 4 août, 1 a.m., 271 5e avenue, Maisonneuve, T. N. Proulx.
Abraham Rosenberg vs. J. Krainies, 6 août, 11 a.m., 1463 rue Cadieux, Proulx.
Xavier Bélanger vs. A. Rho, 2 août, 12 a.m., 37 Chambly, Ovila Desroches.
J. Garmaise vs. H. Brunette, 2 août, 11 p.m., 39 Davidson, Ovila Desroches.

Loi Lacombe

Employé.	Patron.
Bellehumeur, A.	J. H. Berthelette.
Gagné, Arthur	T. Tremblay & Cie
Laurendeau, Jos.	C. P. R. Co.
Major, O.	Trhee Rivers Ship Yards
Matthews, Wm.	Lewis Matthews
Quesnel, Pierre	Onde Leduc
Turpin, A.	Dom. Oil Cloth Co., Ltd.

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS
CONSULTEZ
LES ANNONCES DU
PRIX COURANT
ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 29 juillet 1920.

Les quincailliers en gros sont très satisfaits du volume d'affaires pour la ville et la campagne, et dans les lignes de saison telles que les spécialités d'été et les fournitures pour la récolte du foin il y a réellement une forte demande continue. La difficulté est d'obtenir de nouveaux approvisionnements et il est difficile en général de les remplacer.

Des augmentations ont été faites cette semaine sur les lanternes, les tondeuses électriques pour chevaux et parties détachées, les tôles noires et galvanisées. Les clous en broche sont soutenus et rares à la nouvelle base de $6.40 le keg. Quelques-uns s'attendent à ce que les chaînes pliantes vont augmenter. Il est très difficile d'obtenir des usines la livraison de nombreuses lignes de produits manufacturés en acier. L'huile combustible est à un taux élevé et est très rare. Les huiles de lubrification et d'éclairage sont rares et chères. Les sacs en papier et le papier-toilette sont en hausse. La corde Manille est ferme et les fabricants sont aux prises avec l'augmentation de la matière première. Le marché des matériaux de rebut se ralentit et les prix peuvent baisser plus tard. Les poêles sont fermes, mais il n'y a pas d'augmentation. Il y a de nouveaux prix pour les machines à laver et les tordeurs à linge. Les écrous sont plus chers. Les réveille-matin sont rares et chers. En général il y a une forte tendance à la hausse dans beaucoup de lignes.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20

Broche de coutellerie—

No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60

Attaches à ballots, avec boucle simple:

No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30	
Acier à machinerie, fini fer.	5.35	
Fer de Norvège	13.50	15.00
Acier à ressort	5.80	
Acier à pneus	5.50	
Acier à bandes	5.30	
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½	
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.95	
Fer raffiné, des 100 lbs.	5.95	

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	10.00
Calibre 12	10.00
Calibre 14	10.10
Calibre 16	10.45
Calibre 18-20	10.45
Calibre 22-24	10.50
Calibre 26	10.50
Calibre 28	10.50

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 20	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 16	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	13.00	13.50
Calibre 26	12.75	13.25
Calibre 24	12.15	12.65
Calibre 22	11.80	12.30
Calibres 18 et 20	11.35	11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques	0.06½	0.06¾
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	30.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

PEINTURE

Mercredi, 29 juillet 1920.

Les faits saillants de la semaine sur le marché de la peinture sont une tendance plus faible sur l'huile de lin et une tendance plus ferme sur les vernis. Bien que la base de l'huile de lin ne soit pas changée, des cotations favorables sont faites pour de grosses quantités d'huile pour livraison immédiate. L'arrivée continuelle d'huile anglaise est un grand facteur pour régulariser le prix de l'huile extraite en Canada et quelques-uns s'attendent à voir des prix encore plus bas. Les stocks de grains pour le broyage, sont, dit-on, suffisants, mais la demande des marchands et du commerce de quincaillerie en général est beaucoup plus faible qu'elle n'était. Quelques lots importants ont été vendus à divers manufacturiers et la situation est très satisfaisante au point de vue des broyeurs. Le marché du vernis est très ferme, la gomme est difficile à se procurer et tout semble nidiquer une hausse. D'une façon générale, le marché de la peinture est tranquille pour la saison.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple.	2.85	3.00
Par petits lots	2.95	3.10

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	2.05	2.15
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie —		
1 à 4 barils.	2.07½	2.17½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O.P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	.0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	.0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	.0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. .	.0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	.0.16	0.18
Vert Impe, tonnelets de 100 livres.	.0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	.0.31	0.35
Chrome jaune.	.0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	.0.10	0.14½
Rouge Indien, Keg 100 livres.	.0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	.0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	.0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	.0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	.0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	.0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	.0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	.0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	.0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	.0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	.0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	.0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.35
Eléphant, couleurs.	5.35
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	.4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	.4.80
Minerve, blanche	.4.90
Minerve, couleurs	.4.60
Crown Diamond, blanche . .	.4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	.4.55
Crown Diamond, à plancher .	.4.00
B-H Fresconette, blanche . .	.3.60
B-H Fresconette, couleurs . .	.3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	.4.80
Moore, couleurs, blanches . .	.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	.3.85
Moore, peinture de plancher .	.3.75
Moore, Sani-flat	.3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor .	.4.30
C.P.C. pure, blanche	.5.05
C.P.C. pure, couleurs	.4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	.4.00
O.P.W. à mur, blanche . . .	.3.60
O.P.W. à mur couleurs	.3.50

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputaton de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation. **$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited

Manufacturers of Harness Established 1866

42 Wellington Street East, Toronto

Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XO	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes. 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.25
Everlastic, 2 plis.	2.75
Everlastic, 3 plis.	3.20
Panamoid, 1 pli.	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril.	8.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.75
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue.	1.30
Fibre surprise.	1.30
Feuille 'Stag".	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal.	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

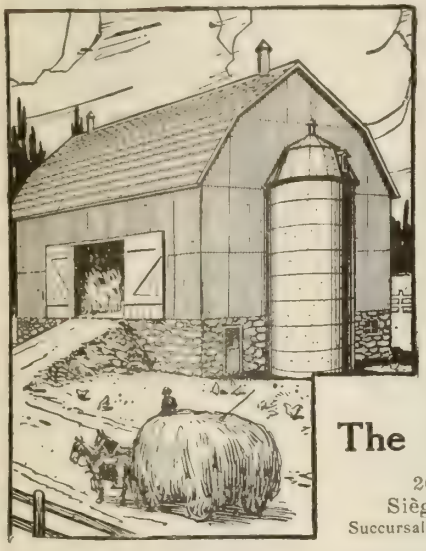
	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite.	....	4.50
Granitine Floor Finish.		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
P. and L. No. 61.		5.06
Jamieson's Copaline.		4.25

PEDLAR'S

Bardeaux "GEORGE" POUR LA GRANGE **ET** **Bardeaux "OSHAWA"** POUR LA MAISON

La Toiture Qui Satisfera Vos Clients.



CES bardeaux, forsqu'ils sont posés, sont examinés sur leurs quatre faces et sont à l'épreuve de tous les éléments. Ils sont absolument garantis pour être à l'épreuve du veut, de l'eau, et de la tempête sur tout toit ayant une pente minima de 3 pouces au pied. Ils sont faciles à poser et durent toute la vie parce qu'ils sont faits en acier de la meilleure qualité, fortement galvanisé.

Les bardeaux "George" mesurent 24 x 24 pouces et sont spécialement adaptés pour couvrir de grands bâtiments tels que: granges, entrepôts, écoles, églises, etc.

Les bardeaux "Oshawa" ont une surface de couverture de 16 x 20 pouces et sont particulièrement recommandés pour couvrir les maisons. Le modèle standard 660A est d'apparence très-jolie.

The Pedlar People Limited

Fondée en 1861

26 Rue Nazareth, Montréal, P.Q.

Siège social et usines: OSHAWA, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, N. B., Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

Ecrivez pour avoir la brochurette des Bardeaux L. P. donnant notre ligne complète de toitures

"La Publicité"

Revue Mensuelle — Organe technique des annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toutè utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant

"La Publicité"

6, rue de la Grange Batelière,

PARIS, (France).

Retirez un bénéfice de votre papier de rebut.

La rareté de la matière première est sérieuse et les fabricants de papier réclament à grands cris le papier de rebut pour le convertir en produit utilisable. Ils payent aujourd'hui quatre fois le prix offert avant la guerre.

Les presses en acier "Climax" pour faire les ballots de papier.

convertissent ce sous-produit de votre commerce en bon argent et réduisent vos risques d'incendie. Plus de 2,000 clients satisfaits. Faites en Canada. 12 dimensions. Notre département de service vous trouvera un marché. Ecrivez aujourd'hui pour avoir la **"Brochurette gratuite".** Comment convertir les rebuts en argent.

CLIMAX BALER CO.,

Burton Street, - - HAMILTON, Ont.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

VENDEZ LA MEILLEURE

Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades, le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même valeur nutritive.

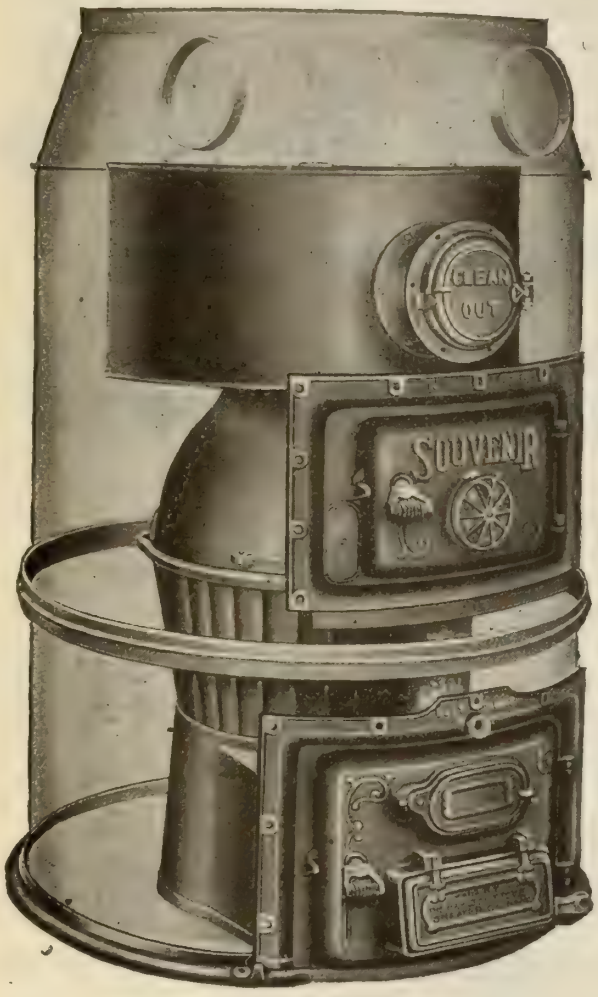
PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - - MONTREAL.

SOUVENIR

Fournaise à eau chaude

Brûle du Charbon ou du Bois. - De Vente Rapide. Bon Bénéfice.



Cette fournaise est une merveille pour le prix. C'est un des articles qui se vendent le mieux dans notre usine. Faite en petites dimensions qui la rendent particulièrement convenable pour être employée dans les habitations ouvrières.

Faite avec un foyer d'une seule pièce, fortement ondulé et garnie d'une grille modèle Smythe triangulaire, reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

La fournaise Souvenir peut être vendue à un prix étonnamment bas en vous laissant néanmoins un bénéfice très rémunérateur.

Vous plairait-il que nous vous adressions par la poste notre nouveau catalogue décrivant notre ligne complète de fournaises, poèles, cuisinières et quincaillerie pour construction?

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

Une ligne dont la vente va toujours en augmentant.

Une bourrure si bien faite qu'elle donne un long service avec des crochets si bien assujettis qu'ils ne sont jamais lâches. Les bourrures de collier Tapatco sont employées d'une extrémité à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux. Elles évitent le frottement et empêchent ainsi toutes chances de plaies, d'écorchures et d'irritation. Prenez votre part du gros chiffre d'affaires fait dans cette ligne avec les fermiers.

The American Pad & Textile Company, Chatham, Ontario

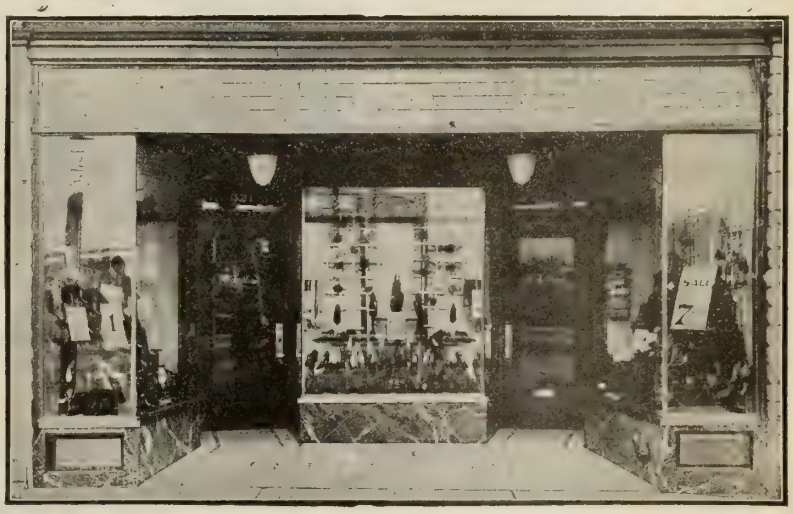
Construction de
Devanture métallique
de sûreté

ZOURI

Métal Zouri

En stock à

Halifax — Windsor
Montréal — Winnipeg
Ottawa — Regina
Toronto — Edmonton
Vancouver



M. J. H. McLELLAND, 321 Avenue Danforth, Toronto, désirant une devanture moderne s'adressa à nous. Nous avons étudié ses besoins et la vignette ci-dessus montre le résultat de nos recherches. N'est-ce pas là une belle devanture? Ecrivez pour avoir le catalogue des dessins.

THE BEST IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY
OF CANADA LIMITED
TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST IN GLASS

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 264

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

MM. les MARCHANDS et INDUSTRIELS,

Profitez de cette excellente occasion qui vous est offerte de faire connaître vos produits et de faire progresser votre commerce.

L'EXPOSITION PROVINCIALE est le plus grand facteur de publicité. Celle de cette année a un programme particulièrement considérable, comprenant des concours agricoles et industriels, des attractions merveilleuses, des manifestations patriotiques et populaires, etc.

Profitez des taux réduits des chemins de fer!

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co. Colombo, Ceylan, Thés et produits d'Orient.

SAVONNERIE DU SUD-OUEST Bordeaux, France. Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co. Londres, Angleterre, Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

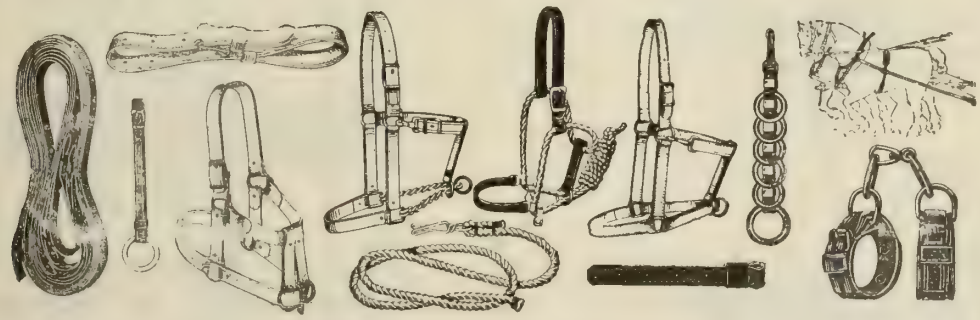
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Spécialités de Harnachements de Griffith



Harnais complets, licous, guides, traits, longes pour la jambe, courroies de mors, attaches, courroies de collier, colliers, coussins de fatigue, quincaillerie pour harnais,—tout article de harnachement.

M. le marchand, lorsque vous achetez des harnais et des spécialités de harnachement de Griffith, vous avez des articles de haute qualité que vous pouvez vendre à des prix raisonnables tout en faisant un bon bénéfice.

Demandez le catalogue complet et la liste de prix.

G. L. Griffith & Sons Limited **"Toujours en tête"** **Stratford, Ont.**

DISSTON
SAWS AND TOOLS

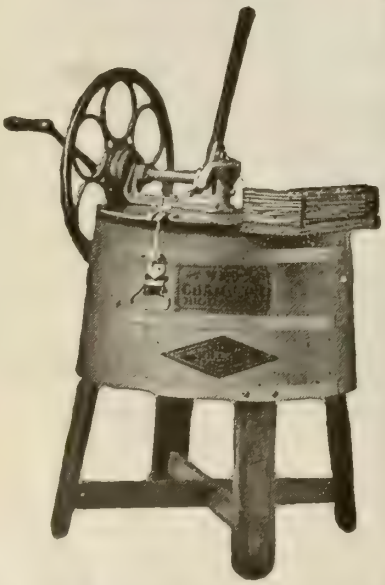
LA FAMEUSE MAISON DE SCIES ET D'OUTILS DE L'AMERIQUE

Tous les bons ouvriers connaissent la renommée universelle des scies Disston — depuis 80 ans la supériorité Disston est l'une des traditions du commerce.

Quant aux outils Disston, il est facile de comprendre pourquoi ils devraient aussi être en aussi grande demande, car la même qualité qui a fait des Scies Disston le modèle du monde se trouve également dans tous les Outils Disston.

HENRY DISSTON & SONS, LTD.
Toronto, Canada
Succursale à VANCOUVER, C. A.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Fer Galvanisé
Fleur de Lis

Le fer battu qui rivalise sur le marché avec le 'Queens Head'. Son prix est raisonnable et sa qualité absolument recommandable.

John Lysaght Limited
Manufacturiers
Bristol, Angleterre

A. C. Leslie & Co. Ltd
Agents pour le Canada
MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

O.P.W.

" Peintures et Vernis pour tous usages "

LES CHANCES D'AFFAIRES DANS VOTRE VILLE

Sont tout aussi nombreuses que partout ailleurs. Avez-vous pensé aux églises et aux autres bâtiments de votre voisinage qui ont besoin de peinture?

Prenez-vous les moyens voulus pour inciter à agir les personnes autorisées dans chaque cas?

Il y a beaucoup de chances de ce genre pour le marchand de O.P.W. parce qu'il y a un produit O.P.W. pour chaque usage, qui fait de chaque usage de peinture un objectif pour le marchand de O.P.W.

Un peu de réflexion, un peu de soin et le développement de vos ressources locales augmenteront considérablement votre commerce de peintures et vernis.

O. P. W. préserve de la dégradation la propriété de vos clients

Commandez aujourd'hui

Si vous n'êtes pas encore agent— écrivez-nous

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Ottawa Paint Works, Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

MARQUE "TIGER"

Blanc de Plomb

Vous ne pouvez ignorer le fait que la seule base pour une peinture d'extérieur consiste dans la bonne qualité du blanc de plomb. Ceci, naturellement, s'applique tout aussi bien à une peinture pour l'intérieur. La durée dépend toujours absolument du plomb. La marque "Tiger" a été employée par les peintres pratiques depuis deux générations.

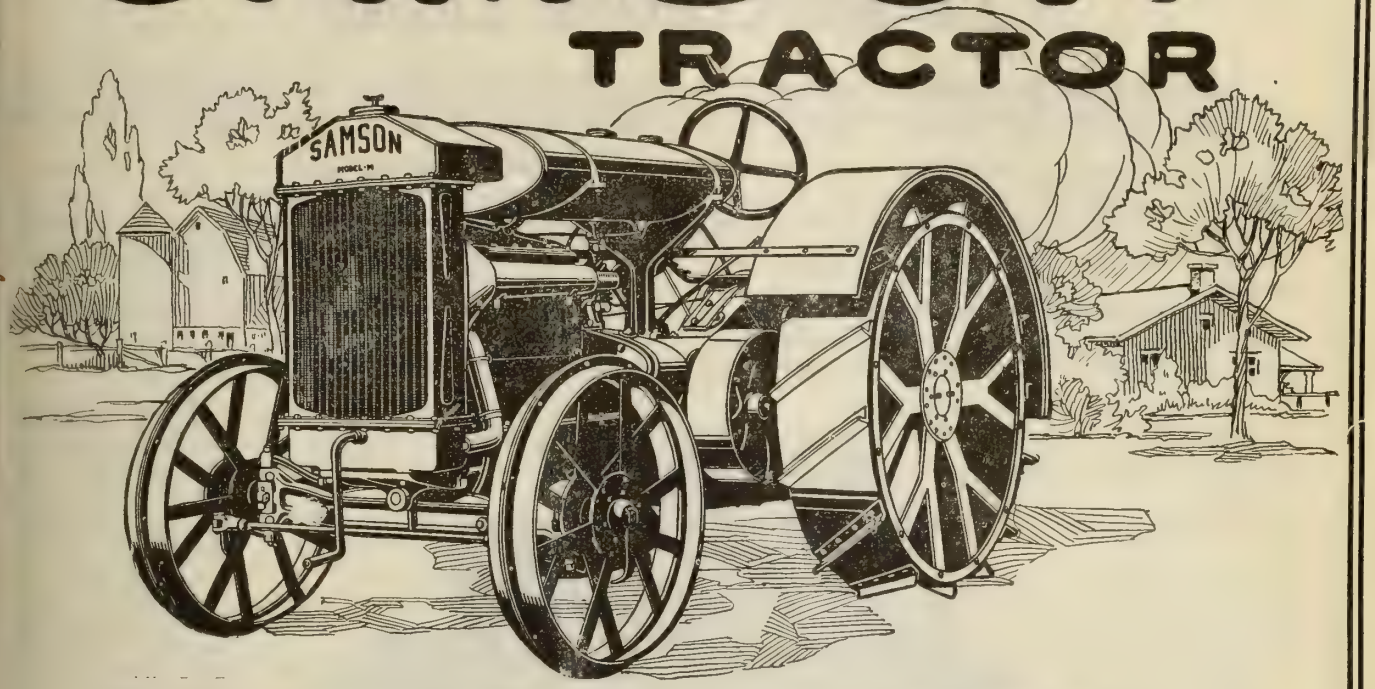
Mastic

Fait d'après notre formule spéciale. Un mastic de première qualité fait en broyant du blanc d'Espagne séché au four dans l'huile de lin pure. Se vend en boîtes, récipients de fer ou barils.

The Steel Company of Canada, Limited

HAMILTON, - - - - - MONTREAL.

ANNOUNCING THE SAMSON TRACTOR



CE QUE FAIT LE SAMSON

LA BARRE DE TRACTION

Tire une charrue à deux ou trois socs
Tire une herse à disque tandem
Tire deux herses à dents pointues de 20 pieds
Tire deux semeuses à quatre chevaux
Tire deux lieuses de 7 pieds
Tire un gros rouleau pour les routes et fait tout autre travail dur possible avec barre de traction

LA COURROIE DE TRANSMISSION

Fait tout travail dur possible avec une courroie de transmission
Fait marcher un séparateur de graines de 22 à 24 pouces
Fait marcher un écossoir de maïs à 4 ou 6 trous
Fait marcher une lourde scie circulaire
Fait marcher un gros broyeur ou un coupoir pour l'ensilage jusqu'à 14 pouces
Fait marcher une pompe centrifuge pour les travaux d'irrigation
Fait marcher un concasseur de pierre ou un gros malaxeur de béton
Fait marcher de grosses presses à foin et en un mot fait n'importe quel ouvrage demandant une force motrice stable, recommandable à la disposition de la machine du matin jusqu'au soir.

LA CULTURE MECANIQUE AVEC LE SAMSON

Le Tracteur Samson est un produit de la compagnie "General Motors", fabricant des marques d'autos bien connues telles que McLaughlin, Cadillac, Chevrolet, Oldsmobile, G. M. C. Trucks, etc.

Le Samson est le dernier mot en fait de construction de tracteur moderne du dernier perfectionnement — un élément de force motrice relié directement du radiateur aux roues arrière.

Le Samson remplace une écurie complète de chevaux. Il n'a pas de perte de pouvoir parce qu'il est construit et lubrifié comme un auto de grand prix. La distribution égale de poids, sa forme compacte, et son centre de gravité bas donnent au Samson une grande stabilité, en le faisant adhérer à la terre et en empêchant tout danger de se cabrer et de verser.

Le Samson Modèle "M" est le tracteur que vous devriez examiner avant d'acheter un tracteur de n'importe quelle marque ou de n'importe quel genre.

Le Samson Modèle "M" sera à l'Exposition de Toronto.
Demandez le prospectus.
Marchands actifs, écrivez ou télégraphiez pour territoire vacant.

The Samson Tractor Co. of Canada, Limited

COMPAGNIE SUBSIDIAIRE DE GENERAL MOTORS OF CANADA, LIMITED

OSHAWA, CANADA.

BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un **demi-siècle**, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

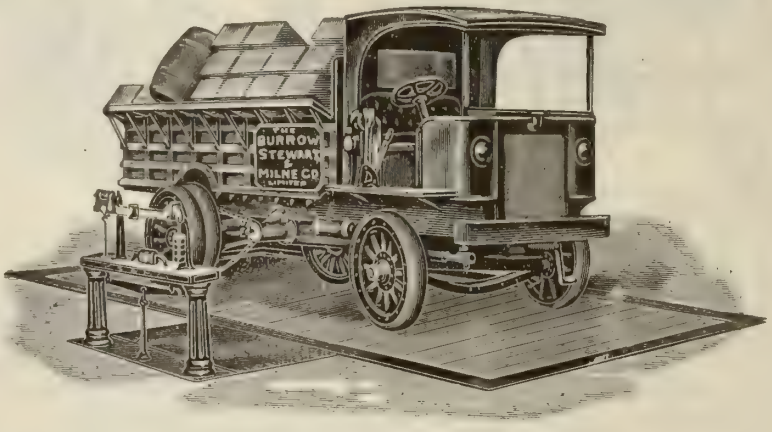
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à letttres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.
Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—**nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: **John R. Anderson, 36 rue St-Dizier.** **Toronto: 48 et 50 Lombard St.**

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

Les Importantes Maisons suivantes à Montréal

Emploient Quotidiennement les

Camions Republic avec Satisfaction

National Breweries Limited	11	Montreal Light, Heat & Power Co.	15
Thos. Davidson Mfg. Co., Limited	7	Alex. Bremner Limited	2
Alaska Bedding Co., Limited	7	Shawinigan Water & Power Co.	3
Laporte, Martin & Cie, Limitée	4	Lewis Bros., Limited	1
Canada Paper Box Co., Limited	2	Canada Casings Limited	1
James Walker Hardware Co., Limited	2	The Robert Mitchell Co., Limited	1
P. Pastene Co., Limited	2	Thos. Light	1
Bell Telephone Company of Canada	8	W. M. Lowney Co. of Canada, Limited	1
N. K. Fairbanks Co., Limited	3	Fabrique Notre-Dame	1
D. C. Brosseau & Cie	1	Miller Bros. & Sons, Limited	1
Regent Knitting Mills	1	Notre Dame Butchers Supply Limited	1
Mount Royal Color & Varnish	1	The Toilet Laundry Limited	1
P. T. Légaré Limitée	1	City of Westmount	1
Asch Limited	1	Wilders Limited	1
J. T. Levasseur	1	Dent Harrison	1
O. Taillefer	1	Standfords Limited	1
U. Boileau, Limitée	1	Darling Bros., Limited	1
N. Lapointe & Fils	1	The Massey-Harris Co., Limited	1
E. W. Caron	1	Frontenac Breweries, Limited	2
Canadian Oil Companies, Limited	1	Standard Paint Co., Limited	2
Whyte Packing Co., Limited	1	Lyman Tube & Supply Co., Limited	1
Danford Bros.	1	Aimé Petit	1
Maple Leaf Condensed Milk Co.	1	R. D. Clark & Sons, Limited	1
Canada Cement Co., Limited	1	Simonds Canada Saw Co., Limited	1
George Desjardins	1	Almy's Limited	1
J. H. Drouin	1	E. Lahaie	1
Georges Grenier	1	W. H. Pauzé	1
Ulric Pilon	1	W. C. Dickson	1
A. F. Byers & Company, Limited	1	F. Daignault	1
Belding Paul Corticelli, Limited	1	Laurentide Co., Limited	1
Merchants Awning Co., Limited	1	Canadian Carbonate Co., Limited	1

Peut-être ne vous êtes-vous jamais demandé comment il se fait que vous voyez un aussi grand nombre de camions Republic en ville.

Il est évident que les hommes d'affaires locaux ne continueraient pas à augmenter leurs flottes de CAMION AU CHASSIS JAUNE SI LE REPUBLIC n'avait pas prouvé par sa performance être le camion le meilleur et le plus économique.

Où que vous alliez vous voyez des CAMIONS REPUBLIC employés pour fins de lourds transports....parce que les CAMIONS REPUBLIC sont notés pour leur facilité à transporter les lourdes charges, et ce, pendant un TEMPS PLUS LONG à un coût moindre.

Legaré Automobile & Supply Company Limited

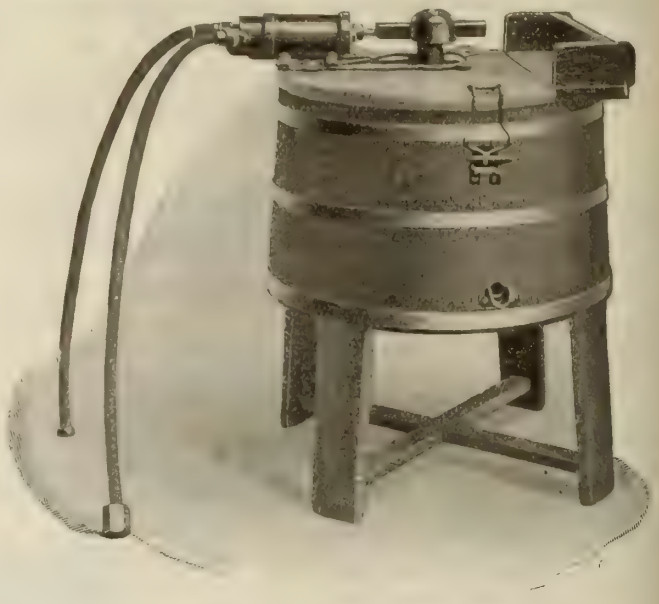
180 AMHERST — 1 AVE DU PARC — 1545 ST-LAURENT

Marchand associé

ALBION MOTOR CO., OF CANADA LIMITED, 63 RUE PRINCE.

LESSIVEUSES CONNOR

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.



Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proposition très intéressante à vous faire.

Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR" envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects—nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois—saisissez celle qui s'offre à vous.

Demandez-nous notre prop osition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, **OTTAWA, ONT.**

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

L'EXECUTION

EST CE QUI COMPTE DANS LA FACON DE REMPLIR VOTRE COMMANDE

Des difficultés nombreuses assiègent le quincaillier.
Une des plus ennuyeuses est celle du maintien du stock.

Ici à Montréal
Notre stock est important
Notre personnel est nombreux
Notre service est "le dernier cri"

Tout cela est à votre disposition pour répondre à vos demandes,
Notre catalogue vous aidera à faire votre choix.
(Vous en recevrez un exemplaire sur demande)

Notre personnel remplira la commande et en activera la livraison

Consultez Egalement nos Voyageurs

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury .·. .·. MONTREAL

PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDES

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et la pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagères canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir "EASIFIRST".

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Sur vos tablettes à peinture

et dans votre entrepôt d'emmagasinage, vous ne pouvez faire un usage plus profitable de l'espace qu'en emmagasinant les

PEINTURES ET VERNIS
de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

Depuis 1842, la demande s'en est constamment accrue et 1920 sera votre année la plus considérable dans la peinture, si vous vous spécialisez dans les produits de Ramsay. Vous ne pouvez vendre à vos clients une meilleure valeur. L'expérience de 78 années dans la fabrication des peintures et vernis est dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

Toronto MONTREAL Vancouver

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Pourquoi ne pas donner une commande d'essai ?

On a consommé cette année, plus de Macaroni que jamais.

Par conséquent, les gens doivent être un peu fatigués des marques auxquelles ils sont habitués.

Une nouvelle marque de qualité exceptionnelle veut dire plus de ventes. La saveur "Supérieure" est DIFFERENTE, la qualité est s-u-p-é-r-i-e-u-r-e-.

CECI DIT—

Beaucoup de vos clients prennent votre parole lorsqu'il s'agit d'une marque nouvelle.

Faites une commande d'essai dès maintenant. Pour notre part nous confions avec plaisir à votre décision nos chances de continuer à faire affaires avec vous. Empaquetage par 20 lbs, 10 lbs et 1 lb.

MACARONI MARQUE

SUPERIEURE

Seuls agents de vente
SAINSBURY BROS.,
116 Edifice St-Nicolas,
MONTREAL.

Vancouver, C.A., 134 rue Abbott.
Winnipeg, Man., 510 Edifice Confédération.
Toronto, Ont., 215 Edifice Board of Trade.
Halifax, N.E., 223 rue Hollis.

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontario

LE BALAI "THE BEAUTY" de SIMMS

est celui que tiennent à avoir toutes les ménagères

Il pèse 6 onces de moins que le balai ordinaire, ce qui veut dire une grande économie d'énergie, à la balayeuse qui se sert du "Little Beauty".

Il est fait pour durer. Il ne répand pas tous ses brins sur le plancher.

Le manche du "Little Beauty" a le fini d'un piano, de sorte qu'il est à l'épreuve de l'humidité, et qu'il ne cause pas d'ampoules.

Le "Little Beauty" est parfaitement proportionné, fait, qui ajouté à sa légèreté, supprime toute la fatigue du balayage.

Brosses à poêles. Balais.
Brosses à plancher. Petits balais.
Brosses à chaussures. Pinceaux à peinture.
Blaireaux.

Pour avoir des renseignements ainsi que nos prix, veuillez écrire à notre succursale la plus rapprochée.

T. S. SIMMS & Co.
LIMITED

Fabricants depuis 54 ans des meilleurs balais et brosses
Siège social: ST. JOHN, N. B.
MONTREAL LONDON TORONTO

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des
Manches de Still
surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,
ST-THOMAS - - - ONTARIO

MORROW

Les mèches "Drill" MORROW en acier forgé "high speed" résoudront vos problèmes de perçage.

Ordonnez aujourd'hui par le nom "MORROW".

F. Bacon & Compagnie, Agents,
MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

Ingersoll

Les Leaders dans leur Genre

La haute qualité, soutenue par une publicité libérale assure une grosse vente à ces lignes populaires. Elles procurent des clients satisfaits.

RE-NU-ALL

POLI POUR CAPOTES D'AUTOS

pour capotes d'autos de tout genre. Assouplit et conserve. Laisse un beau fini durable.

KLEANALL

POLI POUR CARROSSERIE D'AUTOS

Donne un fini brillant et durable à la carrosserie de l'auto. Enlève la graisse et la poussière.

IDEAL SILVER CREAM

ne raye pas, ne colle pas dans les ciselures. Pour l'argent, l'or, le cuivre, les miroirs, les statues, etc.

Ecrivez pour avoir prix et catalogue montrant la ligne complète dans les couleurs réelles.

Fabriqués par

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, - - CANADA.

Elles en ont besoin quand elle le voient

Placez les paquets Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Gold Dust est un produit Canadien dont ont besoin les Canadiennes. Notre publicité a créé la demande.

Laissez voir aux femmes Gold Dust sur vos rayons et l'écoulement se fera de lui-même.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

SURPRISE
A PURE HARD SOAP
SURPRISE SOAP

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Demande pour la Qualité

Notre vaste publicité crée une demande pour le sel que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises entretient la demande. La force, la pureté et la qualité caractérisent —

LE SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

LE SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — vendu en cartons.)

LE SEL DE LAITERIE WINDSOR

LE SEL A FROMAGE WINDSOR

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous recevra notre plus sérieuse attention.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Ltd.
WINDSOR, Ont.

OLD CITY

Confitures aux fraises

Récolte Nouvelle

Faites avec les plus beaux fruits choisis et du sucre de canne pur. Emballées dans des pots de verre attrayants. La nouvelle fabrication est prête à livrer.

. . Lorsqu'une cliente demande des confitures aux fraises, offrez lui

OLD CITY

Vous pouvez sans crainte lui garantir n'importe quel pot de cette marque.

Envoyez votre ordre aujourd'hui.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

DES REPETITIONS D'ORDRES

sont un encouragement dans les affaires et elles peuvent être réalisées en étalant les Poudres Nervines de Mathieu et en en conseillant un essai. Leurs propriétés curatives seront appréciées. Absolument pures de tout produit nuisible, elles ne contiennent ni morphine, ni chloral, ni cocaïne, ni opium.

Commandez immédiatement pour vous assurer une prompte livraison.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

Vin Tonique Sanator

Le vin tonique Sanator. Ce grand remède n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au sang sa force et sa pureté et rétablir les fonctions des organes internes et donner des résultats merveilleux à la suite de maladies graves.

Un essai vous convaincra.

Adressez sans retard votre commande à:

Napoléon Morrissette

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

Pourquoi vous laisser importuner par les Mouches

lorsqu'il est si facile de les détruire.

LE Tue-Mouche

de J.-B. Chouinard extermine en quelques minutes les mouches, poux, mites, punaises, coquerelles et tous insectes nuisibles. Garanti ne contenir aucun poison.

EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.

Si vous ne le trouvez pas dans votre voisinage, écrivez-nous et sur réception du prix, nous vous l'enverrons à nos frais par la poste.

Adressez les commandes comme suit:

Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P. Q.

EPICES

Les épices que **vous voulez** et **devez vendre** à vos clients sont celles qui sont garanties devoir rencontrer les exigences de la loi actuelle du Gouvernement pour les produits purs.

Les épices revêtues de notre fameuse étiquette "VICTORIA" sont les plus piquantes que vous puissiez vendre. Elles sont moulues parfaitement et exemptes de tous corps étrangers.

Nous garantissons la pureté, la force, l'apparence de nos épices "VICTORIA". Sur demande nous vous enverrons gratuitement une boîte de 4 oz. de l'une des variétés suivantes, pour que vous en fassiez l'essai.

Clou Girofle,	**Muscade,**
Cannelle,	**Paprika,**
Gingembre,	**Sel de Celeri,**
Crème de Tartre,	**Poivre de Céleri,**
Cayenne,	**Persil,**
Poivre blanc,	**Poivre noir, etc.**

Ecrivez-nous aujourd'hui!

Laporte, Martin Limitée

EPICIERS EN GROS

584 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

Le bœuf salé de CLARK

Vous trouverez, M. l'Epicier, que ce produit est d'une excellente vente pour l'été. Boîtes de dimensions pratiques contenant le meilleur boeuf mariné et cuit juste à point.

Le dîner bouilli canadien est également très populaire. Boeuf de première qualité joint à une variété de légumes soigneusement choisis et une sauce. Le tout est délicieusement cuit et forme un repas complet, savoureux et satisfaisant.

Faits en Canada, par des Canadiens.

W. Clark, Limited **Montréal**

UN CHOIX INVITANT POUR LES LUNCHES D'ETE

Les aliments marins de la MARQUE BRUNSWICK

Vos clients les plus difficiles seront satisfaits des produits alimentaires marins de la marque Brunswick et en redemanderont lorsqu'ils auront fait un essai de cet excellent aliment nourrissant. C'est exactement l'article qu'il faut pour les pique-niques et autres sorties d'été.

Rien que des poissons fraîchement tirés des eaux claires de l'océan.

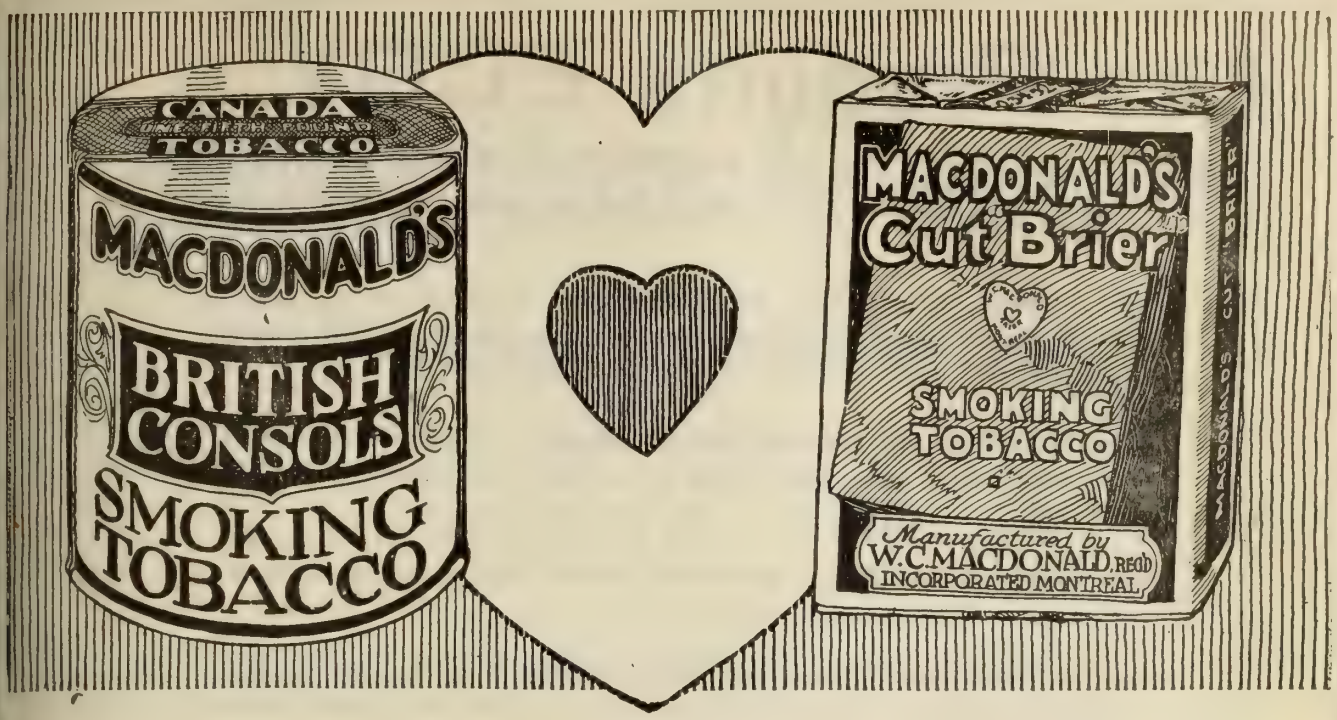
Leur goût exquis est invitant.

UN APERCU DE NOTRE ASSORTIMENT

¼ Sardines à l'Huile.
Finnan Haddies.
Harengs Marinés.
Clovisses.
¼ Sardines à la Moutarde.
(boîtes ovales et rondes.)
Harengs sauce tomate.

Commandez aujourd'hui directement à votre fournisseur de gros.

CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N. B.



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Les Produits EDDY

CREENT DE BONS BENEFICES ET UNE BONNE CLIENTELE

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatoire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journellement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Quelque chose de nouveau!

Fraises en conserve

MISES EN BOITES A

NIAGARA FALLS

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées [illegible] e sirop [illegible] is.

Qualité strictement de premier choix.

Les avez-vous vues?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

FEUTRE ET PAPIER
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

STATISTIQUES DES BANQUES CANADIENNES

Le total des prêts courants a considérablement augmenté au mois de juin

Le rapport des banques canadiennes pour le mois de juin qui a été publié à Ottawa hier accuse une nouvelle et substantielle augmentation dans le total des prêts courants consentis par ces institutions durant cette période, le chiffre de 1,365 millions environ sur celui du mois de mai et établissant un nouveau record dans les annales des banques canadiennes.

Les dépôts d'épargne continuent aussi à s'améliorer et le total du mois dernier n'est pas très éloigné du record établi au mois d'octobre de l'année dernière, la différence n'étant que de 19 millions environ tandis que les chiffres de juin accusent une augmentation de 14 millions et demi sur ceux du mois précédent et de 104 millions pour les douze mois.

Une diminution de près de 6 millions dans les dépôts à demande au mois de mai s'est changée le mois dernier en une augmentation de 14 millions et les dépôts faits dans les succursales des banques canadiennes à l'étranger donnent une idée de l'expansion prise dans cette sphère par ces institutions.

D'un autre côté, les prêts à demande en Canada ont subi au mois de juin une diminution de près de 4 millions sur les chiffres de la période précédente, mais les prêts à l'étranger ont augmenté de plus de 5 millions.

Le tableau suivant indique les changements qui se sont produits dans les opérations des banques canadiennes le mois dernier comparées au mois précédent.

	Juin 1920	Changement dans le mois.
Circulation	$ 227,775,253	+$ 1,440,216
Dép. à demande	659,622,583	+ 13,665,354
Do. à vue	1,243,700,977	+ 14,627,462
Do. à l'étr	360,358,386	+ 15,262,911
Prêts cour	1,365,151,083	+ 16,071,102
Do. à l'étr	184,328,464	+ 342,242
Prêtês à dem	115,272,587	+ 3,841,906
Do. à l'étr	219,214,431	+ 5,250,249
Numéraire	80,964,285	+ 765,685
Billetts du Dom	173,691,988	+ 1,623,421
Rés. Cent. d'or	100,400,000	— 7,650,000
Passif tot	2,811,158,772	+ 7,681,495
Actif tot	3,091,674,511	+ 10,991,711

Les changements pour l'année sont les suivants:

	Juin 1920	Changement dans l'année.
Circulation	$ 227,775,253	+$ 10,167,058
Dép. à dem	659,622,583	+ 53,695,556
Do. à vue	1,243,700,977	+ 104,131,407
Do. à l'étr	360,358,386	+ 120,156,946
Prêts cour	1,365,151,083	+ 321,438,151
Do. à l'étr	184,328,464	+ 51,802,914
Prêts à dem	115,272,587	+ 19,189,859
D. à l'étr	219,214,431	+ 51,978,386
Numéraire	80,964,285	+ 1,684,847
Billets du Dom	173,691,988	— 1,855,849
Rés. Cent. d'or	100,400,000	— 6,800,000
Passif tot	2,811,158,772	+ 371,654,698
Actif tot	3,091,674,511	+ 394,109,740

LE RAPPORT ANNUEL DE LA SAGUENAY COMPANY

Il montre que le revenu total de l'année se chiffre à $1,635,122.

Les actionnaires de la Saguenay Power and Pulp Company vont recevoir ces jours-ci le premier rapport annuel publié par cette compagnie.

Ce rapport qui couvre toutes les opérations de l'exercice terminé le 31 décembre dernier montre que les recettes brutes réalisées sur les ventes se montent à $5,416,544; après déduction d'un montant de $555,257 pour frais de ventes, il reste une balance de recettes brutes qui s'élève à $4,861,287. Les dépenses totales d'exploitation se montent à $3,538,022, de sorte qu'il reste un chiffre de recettes nettes qui est de $1,323,264. Les revenus donnent une somme de $311,857, ce qui constitue un revenu total de $1,635,122.

Les dépenses générales ont été de $214,945, lesquelles déduites du montant précédent, laissent comme balance de revenus nets une somme de $1,415,176. Sur ce montant il a été prélevé $690,134 pour les intérêts et obligations, et $260,405 pour les paiements d'emprunts faitts aux banques, etc., soit un total de $750,540, laissant un montant de $464,636. De cette dernière somme il a été déduit: une réserve de $263,000 pour les limites à bois, $149,067 pour appropriation spéciale due au coût élevé du charbon et $18,916 pour une autre allocation, soit une somme totale de $430,985 pour nouvelles appropriations, de sorte qu'au compte des profits et pertes il reste une balance de $33,651.

Le bilan général de l'actif et du passif fait voir que l'actif total est de $25,197,483. Sur ce montant, l'actif courant représente un total de $4,204,085 et le passif courant est de $3,954,108. Les principaux items qui constituent l'actif courant sont: Billets à encaisser, $659,520; stocks de pulpe en mains, $1,119,440; bois de pulpe, $904,694. Le passif courant comprend surtout: emprunts contractés auprès des banques, $1,793,365; billets payables, $764,560; comptes à payer, $627,244; intérêts sur les obligations, $355,200; fonds de réserve, $227,531. Sur l'actif total, les limites à bois, les usines et les réseaux de cehmins de fer appartenant à la compagnie sont évalués à $18,521,555.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Résidence: St-Louis 277

A. ROY

MARCHAND DE MEUBLES

Réparations de tout genre.
Spécialité de bourrure, polissage.

2259 Avenue Papineau, - MONTREAL.

Bell Téléphone 26

TRAVERSE

STE-ANNE DE BELLEVUE

U. BRUNET, Propriétaire -:- BELLEVUE HOTEL

Satisfaction garantie.

U. DULUDE

SELLIER ET CORDONNIER

Chaussures sur mesure.
Réparations de toute sorte.

STE-ANNE DE BELLEVUE.

Charles Duquette

Réparations de chaussures.
Travail soigné.

STE-ANNE DE BELLEVUE.

ASSURANCES

NOUVELLE EMISSION DE LA BRITISH COLONIAL FIRE INSURANCE COMPANY

Préférence accordée aux petits capitalistes.

La British Colonial Fire Insurance Company, de Montréal, va mettre sur le marché ces jours-ci une émission de $500,000 de capital-actions formant partie du deuxième million de son capital autorisé et non souscrit. Le capital autorisé est de 2,000,000 dont la moitié a été souscrit lors de la fondation de la compagnie, en 1912.

Au 31 décembre dernier, l'actif de la compagnie était de $1,064,413.12, réparti comme suit: capital souscrit et non appelé, $750,000; bons de la Victoire, débentures municipales et scolaires, $176,222.37; argent en banque, $90,-193.65; autre actif, $47,997.10.

La réserve pour primes non gagnées, pertes non ajustées et taxes s'élevait à $140,418.03.

Les opérations de la compagnie pour l'année 1919 montrent les chiffres suivants: montant des assurances assumées, $22,764,218; primes, $295,745.19; pertes, $634,-350.90. Depuis 1920 l'augmentation en primes a été de $10,000 à $15,000 par mois.

Bien que son nom ne l'indique guère, la British Colonial est une compagnie essentiellement canadienne-française. Son bureau de direction est composé comme suit: M. I. L. Lafleur, président; J.-B. Morissette, vice-président; Napoléon Drouin, Québec; D. O. E. Denault, Sherbrooke; L. H. Desjardins, Terrebonne; E. Huard, Lac Mégantic; J.-L. Patenaude, Montréal; Hon. J.-E. Roberge, Lambton; Hon. A. Turgeon, Québec; et directeur-gérant, Théodore Meunier.

L'émission se fait par l'intermédiaire du Syndicat l'Administration International, une nouvelle maison de courtage exclusivement canadienne-française fondée par MM. Arthur Charbonneau et J.-L. Patenaude, et dont les bureaux sont ouverts depuis quelques jours à peine. Afin de donner aux petits capitalistes une occasion de souscrire à cette émission d'actions de la British Colonial, la préférence sera donnée aux souscripteurs de dix actions ou moins.

DESTRUCTION DES DEBRIS D'ABATAGE

Diverses méthodes adoptées pour réduire les dangers du feu.

Le service forestier du Dominion est le premier à systématiser la destruction des débris d'exploitation forestière au Canada. Cette destruction est l'une des conditions contenues dans les contrats de vente de bois sur les réserves du Dominion. Elle s'effectue maintenant d'une manière générale sur les terres concédées sans permis dans les réserves forestières du Dominion. Une fois que les bûcherons sont au courant du travail et qu'ils le reconnaissent d'opération ne sont pas un obstacle à la concurrence avec ceux qui se livrent à une telle entreprise sous d'autres conditions. Les revenus du gouvernement provenant de cette exploitation sont un peu moindres, par suite de cette obligation, mais les fonctionnaires en charge reconnaissent que c'est néanmoins une bonne mesure. Toutefois, cette destruction des débris n'est pas rendue obligatoire sur les terres du Dominion concédées sans permis, car elles ne ressortent pas de la juridiction du service forestier. Il s'ensuit qu'il y a grand danger d'incendie pour les terres à réserves forestières.

De grands progrès en destruction des débris ont été effectués dans les exploitations des forêts côtières de la Colombie-Britannique et de celles de l'intérieur. Ce résultat est dû, en grande partie, à la coopération entre le service forestier de cette province et les exploitants. Bien qu'il n'existe aucune obligation légale de détéruire les débris, les frais d'opération sont répartis entre l'exploitant et les fonds affectés à la production des forêts. Dans la région côtière, le brûlage s'effectue à l'éparpillé, ce qui coûte très peu.

Mais ce mode de brûlage ne saurait être suivi dans les provinces de l'Est, vu que ce serait endommager les arbres laissés sur pied, et que souvent le sol est très inflammable. Il faut ten pareil cas empiler les débris avant le brûlage; un tel travail est naturellement plus coûteux, et à ces frais s'ajoutent ceux de la surveillance du feu pendant le brûlage.

DANGER DES ECLAIRS

Inspection des paratonnerres — Comment isoler les clôtures et protéger les bestiaux.

Quoique les orages électriques soient plus fréquents pendant les mois d'été, il en survient souvent au printemps, et l'on sait que des incendies ont été causés par la foudre en avril et mai.

Les paratonnerres ont démontré leur efficacité en protégeant nos bâtiments. Il est rare qu'ils aient mal fonctionné, et même alors, la faute provenait plutôt d'une défectuosité d'installation ou de leur détérioration.

Il faut examiner les paratonnerres, pour savoir si les isolateurs sont en bon état, s'il y a des courbures à la tige permettant contact avec la charpente, ou s'il y a corrosion au point d'entrée dans le sol. Cette dernière précaution est importante. L'électricité est conduite à la terre par la tige, mais, si elle est corrodée, et que la liaison avec le sol fait défaut, il en résultera probablement un incendie. Donc, examen de cette partie de la tige, pour s'assurer que l'extrémité est en bon état et enfouie en terre *humide*.

Quand on construit une clôture métallique, c'est une bonne précaution que d'y relier un fil de terre à chaque longueur de cinq perches environ. Les clôtures métalliques attirent la foudre pendant un orage; et, comme les bestiaux se réfugient souvent alors le long des clôtures, ils sont exposés à être électrocutés par le contact avec les fils. On enroule les parafoudres, ou fils de terre, autour de chaque fil de la clôture, et on les fait entrer en terre à

Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

Victoriaville Furniture Company, Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

Beldings

MADE IN CANADA

NEEDLECRAFT

Le Produit Rend l'Art Possible

Dessins exclusifs et attrayants en articles étampés en toile et en coton, pour broderie artistique de LINGERIE, ROBES D'ENFANTS, MATINEES, TABLIERS ET CHAPEAUX DE JARDIN et une grande variété d'articles délicats et utiles.

Belding-Corticelli Limited

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

Lorsque les clients disent adieu, les commis sont sans défense, le service est à l'arrêt.

Achetez des maintenant cette nouvelle Dayton

Pouvez-vous oser, M. le Marchand, donner au public une telle idée de votre manque de prévoyance? Vos affaires vous permettent-elles l'invasion d'un tel gaspillage économique.

Considérez ce que cela signifie: Dépense inutile de commis, occasion manquée de satisfaire les anciens clients et d'en faire de nouveaux --- en un mot la différence entre des ventes qui diminuent et un commerce qui prospère. Répondez aux besoins des heures de presse avec plus de Daytons.

FAITE EN CANADA	**Evitez l'ennui de faire attendre les clients.** **Les Daytons placées en des endroits convenables de votre magasin, vous aident à satisfaire vos clients et épargnent du temps et de la peine.**	**SI C'EST UNE DAYTON ELLE EST JUSTE**

LA QUESTION IMPORTANTE N'EST PAS: "COMBIEN COUTE-T-ELLE?" MAIS BIEN: "QU'EN COUTE-T-IL DE S'EN PASSER?"

Catalogue et détails sur demande.

International Business Machines Company, Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

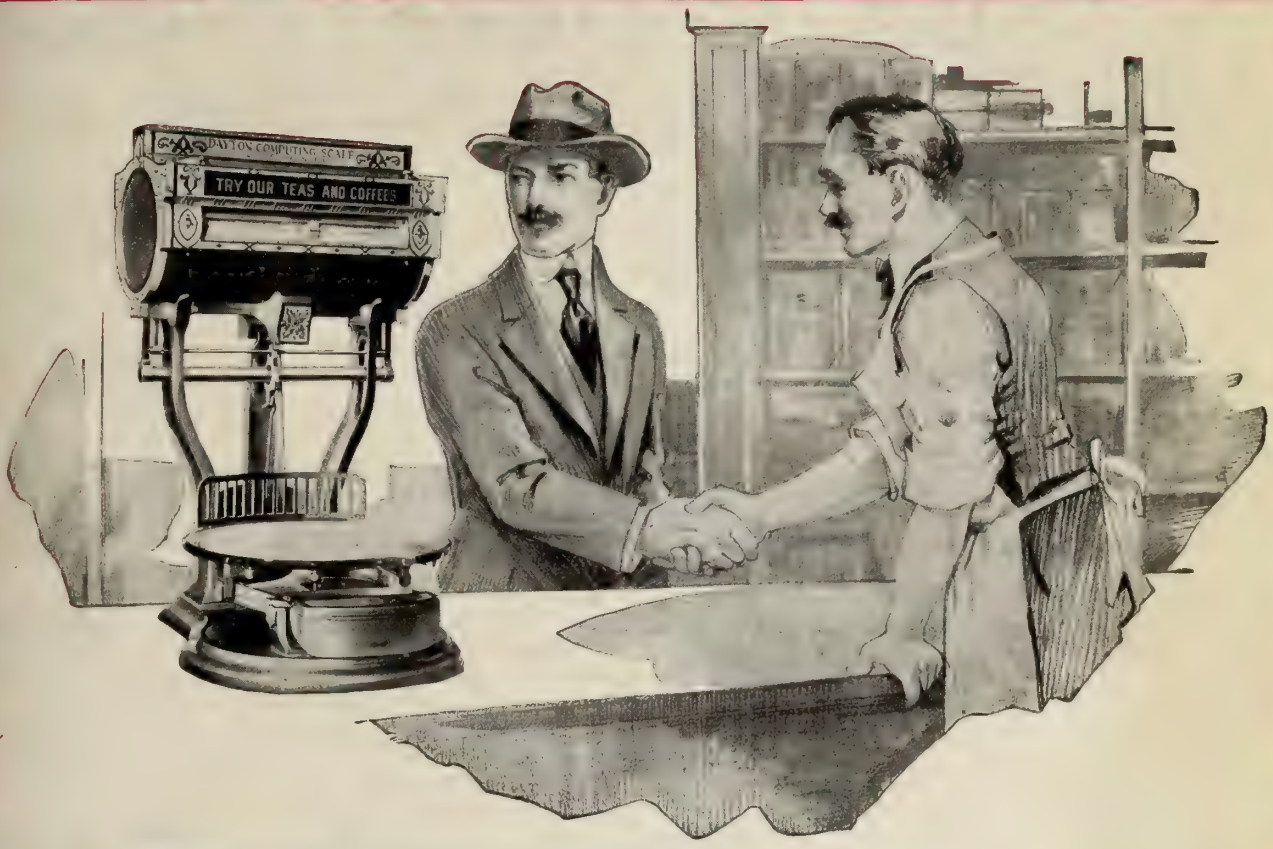
BUREAUX A

Halifax, 14 Grandville St., Québec 506 Edifice du Merger; Montréal, 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest; Ottawa, 188 Queen St.; Toronto, [illegible] Yonge St.; Hamilton, 175 James St. N.; Walkerville, Ont., 44 Lincoln Rd; Winnipeg 227 Ave. McDermott; Saskatoon, 254 Third [illegible] Calgary, 127 Sixth Avenue, Edmonton, 10118, 102e Rue; Vancouver, 110 Water St.

Fabricants aussi de l'Enregistreur de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 6 août 1920 Vol. XXXIII—No 32



-- et quand vint l'heure d'affluence

L'EPICIER ETAIT PRET AVEC "CETTE AUTRE DAYTON"

C'est pourquoi il compte le voyageur de Dayton au nombre de ses meilleurs amis. Les heures d'affluence ne peuvent pas être abandonnées à elles-mêmes. La congestion dans le service, résultant d'un agencement désuet ou d'un manque d'agencement, signifie:

1—Des commis qui attendent sans pouvoir rendre service; du temps perdu lorsque le temps est le plus précieux;
2—Un arrêt des affaires qui indique une inefficacité de direction, aux yeux des clients qui en sont témoins;
3—Une file de clents vexés et mécontents d'attendre, dont la plupart ne revennent pas;
4—Perte de clientèle; et encore pis, perte de la confiance qui vous attire de nouveaux clients.

OCCUPEZ-VOUS DE VOS HEURES D'AFFLUENCE

"Rien ne fait prospérer comme le succès"—et quelle meilleure démonstration d'un commerce prospère et florissant que l'heure d'affluence.

Montrez votre capacité d'affaires en prévoyant à l'avance un agencement approprié. Des DAYTONS plâcées à des endroits convenables de votre magasin signifient un service plus rapide, un grand écoulement et des bénéfices accrus.

FAITES EN CANADA

International Business Machines Company, Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

BUREAUX A

Halifax, 44 Grandville St., Québec, 506 Edifice du Merger; Montréal, 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest; Ottawa, 188 Queen St.; Toronto, 145½ Yonge St.; Hamilton, 175 James St. N.; Walkerville, Ont., 44 Lincoln Rd; Winnipeg, 227 Ave. McDermott; Saskatoon, 254 Third Avenue; Calgary, 127 Sixth Avenue; Edmonton, 10118, 102e Rue; Vancouver, 110 Water St.

Fabricants aussi de l'Enregistreur de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.

COMMENT ARRANGERIEZ-VOUS CETTE VITRINE DE $40.000 ?

LA Compagnie "United United Cigar Stores" paie, dit-on, un loyer annuel de $40,000 pour une vitrine double sur un coin de l'Edifice Flatiron à New-York.

Etourdissant, direz-vous. Il est vrai que nous savons tous que la Compagnie "United Cigar" est une organisation commerciale excessivement progressive et hardie. Elle ne paierait certainement pas une somme aussi énorme pour une vitrine si elle ne lui rapportait un bénéfice réel sur sa mise de fonds.

Il semble à peine nécessaire de dire que cet étalage est changé fréquemment et que la plus grande attention et le plus grand soin sont apportés à son arrangement.

Vous, les marchands, vous pouvez ne pas avoir des loyers de $40,000, mais le simple fait que les loyers des magasins sont calculés sur la base de la grandeur de la devanture montre l'importance des vitrines d'étalage.

Vos vitrines peuvent ne pas vous coûter $40,000, mais elles ont une valeur. Plus de dix personnes passent devant votre magasin pour chaque personne qui rentre. Des étalages attrayants non seulement attirent plus de clients à votre magasin, mais souvent aussi décident une vente avant qu'ils n'entrent.

Beaucoup de temps, de souci et de dépenses sont consacrés aux affiches, cartes d'étalage et enseignes O-Cedar qui vous sont offertes pour rendre vos étalages attrayants et nous nous ferons un plaisir de vous aider ou de vous donner des suggestions, si vous le désirez, pour faire de votre étalage O-Cedar un vrai procureur d'affaires.

Les marchands trouvent qu'un étalage fréquent d'O-Cedar sert à concentrer l'attention du public acheteur qui a appris les mérites d'O-Cedar par les journaux et les magazines, dans lesquels paraît une campagne de publicité vaste et constante.

O-Cedar Polish

Channell Chemical Co., Limited, Toronto

L'entrée faite au moment de la vente est placée dans la filière de crédit. Aucune autre entrée ni écriture n'est nécessaire.

Une seule écriture suffit pour l'entrée d'une vente à terme

par la méthode N. C. R. de tenir les comptes de crédit.

Après que le commis a fait l'entrée originale au moment de la vente, aucune autre entrée, écriture ou report n'est nécessaire jusqu'à ce que le paiement soit fait sur le compte.

Chaque compte est toujours tenu à jour — prêt pour un règlement immédiat.

Des milliers de marchands dans toutes les branches du commerce emploient maintenant cette filière moderne de crédit N. C. R.

Ils trouvent que c'est le système de crédit le plus sûr, le plus rapide et le plus économique qu'ils puissent employer. Elle leur épargne du temps et de l'argent.

THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY OF CANADA, Ltd.

BUREAUX-SUCCURSALES:

Calgary . . . . . 714 Second Street W.	London . . . . . 350 Dundas Street
Edmonton . . . . . 5 McLeod Bldg	Ottawa . . . . . 306 rue Bank
Halifax . . . . . 100-102 Granville Street	Québec . . . . . 133 rue St-Paul
Hamilton . . . . . 14 Main Street E.	Régina . . . . . 1820 Cornwall Street
Montréal . . . . 122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver . . . . . 542 Pender Street W.
Toronto. . . . . 40 Adelaide Street	St. John . . . . . 86 Prince William Street
Winnipeg . . . . . 213 McDermot Avenue	Saskatoon . . . . . 265 Third Avenue S.

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.

Remplissez ce coupon et mettez-le à la poste aujourd'hui.

Dépt. 27 — The National Cash Register Company of Canada Limited, 97 Pelham Avenue, Toronto, Ontario:

Veuillez me donner des détails complets sur le système de tenue des comptes de crédit par la Filière N. C. R.

Nom .....

Commerce .....

Adresse .....

Le Roastbeef de CLARK

M. l'Epicier, vaut la peine d'être poussé en cettet saison. Boeuf du plus beau choix, délicieusement cuit et pressé de façon à se couper facilement en tranches. .Economique pour votre client et avantageux pour vous.

LE SPAGHETTI DE CLARK

avec sauce tomate et fromage

Un mets savoureux et satisfaisant préparé avec les ingrédients les meilleurs. Est appétissant et nourrissant tout en étant de prix modéré.

Les "Bonnes Choses de Clark" sont toutes de bonne vente.

Faites en Canada, par des Canadiens.

W. Clark, Limited **Montréal**

Pour les Lunches Délicats de l'Été, Recommandez les Produits Alimentaires Marins de la

MARQUE BRUNSWICK

Les produits alimentaires Marins de la Marque Brunswick ne demandent pas de cuisson et sont par suite l'idéal pour préparer les lunches pendant les chaleurs et des repas pressés. Tenez votre stock bien exposé, car leurs avantages sont si évidents qu'un simple étalage et une légère remise en mémoire augmenteront énormément vos bénéfices.

Vérifiez votre stock aujourd'hui et commandez une bonne provision de ces lignes populaires.

¼ Sardines à l'Huile.
Finnan Haddies.
(Boîtes rondes)
Harengs Marinés.
Harengs sauce tomate.
Clovices.

CONNORS BROS., LIMITED,

Black's Harbor, N. B.

ROSE BRAND

Les meilleurs des aliments de choix

Seuls les produits alimentaires de tout premier choix parmi tous ceux que nous recevons et que nous préparons pour les marchés mondiaux sont revêtus de l'étiquette de la MARQUE A LA ROSE.

Par une longue période d'étude et d'expérience pratique s'étendant à plusieurs générations, nous avons perfectionné les procédés qui procurent à la MARQUE A LA ROSE cette saveur distinctive et agréable au goût.

La haute qualité des produits de la MARQUE A LA ROSE est obtenue par une sélection minutieuse et une préparation dans des conditions idéales et scrupuleusement hygiéniques. En un mot les produits de la marque à la Rose sont les produits les plus choisis d'un établissement que depuis 67 ans est réputé pour la haute qualité de ses produits alimentaires.

Pour aider nos marchands à établir leur commerce d'aliments purs, la demande pour la MARQUE A LA ROSE va être créée par une publicité énergique dans les grands quotidiens, hebdomadaires et magazines.

De jolies cartes d'étalage superbement coloriées, des pancartes, des dispositifs d'étalage, qui sont un appoint appréciable pour tout magasin, ont été préparés et sont adressés à tout marchand, sans aucun frais, avec des livres de recettes et des cartes de comptoir.

L'établissement de la MARQUE A LA ROSE fait tous ses efforts pour soutenir les intérêts de ses détaillants.

Canadian Packing Company, Limited

TORONTO, ONTARIO

USINES DE SALAISONS:
Brantford, Montréal,
Toronto, Hull
Peterboro.

SUCCURSALES:
Fort William Sudbury,
Sydney, N. E., Charlottetown, I. P. E.,
Winnipeg, Man.

When you eat let it be the best

WAGSTAFFE'S

Pure Strawberry Jam
Pure Raspberry Jam

Made from
Fruit and Granulated Sugar
Only

Boiled with care in silver pans

ASK YOUR GROCER FOR IT

"Lorsque vous mangez faites que ce soit le meilleur."

La confiture Wagstaffe aux fraises de la nouvelle saison 1920, est maintenant prête à livrer.

Commandez-la à vos fournisseurs de gros.

Wagstaffe Limited

METTEURS EN CONSERVE DE FRUITS PURS

Avenues Maple et Gage, - - - - - - - - - HAMILTON.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

POIVRE NOIR
POIVRE BLANC
POIVRE ROUGE
GINGEMBRE de la JAMAIQUE
GINGEMBRE du JAPON
CANNELLE
MENTHE
SAUGE
CHICOREE, Etc.

CLOU DE GIROFLE
PIMENTO (clou rond)
EPICES DE CEYLON
MACIS
MUSCADE
ANIS
POIVRE DE CELERI
SEL DE CELERI
FEUILLES DE LAURIER
SARRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

Demandez nos Prix.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
MONTREAL.

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

57 57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57

CONSERVE

1920

Donnez aujourd'hui votre commande pour la conserve de cette saison de

Confitures aux framboises

OLD CITY

Il n'y a qu'une seule chose que vous regretterez lorsque vous aurez reçu votre ordre de cette superbe conserve nouvelle, c'est de ne pas en avoir commandé davantage.

Faites avec les plus beaux fruits de la récolte de cette année et du sucre de canne pur par le procédé incomparable OLD CITY qui est cause que les confitures OLD CITY se vendent si bien partout.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

LE MEILLEUR CAFE
DANS
LE MEILLEUR EMBALLAGE
POUR
LA MEILLEURE CLIENTELE

Chase & Sanborn

MONTREAL, P. Q.

La Compagnie de Biscuits Nationale, Limitee

SAINT-HYACINTHE, QUE.

Tous les jours nous arrivent de nouveaux clients qui ont entendu parler de nos biscuits et qui sont anxieux de les goûter... pour ensuite s'en faire un stock considérable.

Au temps de la villégiature, les biscuits préférés sont les nôtres. Et la supériorité de notre marchandise, d'accord avec le prix, a fait nommer nos biscuits du nom alléchant:

"BISCUITS-BIJOUX VINGTIEME SIECLE."

Qui nos biscuits a eus . . .
En voudra encore . . .
En voudra toujours . . .

LA PLUS GRANDE COMME LA PLUS PROMPTE ATTENTION EST DONNEE A TOUTES LES COMMANDES.

ECRIVEZ-NOUS... FAVORISEZ-NOUS DE VOTRE COMMANDE... ET VOUS N'AUREZ QU'A VOUS FELICITER DE VOTRE DEMARCHE...

1842 TOUJOURS EN AVANT 1920

Produits de la plus haute qualité, à des PRIX RAISONNABLES

CAFE "O W L"

Rôti, moulu ou en grains, STRICTEMENT PUR.
En ferblancs de 5, 10, 25 et 50 lbs.

THE "P R I M U S"

Noir et Vert Naturel. — En paquets seulement: 1 lb. ½ lb. ¼lb.
Le meilleur thé en paquets aujourd'hui sur le marché.

GELEES EN POUDRE "P R I M U S"

Un aliment délicat—Un dessert exquis—Une nourriture pour les malades.
AROMES ASSORTIS.

POUDRE A PATISSERIE "P R I M U S"

Garantie parfaitement pure et ne contenant ni alum ni albumine. Egale sinon supérieure à toutes les marques de poudres à patisserie actuellement sur le marché.

CREME DE TARTRE "P R I M U S"

Garantie strictement pure. — Paquets 2 et 4 oz.

VINAIGRE DE MALT
VINAIGRE BLANC } **"P R I M U S"**

Ce qu'il y a de mieux comme vinaigres canadiens.

CONSERVES ALIMENTAIRES DE FRUITS ET LEGUMES "P R I M U S"

La marque **"PRIMUS"** est une garantie de qualité et de pureté.

BREUVAGES D'ETE

CORDIAL LIME JUICE	"P R I M U S"
CORDIAL A L'ORANGE	"P R I M U S"
CORDIAL AU CITRON	"P R I M U S"
CORDIAL AUX CERISES	"P R I M U S"
CORDIAL AUX MURES	"P R I M U S"
SIROPS DE FRUITS	"P R I M U S"

SIROP DE VINAIGRE (Raspberry Vinegar) "P R I M U S"

Ces breuvages de haute qualité seront appréciés durant les chaleurs, comme breuvages rafraîchissants, autant qu'agréables.

LIQUEURS NON ALCOOLIQUES "BRIAND & JAQUET"

Comprenant: Crème de Menthe, Cherry Brandy, Raspberry Brandy, Grenadine, Curaçao.
Préparées sans alcool d'après une vieille recette française.

VIN DE GINGEMBRE
SLOE GIN } **"C O L D & C O."**

Demandez notre catalogue. — — Echantillons fournis sur demande.

Notre motto "SATISFACTION"

L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE

EPICIERS EN GROS, IMPORTATEURS ET MANUFACTURIERS.
Montréal.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE

VENDEZ LA MEILLEURE

Mélasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant directement des îles.

PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL.

"Détruisez les Mouches"

C'est le cri de guerre de tous les comités d'Hygiène

Comment les détruire? Rien de plus facile avec le

Tue-Mouche

de J.-B. Chouinard qui détruit en quelques minutes les mouches, poux, mites, punaises, coquerelles, et tous insectes nuisibles. Garanti ne contenir aucun poison.

EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.

Si vous ne le trouvez pas dans votre voisinage, écrivez-nous et sur réception du prix, nous vous l'enverrons à nos frais par la poste.

Adressez les commandes comme suit:

Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P.Q.

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers - - - **MONTREAL**

Le Café VICTORIA

Doit sa popularité parmi les épiciers, à son pouvoir de plaire aux différentes classes de leurs clients qui trouvent une grande satisfaction dans son goût exquis et particulier.

Pourquoi ne pas faire un essai personnel de ce Café sans égal? C'est si facile.

Vous n'avez qu'à nous demander un échantillon qui vous sera envoyé gratuitement.

Vous verrez peut-être la possibilité d'augmenter vos ventes de Café considérablement, en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix.

Laporte, Martin, Limitée

EPICIERS EN GROS

584 rue Saint-Paul Ouest, MONTREAL

Vin Tonique Sanator

Le vin tonique Sanator. Ce grand remède n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au sang sa force et sa pureté et rétablir les fonctions des organes internes et donner des résultats merveilleux à la suite de maladies graves.

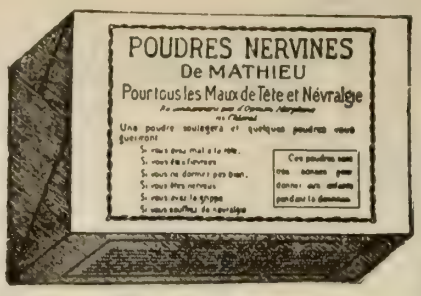
Un essai vous convaincra.

Adressez sans retard votre commande à:

Napoléon Morrissette

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.



LES BENEFICES DE L'EPICIER

Sont susceptibles d'être augmentés losqu'il tient et expose une ligne profitable comme les Poudres Nervines de Mathieu. Elles peuvent être recommandées pour maux de tête, névralgies, nervosité, fièvre, etc.

Plus la satisfaction de vos clients sera grande, plus vos chances d'affaires seront brillantes.

Nous vous conseillons de donner votre commande aujourd'hui pour vous assurer une prompte expédition.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les démandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N. B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto ; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N. E.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge.

LAC MEGANTIC, Que.

Les Ventes de THÉ VERT "SALADA"

ont augmenté de plus de

50,000 livres

pendant les six derniers mois dans la Province de Québec seule.

"SALADA" vous garantit un écoulement rapide et un bénéfice assuré.

Si cela signifie quelque chose pour vous, envoyez immédiatement votre commande sur le coupon ci-dessous.

L'Etiquette **BRUNE** vous coûte.. ..	0.60
Vous la vendez..	0.70
L'Etiquette **BLEUE** vous coûte.. ..	0.70
Vous la vendez..	0.80
L'Etiquette **ROUGE** vous coûte.. ..	0.73
Vous la vendez..	0.90
L'Etiquette **OR** vous coûte..	0.81
Vous la vendez..	1.00

SALADA TEA CO. OF CANADA, LTD.,
102 Rue St-Paul Ouest, Montréal.
Veuillez expédier immédiatement

.....lbs thé vert, éétiquette **BRUNE.**
.....lbs " " **BLEUE.**
.....lbs " " **ROUGE.**
.....lbs " " **OR.**

Salada Tea Co. of Canada
LIMITED

MONTREAL

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

Un bureau qui défie la perte

Un bureau qui défie la perte — voilà exactement ce qu'est le bureau pratique "Office Specialty". Il agit comme un assistant dans votre travail en vous évitant toute perte d'énergie et de temps. Il fait automatiquement pour vous votre travail de routine vous laissant libre de vous consacrer aux problèmes importants.

BUREAU PRATIQUE
"Office Specialty"

Un bureau combiné avec une filière personnalisée. Il emmagasine une foule d'informations — dont chaque fait et chaque chiffre se trouve instantanément sous la main. Il y a une place pour chaque chose. Son dessus uni et spacieux vous permet de vous hâter sans vous en apercevoir. Le Bureau Pratique oblige à avoir de l'ordre.

Le Bureau pratique et les autres bureaux "Office Specialty" comprenant des modèles pour tout usage, sont faits par des ouvriers Canadiens dans notre fabrique Canadienne.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited

Siège Social: NEWMARKET Canada.

Magasins à agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Chaque bureau "Office Specialty" est rendu parfait par une expérience de plus de 30 années dans la fabrication des agencements de bureau et dans l'étude des besoins des maisons et institutions commerciales du Canada. Un bureau "Office Specialty" est le chemin qui vous mène à augmenter et à améliorer votre succès en affaires. Ecrivez ou téléphonez à notre magasin de service le plus proche pour tous détails sur les bureaux et l'agencement.

LE BUREAU PRATIQUE

Pas de recherches fatigantes pour un papier important lorsqu'un client est au téléphone, pas de retard fatigant. Le papier dont vous avez besoin est au bout de vos doigts dans un instant.

La vente du Shortening

Pendant les chaleurs

EN ACHETANT le shortening pour l'employer en été, ce que vos clients désirent c'est un produit qui lui donne la même satisfaction que pendant les temps frais.

Le Shortening Cotosuet de Swift

est toujours de qualité égale toute l'année. Sa consistance veloutée est uniforme et ses qualités ne sont pas affectées par la chaleur ni par le froid.

Pendant les chaleurs, la ménagère préfère acheter des produits emballés d'une façon pratique. Le Shortening Cotosuet de Swift est emballé dans des seaux pratiques et hygiéniques, de différentes dimensions pour convenir à toute demande.

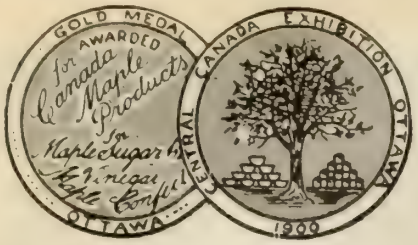
Vos clients peuvent ne pas savoir que le Shortening Cotosuet de Swift est idéal pour tous les genres de friture — particulièrement pour préparer les mets légers d'été. Il est agréable à employer et il frit sans brûler ni fumer et sans goût ni odeur.

Faites ressortir ces points à vos clients. Cela vous procurera des ordres constants et répétés.

La Compagnie Canadienne Swift

Limitée

TORONTO WINNIPEG EDMONTON



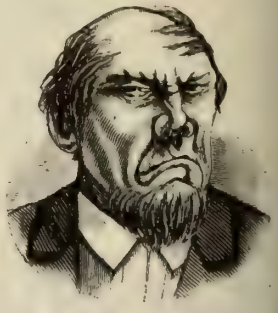
Le Beurre de Sucre

FOREST CREAM

de SMALL

Je le vends, c'est tout.

est délicieux et doux, se tartine comme du beurre, et le meilleur au monde depuis près d'un siècle. Rappelez-vous le nom et insistez pour l'avoir chez votre fournisseur de gros.



Je vends une marque bon marché, qui est tout aussi bonne.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

NOS BALAIS

"LA BELLE MENAGERE"

ONT SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES

ILS SONT RECONNUS A PRESENT PAR TOUT LE MONDE COMME LES MEILLEURS BALAIS FAITS A LA MAIN AU CANADA.

Prenez en stock ces balais renommés qui seront appréciés par votre clientèle.

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard - - - - QUEBEC

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

NOUS SOMMES LES AGENTS EXCLUSIFS POUR LE CANADA DES MAISONS SUIVANTES:

California Prune & Apricot Growers Association

California Walnut Growers Association

Western Canning Co.

Pratt-How Canning Co.

Superior Macaroni Co., Limited

Nous exposerons un assortiment complet et varié des produits de ces diverses marques à

L'Exposition de Toronto

Nous vous invitons cordialement à venir nous y rendre visite afin de vous rendre compte par vous-même des produits que nous pouvons vous offrir.

SAINSBURY BROS.,

116 EDIFICE ST-NICOLAS,
MONTREAL.

VANCOUVER, C. A. 134 Abbott St.
WINNIPEG, MAN. 510 Confederation Bldg.
TORONTO, ONT. 215 Board of Trade Bldg.
HALIFAX, N. E. 223 Hollis St.

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt.. 47
American Pad.. 56
Aladdin .. .. .. Couverture
Assurance Mt-Royal 64

B

Banque Molsons 62
Banque Nationale.. 62
Banque Provinciale 62
British Colonial Fire Ins. 64
Brodeur, A.. 35
Brodie & Harvie 14
Bowser 58

C

Canada Life Assurance... ..Co.. 64
Canada Foundries 49
Channell Chemical Co. .. .. Couverture
Canadian Packing.. 5
Canadian Salt.. .. .. .. .49
Cie de Biscuits Nationale. 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64
Christin & Cie Ltée .. .. Couverture
Chouinard, J.-B 12
Church & Dwight.. 12
Chaput Fils & Cie Ltée.. 11
Clark, Wm.. 4
Chase & Sanborn.. 10
Cie Jacques Cartier.. .. 18
Connors Bros.. 4
Côté et Lapointe.. 35
Couillard, Auguste 64
Commission de l'Exposition de Québec.. 35

D

Dominion Canners Co. Ltd 66
Duffy, J. J. & Co.. 7
Doswell Lees & Co. Ltd. 57

E

Eddy Co.. 10
Ecole des Hautes Etudes. 62

F

Fontaine, Henri.. 35

G

Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie.. 64
Griffith & Son Ltd.. .. 56

H

Hamilton Stove 59
Heinz.. 8

I

Imperial Tobacco.. .. 36-39
International Business .. Machine.. .. ..Couverture

K

Kearney Bros.. 8

L

Laporte Martin 13
Légaré Auto & Supplies. 55

M

Macdonald Reg'd Inc. .. 41
Mathieu (Cie J.-L.) 14
McArthur, A. 18
Morrissette 14
Montbriand, L. R. 64
Megantic Broom.. 14
Montreal Biscuits Co. .. 8
Morrow Screw & Nut Co. 60

N

National Cash Register.. 3
National Breweries Ltd. 6-16
Nova Scotia Steel Co. .. 49

O

Office Specialty 16
Old City Mfg. Co. 9

P

Pastene, P. & Co. Ltd. .. 22
Poulin & Cie Ltée 35
Pigeon & Lymburner.. .. 54
Pure Cane Molasses.. .. 12
Pink Co. Ltd. 58
Pedlar People.. 54

R

Ramsay Paints 60

S

Sainsbury Bros. 19
Salada Tea Co. of Canada, Ltd 15
Seagram, Jos. 18
Sherbrooke Cigar Co. .. 38
Swift Canadian.. 17
Smalls 18
Stauntons, Ltd. 60
Stanway Hutchins 35
Still, J. H. Mfg. Co. 60
Sun Life of Canada 64
Superior Macaroni 21

T

Trees 54

W

Wagstaffe Ltd. 6
Western Ass. Co. 64
White Swan 20

La Moutarde White SWan

"Elle a le piquant"

L'Eté est la saison de la Moutarde

Placez cette moutarde populaire faite en Canada, bien en évidence dans vos étalages pendant les chaleurs. Pour les pique-niques, les lunches avec viande froide, les salades, etc., elle est absolument indispensable.

La moutarde White Swan, vous coûte moins cher, M. l'Epicier, que n'importe quelle autre marque importée, et c'est une moutarde Supérieure. Jetez un coup d'oeil sur votre stock aujourd'hui et laissez-nous vous envoyer un ordre d'essai de cet article à vente rapide.

Empaquetée d'une façon attrayante en

¼ lb. . . . . $2.25 ½ lb. $4.00

White Swan Spices & Cereals Limited

Toronto, Canada

Pourquoi ne pas donner une commande d'essai ?

La vignette ci-dessus représente la belle usine neuve où est fabriqué le Macaroni de la Marque Supérieure.

On a consommé cette année, plus de Macaroni que jamais.

Par conséquent, les gens doivent être un peu fatigués des marques auxquelles ils sont habitués.

Une nouvelle marque de qualité exceptionnelle veut dire plus de ventes. La saveur "Supérieure" est DIFFERENTE, la qualité est s-u-p-é-r-i-e-u-r-e.

CECI DIT—

Beaucoup de vos clients prenent votre parole lorsqu'il s'agit d'une m a r q u e nouvelle.

Faites une commande d'essai dès maintenant. Pour notre part nous confions avec plaisir à votre décision nos chances de continuer à faire affaires avec vous. Empaquetage par 20 lbs, 10 lbs et 1 lb.

MACARONI MARQUE

SUPERIEURE

Seuls agents de vente
SAINSBURY BROS.,
116 Edifice St-Nicolas,
MONTREAL.

Vancouver, C.A., 134 rue Abbott,
nipeg, Man., 510 Edifice Confédération.
onto, Ont., 215 Edifice Board of Trade.
Halifax, N.E., 223 rue Hollis.

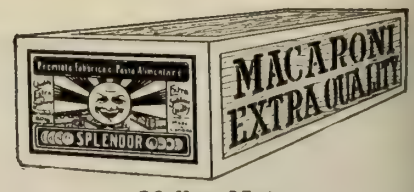
The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontario

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondée en 1887. MONTREAL, vendredi 6 août 1920 Vol. XXXIII—No32

LES RESTRICTIONS DE CREDIT DE LA PART DES BANQUES CREENT UN MALAISE GENERAL QUI PEUT DEVENIR PREJUDICIABLE A LA PROSPERITE NATIONALE.

Il se manifeste en ce moment-ci parmi le commerce un malaise très caractéristique dont il est aisé de discerner la cause; nous voulons parler de la réduction des marges d'escompte dont l'industrie et le commerce sont l'objet de la part des banques.

Le rôle joué par les banques dans toute entreprise industrielle ou commerciale est capital. Elles sont l'alimentateur précieux qui engendre et entretient la vie du commerce. Supprimez ou réduisez cet aliment monétaire et vous voyez le commerce s'anémier ou mourir. Or à l'heure présente, les banques, pourvoyeuses habituelles de fonds aux industriels et aux marchands, se montrent singulièrement parcimonieuses dans leur distribution de crédit: elles coupent les escomptes qu'elles avaient coutume d'accorder et mettent maintes maisons commerciales dans des situations fort embarrassantes. Doit-on les blâmer d'agir de la sorte et de paralyser ainsi l'effort commercial? La situation présente les contraint-elle réellement à prendre semblable attitude?

Il est évident que la récolte prochaine de l'Ouest entre pour beaucoup dans les restrictions de crédit de la part des banques dont on se plaint de tous côtés; nos banques traînent leurs disponibilités pour financer la récolte de 1920 qui s'annonce abondante et exige des avances de fonds considérables. Elles saignent les industriels et les marchands de l'est du Canada au profit du cultivateur de l'ouest du Canada et jettent dans une anxiété angoissante maintes entreprises dont les affaires étaient en excellente voie de succès. Le geste est un peu brutal et peut ébranler dangereusement la base commerciale du pays. Chaque année à pareille époque nous ressentons les effets de ce resserrement financier, nous éprouvons cette gêne pénible, mais il semble que cette année ce mouvement nous ait pris plus brusquement et se soit accentué davantage. Les gérants de banque s'acharnent à poursuivre cette politique de restriction du crédit et causent de ce fait de grandes perturbations. Trop souvent même ils se laissent entraîner par des considérations d'ordre plutôt personnel pour refuser à tel ou tel la marge de crédit généralement consentie, ou bien exigent des couvertures plus copieuses sans nulle raison plausible. Si cette pression s'accentue la situation peut devenir grave; les marchands soucieux de ne pas nuire à leur bonne renommée font tout en leur pouvoir pour répondre et satisfaire aux exigences des banques et pendant ce temps-là laissent attendre les manufacturiers et marchands de gros pour leurs payements. C'est donc sur ceux-ci que le fardeau retombe souvent et l'on sait que la lourdeur de leurs propres responsabilités ne leur permet guère d'avoir sur leurs épaules ce surcroît d'obligations à rencontrer d'autant qu'ils sont eux-mêmes l'objet en ce moment de la même pression de la part des banques.

Sans jeter le blâme sur les gérants de banque pour les mesures de prudence et de nécessité qu'ils prennent, nous croyons qu'ils pourraient avoir le doigté plus doux et qu'il serait préférable de les voir agir avec moins de précipitation et d'entêtement dans leur oeuvre de circonscription du crédit; on peut penser qu'il serait désirable de les voir faire usage d'un peu plus de jugement au lieu de s'en tenir à une idée fixe et ne pas jeter par terre l'entreprise qui a besoin de leur soutien et qui a justifié par le passé la confiance qu'on tente de lui enlever.

Les banques ont une oeuvre bien déterminée à remplir, leur raison d'être est bien définie; ce ne sont pas seulement des endroits de dépôt; si ce n'était là que leur

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

fonction, le régime du bas de laine reprendrait vite ses droits et les banques seraient vite désertées. Les banques sont les dispensatrices du crédit, c'est là que réside l'accomplissement fondamental de leur devoir et il est regrettable de voir qu'en certains cas elles usent de façon arbitraire de cette prérogative, donnant à quelqu'un toute confiance par l'octroi d'une bonne marge d'escompte et mettant un véritable raffinement à l'en priver inopinément et à exiger de prompts ajustements le plus souvent irréalisables de suite. Au lieu d'être les dispensateurs d'un tonique commercial précieux, les banquiers peuvent devenir alors des semeurs de ruine, au lieu d'être des constructeurs, des édificateurs d'entreprises, ils peuvent devenir des démolisseurs dangereux entre les griffes desquels il serait redoutable de tomber.

Le rôle joué par les banquiers dans la prospérité nationale est un de ceux qui devrait être exempt de toutes mesquineries, de tous préjugés, de toute routine, il devrait être confié à des hommes d'initiative et de jugement capables de juger une situation rapidement et de prendre une décision équitable sans tergiverser. Alors nous n'aurions plus de ces mouvements préjudiciables de restriction de crédit sans raison plausible, de ces acculements qui mènent les entreprises susceptibles de succès au bord de la faillite.

Il y a plusieurs aspects particuliers de cette situation qu'il devient nécessaire d'étudier avec soin.

UN PRINCIPE A SAUVEGARDER

Le principe qui consiste en ce que les affaires nationales, provinciales ou municipales soient administrées par les représentants du peuple a coûté trop cher à obtenir pour le laisser transgresser à volonté sans offrir un mot de protestation.

Dans le domaine fédéral nous avons vu depuis quelques années des hommes à qui les électeurs avaient refusé un mandat éluder l'esprit de la loi et siéger au Conseil des Ministres sans avoir été élus par le peuple.

Dans certains cas, le verdict populaire a été non-seulement ignoré, mais celui qui était l'objet de cette marque de non-confiance était récompensé en obtenant un siège à vie au Sénat et un fauteuil temporaire au Conseil des Ministres.

L'excuse c'était la guerre.

Dans l'arène provinciale nous constatons que l'Honorable Premier Ministre A. Taschereau a suivi la même conduite en appelant à siéger dans son cabinet un homme qui n'était pas l'élu du peuple. L'Honorable J.L. Perron a certes des qualités que nous ne voulons pas discuter pour le moment. Nous soumettons cependant qu'il ne devrait pas faire exception au principe établi et que s'il veut être Ministre il devrait passer par la même route que les autres c'est-à-dire devrait se faire élire dans une division électorale.

Nous insistons sur la valeur de ce principe, car ce sont ces exceptions, ces actes arbitraires, ces privilèges spéciaux accordés à quelques-uns et refusés au grand nombre qui donnent une certaine consistance à l'opinion déjà assez répandue que les Compagnies d'utilité publique ont suffisamment d'influence auprès des Gouvernements pour faire élire ceux qui veulent les servir, empêcher d'être élus ceux qui refusent de leur être agréables et nous croyons qu'il est dans l'intérêt public et dans l'intérêt du commerce surtout que, à tort ou à raison, elles n'acquièrent pas la réputation de pouvoir placer à la table du Conseil de la Nation même ceux qui ne veulent pas tenter la chance d'une élection.

Parmi la députation provinciale, il ne manque pas d'hommes sérieux, bien renseignés même anxieux de servir l'intérêt public pour la satisfaction du devoir accompli.

Que les élus du peuple soient les premiers appelés.

LE SUCRE EST-IL POUR BAISSER PROCHAINEMENT?

Le marché du sucre brut a montré de nouvelles baisses ces derniers jours faisant tomber le prix à 15½ cents la livre, achat et fret New York. Il est d'opinion générale dans le commerce que les prix maxima pour le sucre raffiné ont été atteints à présent. Les marchands de gros se montrent peu dispos à prendre du stock à ces prix et beaucoup sont d'avis que dorénavant les prix auront tendance à baisser. D'un autre côté les raffineurs prétendent qu'il ne peut y avoir de prix plus bas avant longtemps. Les raffineurs travaillent à présent sur des sucres bruts payés cher et même au prix du sucre brut aujourd'hui entendent maintenir le sucre raffiné aux prix actuels. Le fait demeure néanmoins que le sucre brut a grandement baissé de prix. Il y a six ou huit semaines, le sucre brut se vendait environ 23 cents, achat et fret New York et était rare à ce prix. Aujourd'hui la situation est tout le contraire, et il arrive plus de sucre brut que les raffineries n'en veulent acheter.

Willett et Gray dans leur rapport hebdomadaire du 22 juillet sur le sucre, se prononcent comme suit sur la situation du sucre brut: "Les conditions plus faciles du marché qui ont été notées dans notre rapport précédent se sont encore accentuées et la situation est devenue vraiment faible avec la pression considérable des détenteurs de sucre brut pour disposer de leurs marchandises en un temps où les raffineurs ne sont pas en position d'absorber leurs offres. La semaine passée les cours du marché pour les sucres bruts de Cuba étaient de 17.31 c., c. & f. et pour ceux de Porto Rico, 18.31 c., mais depuis lors de nouvelles baisses ont été enregistrées et après des ventes à 16 c. c. & f. pour des sucres de Cuba et à 17.05c. pour ceux de Porto Rico, le marché a baissé encore avec de petites ventes à 15.50 c., c. & f. A présent le marché est irrégulier avec des ventes de pleins droits à 15. 1-4 c. c. & f. pour les sucres de Cuba et des ventes de sucres de Porto Rico à 16.55 c..

La principale cause de cette baisse a été la disposition de la part des épiciers en gros, des manufacturiers

et des commissionnaires à revendre une grande partie de leurs sucres blancs étrangers et raffinés et dont une quantité considérable a été achetée par le commerce pendant ces mois derniers. Il semble que dans beaucoup de cas ces acheteurs avaient sur-estimé leurs besoins et ils ont à présent, plus de sucre qu'ils ne peuvent en traiter vraisemblablement et c'est pour cette raison qu'ils essayent de disposer de leurs stocks avec le moins de perte possible. L'offre courante de cette sorte de sucre a naturellement affecté la demande pour les produits des raffineurs américains, et a placé ces raffineurs dans une position qui ne les rend pas désireux de s'assurer d'autres provisions de sucre brut tant qu'il ne verront pas la possibilité de se débarrasser de leur production de sucre raffiné.

ON DEVRAIT ACCORDER UNE PLUS FORTE MARGE DE PROFITS AUX DETAILLANTS POUR LA VENTE DU SUCRE

Discutant des récents changements apporté par le Tribunal de Commerce, M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association des Epiciers en gros canadiens, dit que ces derniers s'objectent à certaines clauses du règlement concernant la vente du sucre. Par exemple, il souligne que le paragraphe A de la clause 1 restreignait et défendait à tous raffineurs de vendre du sucre à d'autres qu'aux marchands de gros, manufacturiers et détaillants. Comme la clause 2 interdit au détaillant de prendre plus de deux cents par livre de profit, les gros magasins à départements qui sont approvisionnés directement par les raffineries de Montréal aux même prix et escomptes que les épiciers en gros sont ainsi forcés de vendre leur sucre au consommateur à $1.05 de moins, les 100 livres, que le prix de vente régulier du commerce de détail, laissant à la grande masse des détaillants concurrents un profit de 95 cents seulement par 100 livres, soit moins d'un sou par livre.

Ainsi donc, comme le souligne le secrétaire de l'association des marchands de gros dans une lettre adressée au Tribunal du Commerce, si les détaillants importants ont le droit d'acheter aux raffineurs à des prix de gros, cela leur donne un avantage illégitime sur le commerce de détail régulier.

Tous les détaillants qui rendent le même service au public devraient être taxés au même prix. L'association croit que les mots:"pourvu toutefois qu'aucun escompte ne soit alloué aux détaillants" devrait être inséré lans le paragraphe A de la clause 1.

Objection est faite également par les marchands de gros à la clause 2, qui exige d'eux qu'ils vendent le sucre sur la base du prix moyen de tous les sucres actuellement en stock au moment de la vente, avec le fret ajouté.

Depuis nombre d'années il a été d'usage chez les épiciers en gros de vendre le sucre au prix de raffinerie régissant le marché au moment de la vente.

Ceci fait partie du système d'égalisation du taux du sucre qui prévoit un prix de vente uniforme sur le sucre et quand les prix de raffinerie augmentent, les prix de vente augmentent simultanément et lorsque les prix des raffineries diminuent, les prix de vente déclinent immédiatement sans considération des quantités de sucre en stock au moment où s'est produit le changement de prix. Le gain réalisé en hausse se trouve compensé par la perte en baisse.

Aux termes du règlement du Tribunal de Commerce des prix différents sur les mêmes sortes et marques de sucre se produiront et le marchand de gros qui est gros acheteur de sucre et qui a acheté en fortes quantités avant une hausse, encore que ne faisant peut-être pas plus d'argent, monopoliserait le commerce tout entier jusqu'à ce que son stock soit écoulé, laquelle concurrence causerait un tort sérieux à son concurrent. Les consommateurs dans la même localité seraient en mesure d'acheter du sucre à plusieurs cents de moins par livre à un magasin plutôt qu'à un autre, ce qui drainerait les affaires au magasin le meilleur marché au détriment de tous les autres, ce qui est une condition inadmissible.

L'Association des Marchands de Gros, par la voix de son secrétaire conteste que la valeur de remplacement soit la seule base sur laquelle un commerce puisse être conduit avec succès et demande à ce que la clause 2 du règlement soit amendée de telle sorte qu'il soit permis aux marchands de gros de baser leurs prix de vente sur le prix de raffinerie en cours au temps de la vente.

Nul autre système ne saurait donner satisfaction au public.

En outre, les épiciers en gros sont d'avis que le Tribunal de Commerce ne devrait pas permettre aux raffineurs de faire en une seule fois des augmentations aussi fortes. Nulle augmentation ou diminution dans les prix du sucre ne devrait être de plus d'un demi-sou par livre chaque fois, et les raffineurs avec leurs gros stocks en mains et acheté, devraient toujours être en mesure de restreindre le mouvement de hausse ou de baisse à ce chiffre, donnant ainsi un temps raisonnable entre les changements de prix. Le prix fixé par les raffineurs serait alors et devrait être la base sur laquelle le profit devrait être calculé.

La marge de profit concédée aux détaillants pour la vente du sucre n'est pas suffisante. Un pourcentage sur le prix de vente est la seule méthode correcte de calculer les profits et il serait raisonnable de recommander qu'il soit alloué au commerce de détail un profit d'au moins 12½ pour 100.

LE QUESTIONNAIRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE AU DETAILLANT, EST SUPPRIME

Le questionnaire du Tribunal de Commerce à remplir par les épiciers en détail a été discontinué pour le moment. De sérieuses objections avaient été soulevées devant le parlement et ailleurs concernant ce questionnaire, car il imposait au commerce un fardeau trop lourd en proportion de l'objet en vue.

LES DELEGUES DE LA PRESSE DE L'EMPIRE EN VISITE A MONTREAL

Nous avons eu cette semaine la visite des délégués de la presse de l'Empire, son président Lord Burnham en tête. Les diverses rencontres qui ont été ménagées entre ces visiteurs et les hôtes canadiens ont été empreintes de la plus franche cordialité. Les journaliste de l'Empire sont venus au Canada en voyage d'études: ils veulent, par le concours de leurs efforts communs resserrer les liens d'amitié qui doivent exister entre tous les dominions de l'Empire. Et c'est en se connaissant mutuellement qu'on atteindra ce but. C'est grâce à ces conférences de la presse impériale qu'on réussit à créer ce rapprochement désirable. Lord Burnham a fait à maintes reprises l'éloge de la population canadienne composée des deux plus grandes races du monde, vivant dans une harmonie qui concourt à la prospérité du pays.

LA MISE EN CONSERVE DU SOCKEYE SUR LA RIVIERE FRASER SERA EGALE A CELLE DE L'AN PASSE

La saison 1919 de mise en conserve du sockeye en Colombie Anglaise s'évalue comme suit par district, en proportion avec la mise en conserve totale:

1.25 pour 100	District de l'Ile de Vancouver
7.65 pour 100	District de la Rivière Naas
8.01 pour 100	District de la Rivière Fraser
14.08 pour 100	District frontière
15.23 pour 100	District de la Baie des Rivières
50.06 pour 100	District de la Rivière Skeena
100 pour 100	

Les chiffres ci-dessus montrent que la moitié de tout le sockeye mis en conserve a été pêché dans le district de la rivière Skeena.

Les clients réguliers anglais ont déjà placé de grosses commandes pour le saumon sockeye et pour le redspring. Les ventes leur ont été faites à $21.00 la caisse non étiquetée. Le marché est ferme et a une tendance à monter. Aux Etats-Unis, les "packers" demandent $24.00 la caisse pour les demi sockeyes. Depuis les premières ventes d'exportation faites, il y a environ deux mois, le sockeye a augmenté de $2.50 la caisse. Le prix du sockeye brut au pêcheur est de 55 cents le poisson. Déjà on paye 75 cents sur la rivière Fraser et certains packers pensent qu'il deviendra nécessaire de payer $1.00 par poisson pour engager les pêcheurs à pêcher.

LA RECOLTE DES PATATES

Les rapports en ce qui concerne la récolte des patates au Nouveau Brunswick, ne sont pas excellents. Il appert que la sécheresse a causé des dommages en certaines parties de la Province. Cependant, dans la partie est et la partie nord de la Province les rapports sont assez encourageants.

LA PROTECTION DES PECHERIES DE SAUMON

Les Etats-Unis et le Canada signent un traité à cet effet.

Le Secrétaire d'Etat à Washington vient d'annoncer que les Etats-Unis et le Canada venaient de conclure un traité dont l'objet principal est la conservation des pêcheries de saumon de la rivière Fraser et du détroit de Puget dont le rendement de 2,300,000 caisses de saumon en boîtes en 1913, est tombé à 65,000 caisses depuis 1918.

Le traité sera soumis au sénat à sa prochaine session, pour ratification définitive.

L'industrie de la pêche à la baleine a aussi fait le sujets de certains dispositifs destinés à prévenir la disparition totale de ce mammifère.

Lors de la discussion du traité les Etats-Unis étaient représentés par l'ancien secrétaire du commerce William.C. Redfield, le commissaire des pêcheries américaines Hugh. M. Smith, et l'assistant secrétaire du commerce Edwin-M. Sweet. Le Canada était représenté par le juge en chef du Nouveau Brunswick, l'honorable J.-D. Hazen, le député-ministre de la marine et des pêcheries J.-G. Desbarats, et le surintendant des pêcheries, William-A. Found.

Une des dispositions du traité déclare que ce serait une calamité internationale, impliquant une négligence criminelle de la part des deux pays, que de laisser s'épuiser les pêcheries de saumon de la rivière Fraser et du détroit de Puget.

La coopération des deux pays est absolument nécessaire car si, d'un côté, le gros de la pêche se fait dans les eaux américaines, le frai se fait presque exclusivement dans les eaux canadiennes.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

La juridiction du Tribunal du commerce est actuellement en instance auprès du Conseil Privé, mais quelle que soit la décision du Conseil Privé sur ce sujet c'est-à-dire que la juridiction du Tribunal du Commerce soit grande ou restreinte, aussi longtemps que les membres de ce Tribunal seront recrutés parmi des hommes ayant peu d'expérience dans les questions commerciales, aussi longtemps que le commerce du Canada aura à souffrir de leur action.

D'après l'expérience de l'année écoulée nous étions sous l'impression que le Gouvernement du Canada aurait changé de tactique et se serait appliqué à faire la nomination d'hommes absolument compétents pour agir comme membres du Tribunal du Commerce. Cependant, jusqu'à présent rien n'a été fait, en certains milieux l'on assure que cette inaction est due jusqu'à un certain point à la grande influence de quelques-uns de nos hommes d'affaires de Montréal, qui ne pouvant pas faire nommer les créatures de leur choix, empêchent le Gouvernement de faire les nominations qu'il croit devoir faire. Pendant que ces hommes d'affaires politiciens se querellent, le com-

merce en général souffre en ce sens, que personne ne sait exactement à quoi s'en tenir au sujet des demandes d'informations que le Tribunal du Commerce adresse à tous les marchands.

Nous ne pouvons que répéter ce que nous avons déjà dit plusieurs fois qu'au lieu d'aider aux hommes d'affaires à s'organiser de manière à réduire le coût de la vie le Tribunal du Commerce a plutôt été une entrave et nous craignons beaucoup qu'il continuera de l'être tant qu'il ne sera pas sous la direction d'hommes éclairés connaissant à fond le rouage du commerce dans les différentes lignes et capables d'offrir une coopération efficace.

LES EXPORTATIONS DE SUCRE CANADIEN DEVRONT DIMINUER

Les commerçants canadiens se plaignent que le sucre est rare au pays et cependant on apprend que des quantités considérables de ce produit sont expédiées chaque jour aux Etats-Unis où il se vend 30 centins la livre.

D'après un rapport publié par la Commission canadienne du Commerce, il ressort que cette situation a attiré particulièrement son attention et qu'elle étudie en ce moment les mesures à prendre pour réduire ces transactions au minimum, sans cependant adopter des mesures vexatoires qui pourraient amener une perturbation dans le commerce du pays.

Ce rapport ajoute que les conditions actuelles sont bien de nature à favoriser un pareil mouvement et que pour autant que le commerçant canadien peut protéger l'intérêt de ses clients, il ne saurait y avoir d'obligation sérieuse à ce qu'il bénéficie des prix élevés qui prévalent aux Etats-Unis et des avantages qu'il peut retirer de la différence du change. Certains commerçants devront être, cependant, rendus à même de résister à cette tentation de réaliser des profits aux Etats-Unis aux dépens les consommateurs canadiens et des mesures sont précisément à l'étude pour réduire au minimum l'exode du sucre canadien.

LA RECOLTE 1920

Les rapports qui nous arrivent de l'ouest indiquent que la récolte 1920 sera abondante, la Province d'Alberta à elle seule produira pour environ $500,000,000 de blé et d'autres produits de la ferme.

La récolte du grain se fera vers la mi-août. Espérons que cette récolte abondante aura pour effet de faire diminuer un peu le coût élevé de la vie.

LA RECOLTE DU FOIN

Le département de l'agriculture de la Province du Nouveau Brunswick, annonce que la récolte du foin dans cette Province sera d'environ 30% inférieure à celle de 1919. Les prix cependant sont un peu plus élevés, car le foin au Nouveau Brunswick se vend $18.00 la tonne sur le champ.

LA RARETE DU CHARBON

Nous sommes heureux d'apprendre que Monsieur Roy Wolvin, Président de la "Dominion Steel Corporation", est à faire des arrangements en vue d'augmenter considérablement la production du charbon mou de ses mines de Sidney et Glace Bay.

Monsieur Wolvin prétend que la marge de profits sur la production du charbon bitumineux était tellement restreinte pendant plusieurs années qu'il était impossible à la compagnie de faire les améliorations dont elle avait besoin pour augmenter la production, mais aujourd'hui la demande pour ce combustible dans le monde entier est tellement considérable que le Bureau de Direction de sa compagnie a décidé d'entreprendre le développement de ses propriétés sur une grande échelle.

LA COMPAGNIE EXPLOSIVE TRADES LIMITED

Une compagnie sous le nom de "Explosive Trades Limited," vient d'être formée à Londres, Angleterre. Cette compagnie sera une des plus importantes du monde entier et s'occupera principalement du commerce des explosifs, automobiles, teintures, pneus en caoutchouc, etc., elle sera chargée de faire la distribution dans l'Empire Britannique, des produits manufacturés par des compagnies, dans lesquelles elle est largement intéressée; telles que la "General Motors Corporation" qui a plusieurs manufactures au Canada et aux Etats-Unis. Elle détient $25,000,000 des actions du capital de cette dernière compagnie.

L'EMPRUNT ANGLO-FRANCAIS

Monsieur Chamberlan, chancelier de l'Echiquier, en réponse à une question qui lui a été posée à la Chambre des Communes Anglaise, a déclaré que l'Angleterre avait payé depuis le premier avril environ $15,000,000, de billets du Trésor à New York, et que le Gouvernement Anglais de concert avec le Gouvernement Français avaient décidé qu'ils rembourseraient en entier à l'échéance l'emprunt de $500,000,000.00 fait aux Etats-Unis pendant la guerre. Cet emprunt sera échu au mois d'octobre prochain.

LE MARCHE DE LA FINANCE

Les courtiers en débentures rapportent que les affaires sont un peu tranquilles en ce moment. La demande est active en ce qui concerne les débentures de la Province de Québec. L'émission offerte actuellement est remboursable dans dix ans et il est possible que le Gouvernement de la Province de Québec offre une nouvelle émission remboursable dans cinq ans. La demande est plus active pour les bons de l'emprunt de la Victoire, principalement ceux qui ne sont pas sujets à l'imposition de la taxe fédérale.

LES POIS EN BOITES

Très peu de gens connaissent les procédés intéressants de la mise en boîte des pois, et si l'on s'y entendait mieux, on se sentirait disposé à en acheter et à en manger.

C'est dans ce but que nous écrivons cet article sur les procédés de la mise en boîte des pois.

Deux raisons principales empêchent des milliers de gens d'en faire usage. La première est due à la répugnance qu'ils éprouvent à manger des pois en boîte, et la deuxième à ce qu'ils ne savent pas au juste quels pois demander, et les commis et les épiciers sont rarement capables de les aider.

Bien des gens achètent une boîte de pois délicieux, et quand ils en achètent une deuxième, ils sont souvent désappointés parce qu'elle est trop grosse ou trop petite et ils ne comprennent pas pourquoi les boîtes sont toutes de la même marque.

Si vous désirez résoudre la question, lisez attentivement les quelques lignes qui vont suivre. Considérons la mise en boîte des pois, à partir de la semence jusqu'à vous, le consommateur. Il y a une grande variété de pois qu'on emploie pour être mis en boîte, mais il n'y a que deux classes: les pois ronds qui portent la marque de commerce "Alaska" et les gros pois ridés dont il y a une grande variété parmi lesquels nous choisissons les "Advancers et Horsfonds Market Garden".

De grandes compagnies, qui se spécialisent dans la culture des graines de semence pour les pois, fournissent les fabricants de conserves. La plantation est soigneusement surveillée de telle sorte que les espèces mauvaises sont enlevées. La récolte se fait minutieusement, on nettoie les graines, on les trie à la main, puis on les livre aux fabricants de conserve, qui eux-mêmes les fournissent aux fermiers. C'est ainsi que tous recoivent de bonnes variétés.

Les Compagnies fabriquant les conserves passent des contrats avec les fermiers. De part et d'autre on consent à cultiver plusieurs acres de pois, à les planter et à les récolter sous la surveillance des fabricants de conserves.

Ordinairement la mise en conserves des pois dure de 30 à 40 jours et dans la plantation, il faut faire un certain nombre d'acres chaque jour de façon à ce que tout ne mûrisse pas en même temps.

Quand les cosses commencent à paraître, un homme surveille les champs de très près et ne fait pas autre chose; lorsqu'une bonne proportion des cosses sont bien à point, le fermier reçoit l'ordre de les cueillir et de les porter aux batteuses chez le fabricant. Plusieurs cosses ne renferment pas de pois, mais s'il fallait attendre pour les récolter que toutes en renfermassent, les pois qui poussent tout d'abord dureiraient et jauniraient. On met les cosses dans une machine qui les ouvre et en fait sortir les pois, puis les cosses sont amassées et sont destinées aux bestiaux, puis on pèse les pois, car on ne paie que les pois aux fermiers et non les cosses.

Une fois les pois pesés, on les monte au haut de la fabrique pour les passer dans la machine à nettoyer, qui les brasse et qui enlève tout ce qui reste de morceaux de cosses, de mauvaises herbes, de queues etc., puis ils passent dans la machine à laver où un courant continuel d'eau claire et froide les lave complètement. Puis on fait le tamisage des pois dans une machine à classification. Cette machine comprend quatre grilles ayant chacune des trous de différente grandeur. Il y a les pois no. 1 qui passent par les petits trous et qu'on nomme "Pois triés extra fins", les no. 2, "Pois sucrés ridés", les no. 3, "Pois Early June" et les no. 4 "Pois Standard". Vous voyez que chaque cosse renferme des pois de différente grosseur et les cosses elles-mêmes ne ont pas toutes de la même taille.

Une fois que les pois sont classifiés, ils passent dans la machine à nettoyer qui enlève tous les pois cassés, les cosses etc., et de là ils passent dans la machine à laver, sous la surveillance de femmes très proprement vêtues qui font le triage des pois qui sont jaunes ou cassés et qui enlèvent toutes autres substances étrangères, et ils sont lavés de nouveau. Alors on les passe dans un cylindre d'eau bouillante pour les cuire, tel que l'on fait pour les légumes, mais sans employer de soda, et ils deviennent tendres et juteux.

Chaque classe de pois est bouillie séparément et on y apporte un soin tout particulier de même que pour la mise en boîte. Après qu'ils ont bouilli on les passe de nouveau dans une machine tournante à laver. Ils ont donc passé à l'eau 3 fois. De là ils passent dans une machine à remplir qui mesure exactement la quantité que contient chaque boîte, et y verse en même temps, une quantité convenable de saumure. La saumure est faite avec de l'eau stérilisée, du sucre granulé et du sel de table, le tout est sujet à examen dans nos laboratoires; car on n'emploie qe des produits de toute première qualité. Les boîtes alors se succèdent à la suite l'une de l'autre pour aller à la machine à souder, où elles sont fermées hermétiquement. Après elles sont placées dans de grands paniers en fer que l'on place dans de grandes bouilloires. Lorsque trois de ces paniers sont placés dans la bouilloire le couvercle est fermé hermétiquement et on laisse passer dedans un jet de vapeur de façon à ce que la température soit amenée à un plus haut degré de chaleur que celle de l'eau bouillante. Immèdiatement après on refroidit les boîtes dans l'eau froide puis on les porte à l'entrepôt où une petite machine ingénieuse les étiquette à une vitesse de 50 boîtes à la minute.

Elles sont ensuite expédiées aux marchands épiciers en gros qui les vendent aux détaillants, suivant les besoins, à l'unité ou à la douzaine.

Ainsi les pois qui sont dans les champs le lundi matin sont mis en boîte et envoyés avant la nuit et sont reçus par le marchand en gros le mercredi.

Rappelez-vous que durant ces procédés de la mise en boîte, pas une seule fois les mains n'ont été en contact avec les pois, et qu'ils ont été lavés à trois reprises dans une eau claire et froide, qu'ils passent dans des machines et récipients d'une propreté irréprochable et des plus hygiéniques; si vous visitez jamais une fabrique moderne vous vous en convaincrez.

QUE DEMANDER?

D'abord que voulez-vous? Dans le commerce il y a s noms employés pour désigner chaque marque.

No. 1 Les pois triés extra fins.
No. 2 Les pois sucrés ridés.
No. 3 Les pois Early June.
No. 4 Les pois Standard.

Par l'étiquette vous pouvez voir facilement la gros- r de pois que vous achetez. Si votre épicier n'a pas la osseur que vous voulez, il pourra vous les procurer, il y en a pour tous les goûts et pour toutes les bourses. intenant, il ne faut pas confondre le sens du mot ualité". Les pois peuvent être classés no. 4 Standard être considérés de bonne qualité. Il y en a qui préfèrent no. 1, d'autres les no. 2, d'autres enfin les no. 3, tous t de qualité.

Il y a bien des pois qui ne sont pas de fantaisie, ni sont fermes ou juteux tous pareillement, mais ils ment un tout aussi nutritif, et s'ils ne sont pas de fan- sie on les appelle alors "Standard".

Ayez toujours présent à l'esprit qu'ils sont purs et à manger et qu'on y apporte le même soin que pour autres. Les différentes marques ne sont pas de qualité ne inférieure à l'autre, mais elles existent pour satis- re tous les goûts, et permettre à chacun de s'en pro- er.

Pour terminer, concluons qu'une boîte de pois est ne valeur économique plus grande que toute espèce de nde. Supposons que vous êtes habitués à manger de la de tous les jours, vous ne pouvez pas vous en procu- à moins de 25 cts. Faites un changement une fois par aine et achetez des pois, ce qui plaira à tout le monde ous coûtera en même temps moins cher, même si vous etez des pois Extra fins triés.

Les pois ne sont pas un luxe, c'est un produit alimen- e ordinaire, et 20 cts de pois en boîte vous nourrissent ant que 30 cts et plus de viande, aux prix actuels.

Presque tous les épiciers vous vendront une douzaine boîtes avec une diminution d'une cent ou plus par e. Lorsque vous trouvez la grosseur et la marque qui conviennent, achetez-en une douzaine ou une demi- aine de boîtes. Vous trouverez que bien souvent cela évitera beaucoup d'ennuis lorsque quelqu'un vous re à la dernière minute et que vous n'avez pas le temps r au magasin ou d'attendre le livreur.

COMMERCE A VENDRE.

Magnifique magasin de campagne dans la plus place de villégiature de la Province, sur la rivière va, à quarante milles de Montréal.

Bâtisse en brique, 25×50 pds, à deux étages, com- nt magasin et maison privée. Grandes dépendances ant 3560 pds. de surface.

Commerce en pleine opération, stock général des x assortis.

Raison: Se retire des affaires.

Conditions faciles.

S'adresser à Le Prix Courant, B.P. 2229
Montréal.

ECOLE COMMERCIALE PRATIQUE LALIME DE LYSTER

Son nom est fait, sa popularité acquise.

Après une existence de vingt années à Saint-Hyacinthe, l'Ecole Commerciale Pratique Lalime était transportée, en juillet 1919, à Lyster de Mégantic. La renommée déjà grande de cette institution s'est depuis lors considérablement accrue: c'est qu'elle a été vue à l'oeuvre, et qu'elle a donné les preuves d'une haute valeur, d'un mérite incontestable. Ils en sont témoins ces nombreux et distingués visiteurs, ces inspecteurs chargés de s'enquérir des conditions de santé, d'hygiène et autres, ces trois cent vingt élèves inscrits au cours des douze derniers mois.

Cette première année de vie à Lyster a été pour l'Ecole Lalime, un véritable succès! Mais ce succès—nul ne l'ignore—est le fruit d'un travail énergique et ardu: il est dû au labeur incessant de Monsieur B. Lalime, principal de l'Ecole, qui a été généreusement secondé dans son oeuvre par Monsieur l'Abbé Houde, curé de la paroisse.

Oui, une lourde tâche s'imposait à l'arrivée à Lyster. Toute somptueuse qu'était l'ancienne résidence de M. Pennington, c'était une maison privée, et il fallait la transformer en école. A ce premier édifice, il fallait en ajouter un autre, élever une chapelle, faire des classes, construire un aqueduc, installer un système de chauffage et d'éclairage à l'électricité. Tout a été fait à point, et très bien fait; et aujourd'hui on trouve à l'Ecole Lalime dix classes aménagées avec un confort que l'on rencontre rarement ailleurs.

Hygiène.

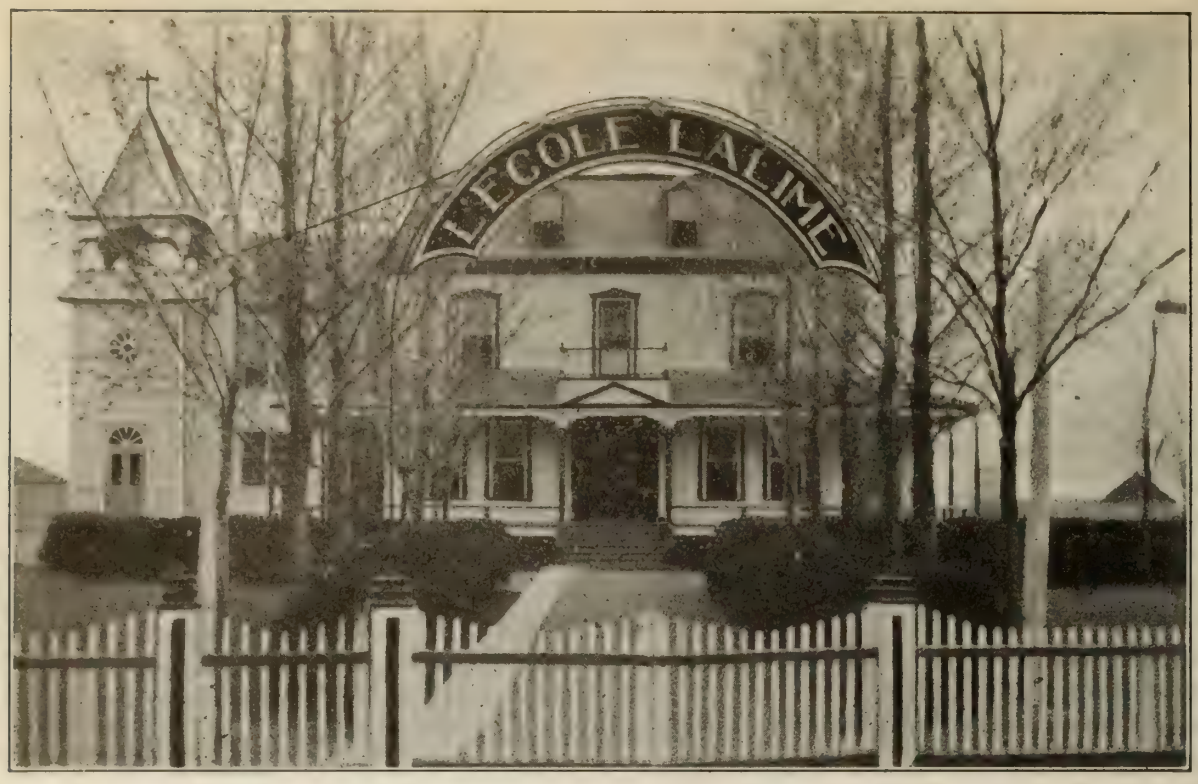
On s'y est occupé d'une manière toute particulière de la condition hygiénique, et une aération artificielle y est produite par un système qui est un modèle du genre, et que bon nombre d'écoles pourraient copier avec profit. Ventilation parfaite, lumière abondante distribuée par toutes les classes, eau saine et délicieuse, tout contribue à rendre le séjour de l'Ecole agréable et sanitaire.

Morale.

Pour ce qui est de la morale, l'Ecole Lalime ne le cède à aucune autre. Une discipline sévère, sans être écrasante, y est exercée; et cette discipline atteint l'élève non seulement aux heures de classe, mais encore elle le suit à sa maison de pension. Les leçons données dans ce sens ne sont pas stériles; au contraire, elles produisent leur efficacité.

Conscients de leur dignité, les élèves se conduisent en tout et partout comme des jeunes gens distingués et sont par là l'honneur de l'Ecole. C'est là un point qui recommande l'Ecole Lalime à l'attention des parents.

La chapelle que M. Lalime a fait construire tout à côté de l'Ecole offre d'immenses avantages. Chaque matin, le chapelain résidant y chante la messe; tous les soirs, les élèves s'y rendent pour la récitation du chapelet et de la prière. Ce spectacle a ravi d'admiration plusieurs visiteurs.



Entre autres, un journaliste de Québec, de passage à Lyster, assista à la prière du soir dans la petite chapelle et, assura-t-il, fut vivement impressionné de la bonne tenue, de la piété chez les élèves.

Etudes.

Il nous reste à parler du programme des études. L'Ecole Lalime n'est pas le cours classique, elle n'est pas non plus le collège commercial ordinaire; c'est comme son nom l'indique, une école commerciale pratique. Son but est de donner à l'élève le maximum de connaissances nécessaires dans le minimum de temps: c'est de fournir à l'élève, en peu de temps et à peu de frais, tout ce qui lui est indispensable pour gagner sa vie avec avantages et facilité; c'est de former des hommes compétents soit dans l'industrie, le commerce, la finance, soit dans la télégraphie et les affaires de chemin de fer. Et elle y arrive avec son cours aux méthodes concrètes et raisonnées.

Tout est méthodique, tout est pratique: enseignement de l'anglais et du français, calligraphie, comptabilité et tenue des livres, qui constituent le cours commercial proprement dit. L'arithmétique en particulier y est enseignée d'une manière intéressante et tout à fait complète: l'élève devient bientôt maître dans cette science.

Munie de machines de différents modèles, la classe de sténographie et de dactylographie prépare l'élève à entrer dans n'importe quel bureau et à s'y trouver à l'aise.

L'arrangement de la classe de télégraphie, avec ses trains qui circulent à la vue des étudiants, est d'une ingéniosité incomparable. Ajoutez à cela la comptabilité des chemins de fer, à laquelle l'élève est parfaitement initié, et vous ne serez pas surpris, qu'après quelques mois de cours, un élève, d'une intelligence même moyenne, obtienne une position lucrative comme agent d'une station de chemin de fer.

Bref, Lyster a fait une belle acquisition en ouvrant ses portes à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime, et elle a raison d'en être glorieuse. C'est pour elle une aubaine. La face du village en a été renouvelée, elle a été rajeunie, elle est devenue tout active. Hommage en soit rendu à l'Ecole Lalime!

Ce simple exposé de faits peut donner une idée de la valeur de cette maison d'éducation. Cependant, si l'on désire de plus amples renseignements, on les obtiendra à la lecture du prospectus adressé franco à toute personne qui en fait la demande à M. Lalime, le directeur de l'école.

NOTRE RECOLTE DE POMMES POUR 1920

Ottawa, 27—D'après des rapports venant du bureau des statistiques du Canada, 3,334,660 barils "quarts" de pommes ont été récoltés et vendus au Canada pendant l'année 1919. La Nouvelle-Ecosse, l'Ontario et la Colombie Anglaise sont les provinces qui produisent le plus de pommes du Canada. La Nouvelle-Ecosse vient en tête avec 1,600,000 barils évalués à $9,989,680: Ontario, 878,000 barils évalués à $7,030,880, Colombie Britannique 2,238, 000 caisses équivalentes à 745,300 barils et évaluées à $6,510,000.

La récolte de pommes, dans la province de Québec, s'est élevée à 70,500 barils, évalués à $527,950, celle du Nouveau-Brunswick a donné 40,000 barils évalués à $307,400.

Les valeurs au baril sont les suivantes: Nouvelle-Ecosse, $6.24, Nouveau-Brunswick, $7.67, Québec $7.50, Ontario, $8.00, Colombie Britannique, $8.78 et une moyenne de sept dollars au baril pour tout le Canada. Ce sont les prix du gros.

LA SITUATION DU MARCHÉ DU CUIR ET DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE

Causerie faite par M. Joseph Daoust, de la maison Daoust, Lalonde & Cie Limitée, à la Convention de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de Chaussures.

Je puis avouer franchement que je me sens un peu nerveux, du fait qu'il me faut parler de la condition du marché du cuir, car si j'avais su lorsque j'ai accepté cette invitation de votre Président que cette situation aurait été telle qu'elle est aujourd'hui, non seulement j'aurais hésité comme je l'ai fait dans le temps, mais j'aurais certes refusé cette invitation. Je vous assure cependant que je serai bref.

Nous sommes dans une période de transition que nous pouvons appeler une crise jusqu'à un certain point laquelle s'est fait sentir de l'Atlantique au Pacifique, et apparemment elle s'est également fait sentir aux Etats-Unis; cependant une crise comme une épidémie ne peut pas durer très longtemps. Cette durée est toujours trop longue car elle cause beaucoup de mal. Je suis convaincu que cette crise que je pourrais appeler "influenza" du commerce ne saurait se prolonger.

Nous sommes tous plus ou moins sous l'effet de la "grippe" du commerce et nous ne savons pas exactement ce dont nous souffrons. Nous ne savons quel remède appliquer. Chacun ressent un malaise général mais ne peut pas le localiser. C'est un peu la situation commerciale d'aujourd'hui.

Votre Président m'a demandé de vous causer du marché du cuir, mais j'aimerais à étendre un peu les limites de cette causerie et à vous parler aussi de la situation du marché de la chaussure et du marché des peaux, car l'un est dépendant de l'autre. Personne ne peut faire des chaussures à moins d'avoir du cuir, et personne ne peut faire du cuir sans avoir des peaux, et tout ce qui peut affecter l'un de ces marchés affecte nécessairement l'un des deux autres.

Maintenant, qui a été la cause de la crise que nous traversons? Il n'y a pas d'effet sans cause. Quelle est la cause de cette panique? Mais avant de vous donner la principale raison de cette crise, laissez-moi vous dire que cette crise est visible, non-seulement au Canada, mais aussi aux Etats-Unis. Nos relations commerciales et financières sont liées d'une manière intime au commerce et à la finance américaine, tout ce qui se passe aux Etats-Unis nous affecte presqu'autant que les Américains eux-mêmes.

Tel que j'avais l'honneur de vous le dire l'an dernier, à Toronto, ceux qui contrôlent les abattoirs de Chicago contrôlent en même temps le marché des peaux et du cuir du monde entier. L'an dernier les prix du cuir et des peaux subirent une forte augmentation et ceux qui étaient responsabes de cette augmentation étaient le "trust" des abattoirs de Chicago.

Cette année ils ne sont pas coupables. Je les absous de toute culpabilité. Ils ne sont pas responsables de la dégringolade des prix, je puis vous l'assurer. Mais alors quels sont les coupables?

Les banquiers de New York en sont responsables en grande partie et ils sont aussi la cause de la panique que nous traversons actuellement. Je puis résumer la cause de cette crise à cinq raisons principales:—

1°. L'action du bureau fédéral des banques américaines qui a considérablement diminué les marges d'escompte généralement accordées aux grandes industries, ce qui a forcé celles-ci à liquider les marchandises qu'elles avaient en mains:

2°. L'arrêt presque complet de l'exportation de la chaussure et du cuir dû au change défavorable:

3°. La troisième cause est principalement une campagne de journaux entreprise principalement aux Etats-Unis ayant pour but de créer une panique en disant aux gens que le fait de vendre des chaussures à $18.00 ou $20.00 était un scandale, qu'elles ne valaient pas ce prix et que les détaillants, les manufacturiers et les tanneurs faisaient des profits exorbitants. Nécessairement les consommateurs étaient tentés de croire ces rapports plus ou moins et plutôt plus que moins:

4°. La quatrième raison est l'annulation des commandes et le refus d'accepter les marchandises expédiées.

5°. La cinquième raison est dûe au fait que certains manufacturiers de chaussures de Boston et dans d'autres villes des Etats-Unis ont dû ouvrir des magasins, pour vendre les marchandises représentant les commandes annulées et celles que les marchands retournaient aux manufacturiers, pour les détailler directement aux consommateurs et ceci au prix de la manufacture.

Il y avait aussi un certain nombre de détaillants qui apportaient une trop grande attention à cette situation et qui momentanément ont un peu perdu la tête.

Telles sont quelques-unes des principales raisons qui ont amenés la situation présente aux Etats-Unis. Quelques-uns prétendent que le discours sur le budget du 19 mai dernier, imposant une taxe de luxe de10 % sur les chaussures valant au-delà de $9.00, a aussi contribué à amener la dépression actuelle.

Je crois qu'il est possible que cette taxe ait eu un certain effet pour amener une diminution dans les prix de la chaussure dispendieuse, mais je ne crois pas que cette taxe ait été suffisante pour précipiter une crise, car les cinq raisons que j'ai déjà mentionnées sont en elles-mêmes suffisantes pour avoir créé la situation présente.

En outre le public s'attendait à une diminution des prix de la chaussure. Je ne sais pas sur quel argument les journaux quotidiens pouvaient baser leur opinion pour arriver à cette conclusion, mais je vais essayer de vous soumettre quelques faits.

Est-il possible que la chaussure soit faite à meilleure marché et de combien? Dans la fabrication de la chaussu-

re il entre six items principaux. 1°. D'abord il y a le cuir à empeigne qui se vend aujourd'hui à une réduction de 20 à 25% meilleur marché que les prix qui étaient en force au 1er mars dernier.

2°. Il y a le cuir à semelle. Le cuir à semelle n'a pas diminué et je ne sache pas qu'il soit possible de s'attendre à une réduction sur cet item. Les tanneurs de cuir à semelle travaillent encore aujourd'hui en se servant des peaux achetées il y a cinq ou six mois à un prix très élevé. En plus, l'an dernier, lorsque les prix du cuir à empeigne ont subi une augmentation très marquée, les tanneurs de cuir à semelle n'ont pas augmenté leurs prix. Cependant, cet argument s'applique également aux tanneurs de cuir à empeigne, eux aussi travaillent encore sur des peaux qui leur ont coûté très cher et cependant ils ont réduit leur prix de vente de 20 à 25%, conséquemment je dirais que nous pouvons peut-être nous attendre à une réduction de 10%, sur le prix du cuir à semelle, cette réduction serait raisonnable.

Ensuite le troisième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est la doub[illegible]ton. Le prix du coton ne diminuera certes pas.

Le quatrième item comprend les choses nécessaires pour terminer une chaussure, c'est-à-dire les oeillets, les clous, les lacets, etc. La tendance des prix de ces différentes petites choses n'est pas à la baisse.

Le cinquième item est le travail. Lorsque l'on parle du travail, nous devons le faire avec beaucoup de circonspection surtout au point de vue du manufacturier. Le manufacturier est quelquefois considéré comme un capitaliste en certains milieux et tout ce qui a l'apparence d'un capitaliste est souvent considéré par les ouvriers comme étant un antagoniste plutôt qu'un ami. Ont-ils raison de penser ainsi? Non je ne le crois pas, car le manufacturier ou le capitaliste est un ami de l'ouvrier parce que l'un a besoin de l'autre. Il faut qu'ils travaillent ensemble en harmonie s'ils veulent réussir, car si le capitaliste a besoin de l'ouvrier, l'ouvrier a également besoin du capitaliste.

Aurons-nous une diminution des gages? Je ne le crois pas. Je crois au contraire que les gages ont une tendance à augmenter et je base mon opinion sur le fait que les aliments coûtent plus cher, les loyers augmentent, le prix du charbon augmente et les ouvriers comme les autres en subissent les conséquences. Dans ces conditions comment peut-on s'attendre à une réduction des gages? Les manufacturiers doivent payer aux ouvriers des gages qui leur permettent de vivre décemment et de pourvoir au maintien de leur famile.

Je ne serais pas surpris si aussitôt que les manufactures de chaussures pourront se remettre au travail à pleine capacité, les ouvriers de la chassure font une demande d'augmentation de gages.

Le sixième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est ce que nous appelons les frais généraux. Cet item comprend le loyer, le pouvoir, le chauffage, etc., peut-on s'attendre à une diminution dans le coût de ces items. Je ne le crois pas. Il y a encore les dépenses des voyageurs. Je sais que le voyageur s'attend à une augmentation de salaire. S'il y a quelques voyageurs ici aujourd'hui, j'aimerais à les voir se lever et déclarer qu'ils seraient satisfaits de travailler à un salaire moindre.

Je n'ai encore vu personne se lever. Les dépenses des voyageurs ne sont pas pour diminuer. Les chemins de fer accusent un déficit et demandent une augmentation de tarif de 30% sur le transport de la marchandise, alors dans ces conditions tout en ne mentionnant rien au sujet de l'augmentation des taxes de toutes sortes, je crois que nous ne devons pas nous attendre à une réduction dans le coût de cet item.

Messieurs que voulez-vous que le manufacturier fasse dans des circonstances semblables? Tous sont dans l'incertitude. Le détaillant s'attend à une réduction de prix et le manufacturier ne peut pas lui faire de cotation. En quelle proportion devons-nous réduire les prix puisque nous y sommes forcés? Il semble impossible de faire des ventes à cette Exposition à moins que le manufacturier ne fasse quelques concessions. Le public le demande et le détaillant s'y attend.

Nous devons nous entendre à ce sujet.

En admettant que le prix du cuir à empeigne ait baissé de 20 à 25% et que le prix du cuir à semelle ait baissé de 10%, le fait est que deux items qui entrent dans la fabrication de la chaussure ont été réduits, que deux items sont restés stationnaires et que deux items, c'est-à-dire le travail et les frais généraux ont une tendance à la hausse.

En prenant le tout en considération, je crois qu'une réduction de 10% serait raisonnable et devrait satisfaire le public. Je sais qu'en annonçant cette réduction de 10% certains manufacturiers qui ont encore en mains de la chaussure leur coûtant un prix très élevé vont trouver qu'il leur est impossible d'accorder cette réduction, mais nous devons faire des affaires et il appert que nous ne pouvons pas en faire à moins d'accorder cette réduction. Il est évident que le manufacturier ne peut pas accorder une réduction plus grande que 10%.

Maintenant, que nous réserve l'avenir? Mon avis à tous ceux qui sont ici est de joindre l'utile à l'agréable c'est-à-dire, de vous amuser une partie du temps et de faire des affaires une partie du temps, et mon avis, Messieurs les détaillants est d'acheter en petites quantités, mais d'acheter. Si vous pouvez obtenir une réduction de 10% sur les prix en force au premier mars dernier, vous contribuerez à maintenir en opération les manufactures de chaussures, sinon à pleine capacité du moins dans une proportion suffisante à protéger les ouvriers de la chaussure pour le moment.

Si vous n'achetez pas maintenant qu'arrivera-t-il? La chaussure est un article nécessaire à la vie et non pas un article de luxe, et s'il y a un ralentissement dans l'achat de la chaussure aujourd'hui il faudra acheter en plus grande quantité plus tard.

Vous sera-t-il possible d'acheter la chaussure et d'en obtenir la livraison immédiate lorsque vous en aurez besoin? Pourrez-vous ce faire lorsque les manufactures auront réduit leur production, et lorsque les tanneurs au-

ront aussi réduit leur capacité de production, et alors si tous les détaillants se présentent en même temps pour faire leur achat la demande sera plus grande que l'offre et ceci aura pour effet de faire augmenter les prix.

Nous voulons réduire les prix et demandons aux détaillants et aux consommateurs de coopérer avec nous pour atteindre ce résultat, ainsi le meilleur avis que je puisse vous donner aujourd'hui est d'acheter en qantités raisonnables, mais d'acheter.

La deuxième source d'approvisionnement est celle des marchands de peaux, ceux-ci vendent principalement les peaux des animaux abattus dans les campagnes, par exemple—à l'ouverture de la saison, vers le premier mars, le marchand de peaux payait environ 75c la livre pour les peaux de veaux qu'il achetait des cultivateurs ou des bouchers de la campagne. De cette date les prix faiblirent et descendirent graduellement jusqu'à 25c la livre. Le prix des autres sortes de peaux diminua de 35 à 15c, mais comme le marchand de peaux se trouve à avoir en mains des peaux de veaux qui lui coûtent de 75c à 25c la livre personne ne peut s'attendre à ce que ce marchand revende ses peaux sur la base du plus bas prix, soit de 25c.

Il est évident qu'il basera ses prix sur un prix moyen, c'est-à-dire d'environ 50c la livre. Les autres peaux lui coûtent de 15 à 35c et là encore il fixera son prix sur le coût moyen.

Dans ces circonstances pouvez-vous vous attendre à ce que le cuir soit bon marché? Evidemment non.

Il y aura diminution dans les cuirs à bon marché, mais pouvez-vous vous attendre à ce que ces bas prix se maintiennent longtemps?

Nous traversons une période de dépression et malgré cela le prix des peaux a augmenté de 6c la livre pendant les deux dernières semaines.

Qu'arrivera-t-il lorsque la demande sera considérable?

Le prix des peaux restera élevé et les tanneurs auront beaucoup de difficultés à surmonter pour accorder une diminution de 10% dans les prix du cuir à semelle et de 20 à 25% dans les prix du cuir à empeigne.

Voilà Messieurs l'une des raisons pourquoi je conseille à chacun de ne pas s'énerver et d'acheter maintenant en petites quantités, mais d'acheter.

N'attendez pas que la demande soit générale, car cette demande excitera et les abattoirs et les marchands de peaux ne demandent rien de mieux. Travaillons dans l'intérêt public, nous ne voulons pas de prix élevés, nous voulons faire tout en notre pouvoir pour éviter une augmentation de prix, mais pour arriver à cette fin nous avons besoin de votre coopération.

Il paraît étrange que cette panique se soit produite. De tout temps il y a eu des ventes de liquidation et de soldes à ce temps-ci de l'année. Au mois de juillet et au mois d'août, tout bon détaillant, tout homme d'affaires liquide son stock jusqu'à un certain point et offre des marchandises à réduction de manière à faire place pour les nouvelles marchandises. Cette coutume se pratiquait l'an dernier, il y a cinq ans, 10 ans, 25 ans et elle n'a jamais eu pour effet de déséquilibrer les affaires.

Nous avons peut-être été gâtés un peu l'an dernier parce qu'à cette date les prix avaient une tendance à monter tellement qu'il vous a été possible de liquider vos marchandises à profit. Vous avez pu liquider les marchandises que vous aviez en mains sans subir de pertes tout en maintenant les prix courants. Vous avez été gâtés et nous ne savons pas bien revenir aux conditions normales.

Nous ne savons pas supporter l'effet que cause le réajustement des conditions et tout changement semble nous bouleverser.

Je n'ai pas l'intention de dire grand chose au sujet des ordres annulés. Je sais que cette question sera un sujet de discussion à cette Convention. C'est un sujet délicat à aborder et je sais qu'il sera discuté d'une manière amicale par les manufacturiers et les détaillants, mais avec votre permission j'ajouterai seulement un mot.

Au mois d'août 1914 lorsque l'Allemagne fit l'invasion de la Belgique, le chancelier allemand déclara que les traités existant entre l'Allemagne et les autres nations étaient simplement "des chiffons de papier". Le monde entier se trouva scandalisé de cette déclaration. Tout le monde était froisé dans son sentiment de penser qu'un homme ou une nation pouvait dire qu'un traité était simplement un chiffon de papier. Nous avons toujours pensé qu'un traité comme un contrat était une chose d'honneur, était sacré, alors le monde entier se leva comme un seul homme pour combattre en faveur du maintien du principe de l'honneur et pour punir ceux qui avaient osé dire qu'un contrat, un traité était un chiffon de papier. (Applaudissements).

Combien de monde a-t-il dépensé pour soutenir ce principe? Cela a coûté, Messieurs, des millions de vie, des millions de blessés, des millions d'orphelins, des billions de piastres, sans compter les taxes innombrables que nous et les générations futures auront à payer.

Messieurs, si un traité est un contrat entre les nations, un contrat est un traité entre les manufacturiers et les détaillants et ce contrat est sacré et personne n'a le droit de l'annuler sans le consentement des autres parties. (Applaudissements.)

Je sais que c'est la minorité des détaillants qui ont cancellé leurs ordres, mais malheureusement cette minorité est encore beaucoup trop grande. L'effet a été tel que l'industrie du cuir et de la chaussure tant au Canada qu'aux Etats-Unis a failli être entièrement déséquilibrée.

Il semble qu'un certain nombre de détaillants ont oublié cette grande leçon que la guerre nous a enseignée, c'est-à-dire qu'un contrat, un traité ou un ordre est une chose d'honneur, sacrée, et que tous nous devons respecter. Nous avons oublié trop facilement les grandes leçons de cette guerre. Nons ne semblons pas réaliser très bien ce qu'elle a coûté pour soutenir ce principe de l'honneur. (Applaudissements).

Nous avons puni l'Allemagne pour ce qu'elle a fait et parce qu'elle l'a mérité, tout homme d'honneur du monde entier approuve le châtiment qui lui a été imposé. (Applaudissements).

Je vous laisse, Messieurs, en vous disant ces quelques mots: que personne ne puisse vous dire que vous consi-

lérez un ordre comme un chiffon de papier. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas faire des contrats et vous trouver toujours du bon côté, mais vous serez toujours du bon côté si vos respectez entièrement votre signature. Il faut savoir prendre et laisser. Respectez votre parole, respectez vos ordres et vous verrez qu'en affaires cela vaut bien la peine d'avoir confiance aux autres.

Nous devons avoir confiance.

J'ai essayé de vous inspirer confiance dans l'avenir et si je pouvais être entendu du grand public, je lui dirais: Ayez confiance aux marchands de détail, ce sont des hommes d'affaires qui cherchent à gagner honnêtement leur vie et non des profiteurs effrénés. Je sais que le public n'est pas au courant des conditions commerciales, il se laisse influencer par des rapports de journaux et qui, souvent sont faits par des personnes inexpérimentées qui ne savent ce qu'elles disent. (Applaudissements prolongés).

Si je pouvais donner un conseil au public, je lui dirais: achetez immédiatement toutes les chaussures dont vous avez besoin, achetez des chaussures même si l'on veut vous les donner—achetez de ceux qui ont perdu la tête. Les détaillants qui ont perdu la tête comme le public reconnaîtront bien leur erreur en temps et lieu.

Nécessairement les gens veulent acheter à bon marché. Le public après tout c'est tout le monde; le monde se compose de deux classes principales, les cultivateurs et les ouvriers. Comment peut-on s'attendre à ce que les choses puissent se vendre à grande réduction lorsque le cultivateur s'attend de vendre ses produits à un prix élevé, lorsqu'il s'attend de vendre les peaux et les cuirs en pointes à un prix très élevé et d'un autre côté lorsque l'ouvrier s'attend à recevoir des gages très élevés, comment peut-il être possible alors de vendre au public à bon marché lorsque celui-ci s'attend de recevoir beaucoup pour ses produits.

Avec toute l'intelligence dont dispose l'industrie de la chaussure je ne sache pas que qui que ce soit puisse trouver le moyen de payer très cher pour les matières première, de payer très cher pour le travail des ouvriers et ensuite pouvoir vendre le produit de l'un et de l'autre à bon marché.

Messieurs, ceci ne peut pas se faire, c'est impossible.

Messieurs, je vous remercie de votre attention. (Applaudissements prolongés).

ABONDANCE DE GRAINE D'EPINETTE CETTE ANNEE

La Commission de la Conservation a reçu des rapports de différents endroits de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick, indiquant que cette année la graine d'épinette blanche est exceptionnellement abondante dans l'est du Canada. Il y a aussi perspective d'une grande quantité de graine de pin blanc. L'an dernier, dans l'Est, il n'y eut, à proprement parler, aucune récolte de semence d'épinette. Ce n'est ordinairement que tous les quatre ans que ces graines viennent bien, et par conséquent, ceux qui désirent s'en procurer devraient profiter de l'abondance de cette année.

La graine d'épinette blanche mûrit en septembre et les cônes devraient être enlevés avant leur expansion. Les graines ne sont pas mûres si on enlève les cônes trop tôt, mais elles en sont tombées lorsqu'on les laisse s'ouvrir.

L'attention toute spéciale qu'on porte maintenant au reboisement a fait se développer un important marché domestique pour les graines d'arbres. En plus des différentes pépinières gouvernementales et commerciales que nous avons, plusieurs compagnies de pulpe y compris la Laurentide, l'Abitibi, la Spanish River and Riordon ont aussi les leurs. Il y a dans les Etats-Unis et la Grande Bretagne de bons marchés pour les graines d'arbres canadiens. Par suite de la minime récolte de graine domestique, les pépinières de ce continent ont dû jusqu'ici compter en grande partie sur celles d'Europe. La semence européenne, cependant, assujettie à notre climat n'a pas été tout à fait satisfaisante, et la graine canadienne, supportant le froid, est préférable lorsqu'on peut se la procurer.

Pendant ces dernières années, la demande pour la graine d'arbre a toujours excédé l'approvisionnement, et ce printemps, une livre de graine d'épinette blanche pouvait se vendre dix dollars. Ce prix est cependant exceptionnellement élevé, cinq dollars étant considérés comme une valeur raisonnable. Le coût de récolte et de préparation de la graine pour le marché varie d'après les conditions locales, mais au cours d'une année de fertilité ne devrait pas excédé deux dollars la livre.

DERNIERES IMPORTATIONS DE TABAC, CIGARES, CIGARETTES, PAPIER A CIGARETTES, PIPES, ETC., AUX ETATS-UNIS.

Tabac de La Havane

Par steamer Wacouta, de la Havane, arrivé le 26 juillet

N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	194 barils
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	138 balles
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	133 paqu

Cigares de Cuba

Par steamer Wacouta, de la Havane, arrivé le 26 juillet

N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	127 caisse

Tabac de Porto Rico

Par steamer Philadelphia, arrivé le 27 juillet.

Rosenstadt & Waller	125 baril
S. Weinberg	7 baril
Cullman Brothers	31 baril
Seymour Bookman	3 baril
Maurice Winter & Co... .	27 baril
Selgas & Co.	105 baril
Bowring & Co.	50 baril
M. Lopez & Co.	50 baril
Colman Brothers	9 balle
S. Weinberg	1 balle
Stern, Mendelsohn & Co.	101 balle
Selgas & Co.	20 balle
D. H. Delmonte	16 balle
Bowring & Co.	20 balle
Rosenwald & Brothers	232 balle

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

30 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 386

C & L

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

267 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co. Colombo, Ceylan, Thés et produits d'Orient.

SAVONNERIE DU SUD-OUEST Bordeaux, France. Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co. Londres, Angleterre, Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL

TABAC STAG A CHIQUER

IL SE RECOMMANDE A TOUS VOS CLIENTS.

Le consommateur délicat apprécie son goût — et le marchand y trouve son avantage d'en pousser la vente.

"Continuellement bon"

Cigares, Cigarettes et Tabacs

POURQUOI LES GENS AIMENT A FUMER

L'analyse d'un expert.

Pourquoi les gens fument-ils? Telle est la question que se pose le docteur W.-A. Bloedorn, lieutenant dans le corps médical de la marine des Etats-Unis, dans un article ayant pour titre: "L'habitude barbare de fumer", publié dans le "Medical Record". Le docteur Bloedorn, analyse le besoin de fumer qui était universel parmi les soldats et les marins pendant la guerre et répond ensuite à la question posée. Nous citons les passages suivants de cette réponse:

Le tabac est un moyen de diversion qui, loin d'empêcher l'homme d'accomplir son devoir, l'y attache et le rend moins lourd à porter.

Si nous ne fumions que pour les effets physiologiques provoqués par le tabac qui se font ressentir pendant l'action de fumer, nous pourrions obtenir ces mêmes effets par l'absorption de pilules ou de tablettes et nous administrer cette potion beaucoup plus efficacement et à meilleur marché que sous forme de fumée.

Mais qui donc se trouverait satisfait d'une tablette contenant sa dose habituelle de nicotine au lieu de l'agréable cigare de l'après diner. Quel soldat attendant l'ordre d'avancer serait contenté et calmé par une pilule de nicotine au lieu de sa cigarette-amie?

L'effet de plaisir commence même avant que le cigare ou la cigarette ne soit allumé. Le fumeur fait son choix avec soin et inspecte minutieusement le cigare tout comme il porte une grande attention à la préparation du tabac à fumer. Toutes ces choses reflètent l'état d'esprit de l'individu. Ensuite, le son de l'allumette qui prend feu, la vue de la fumée ondulante, le bout lumineux, l'arôme de tabac grillé, le goût familier, le contact du cigare ou de la cigarette, tous ces facteurs se combinent pour produire l'effet de plaisir.

L'effet ne se produit pas sur un sens seulement, mais sur tous les sens, et l'effet physique résultant de ce stimulant des sens est bien plus important pour le fumeur que l'effet physiologique de la nicotine absorbée.

L'augmentation des pulsations et la pression artérielle plus élevée qui sont notées parfois à la suite de l'usage du tabac et attribuées par les enquêteurs à la nicotine absorbée ne contribuent pas aux sensations de plaisir de l'individu concerné et nous sommes persuadés que ce n'est pas cet effet qui le porte au tabac.

Les effets qui se manifestent le plus sur le fumeur sont le délassement, le contentement et le repos moral.

La pratique de fumer fut observée par les compagnons de Christophe Colomb à leur premier voyage. Elle fut introduite en Espagne par quelques-uns des hommes de Christophe Colomb à son second voyage qui remonte 1560, mais ce ne fut qu'en 1586 que la plante et ses usages furent largement connus et que Raleigh se distinguait en cultivant du tabac sur ses propriétés et en en fumant publiquement.

D'Espagne et d'Angleterre l'usage du tabac se répandit par degrés dans le monde entier. En Amérique, la culture du tabac commença en Virginie avec le début de la colonisation.

Jacques I s'acharna particulièrement à dénoncer l'usage du tabac. C'est un fait historique que Jacques I, Charles I et Charles II, aussi bien que Cromwell s'y opposèrent vigoureusement et ne manquèrent pas une occasion d'en supprimer la culture et l'usage.

Le pape Urbain VIII excommunia tous ceux qui prisaient dans l'église. Christian IV de Danemark fit fouetter publiquement tous les fumeurs et les priseurs.

La Chine et le Japon punissaient les fumeurs par le fouet et la torture. Les fumeurs russes se voyaient le nez coupé et les Turcs perçaient le nez des fumeurs et exhibaient les victimes en public. Amurath IV de Turquie faisait décapiter quiconque était trouvé coupable de fumer.

En dépit d'une telle persécution, l'habitude de fumer se répandit tellement que lorsque Guillaume monta sur le trône, l'usage du tabac était presque universel.

Ainsi donc, cette habitude, apprise des sauvages, fut acceptée graduellement comme un ordre de chose naturel, et cette coutume barbare devint une habitude presque universelle parmi les nations civilisées.

La tension dans laquelle nous vivons, l'effort continuel pour le gain, pour l'avancement, pour les nécessités de la vie, les ennuis, les contrariétés qui entrent dans notre vie journalière, le manque de repos, sont tous des facteurs qui créent une demande qui doit être satisfaite.

Pour certains l'alcool comble ce besoin, pour d'autres ce sont les drogues, pour d'autres le théâtre, les sports athlétiques, le cinématographe, l'automobilisme et la chasse.

Mais il est de toute évidence que le tabac répond plus universellement à ce besoin qu'aucun autre stimulant, qu'il atteint une plus forte quantité de gens et qu'il accomplit sa fonction avec le minimum d'effets nuisibles.

Il y a des gens qui ne peuvent faire usage du tabac; il y en a qui ne devraient pas en faire usage; il en est qui en usent avec excès et qui souffrent en conséquence. Il y a par contre, une grande armée de fumeurs modérés qui font usage du tabac pendant des années sans effet physique contraire et avec un excellent effet moral. Chaque personne doit être son propre juge quant à savoir si elle peut faire usage de tabac sans préjudice pour sa santé et quant à la quantité qu'elle peut se permettre.

LE TABAC DE LA PROVINCE DE QUEBEC EN ANGLETERRE

M. F. Charlan, chef du service des Tabacs, fait rapport de sa mission.—Un débouché pour le tabac de notre province.—Situation encourageante et conseils judicieux pour les planteurs.

M.F. Charlan, chef du Service des Tabacs du département de l'Agriculture, est arrivé, il y a quelques jours à peine, d'Angleterre où il est allé remplir une mission pour le compte du ministère de l'Agriculture.

M. Charlan a présenté son rapport au ministre, et il y a inséré une note qui ne manque pas d'intérêt touchant la situation des tabacs et cigars de la province de Québec vis-à-vis le marché anglais.

Il n'y a pas de doute que les planteurs de tabac de notre province liront avec intérêt cette partie du rapport de M. Charlan. Nous la leur présentons immédiatement:

Une tournée d'études faites en Angleterre, en avril et mai, dans le but de se rendre compte de la possibilité d'exporter sur le Royaume-Uni certains types de tabacs canadiens, a fourni l'occasion de constater la situation toute spéciale dans laquelle se trouvent, vis-à-vis du marché anglais, les tabacs à cigares de la province de Québec.

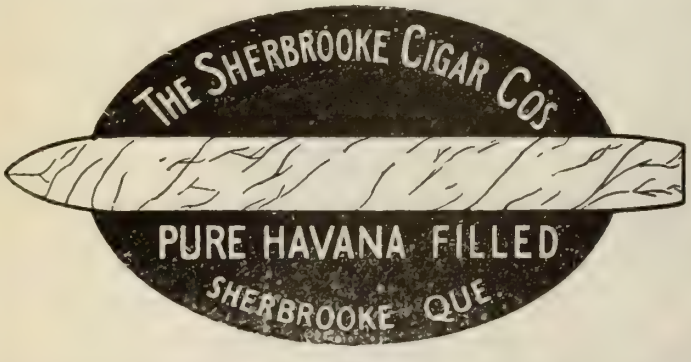
Cette situation est des plus encourageantes.

Bien qu'il semble que, jusqu'à présent, les quantités de tabacs à cigares reçues du Canada aient été relativement peu importantes, si on les compare à l'énorme quantité de tabac importée annuellement en Angleterre, il faut constater que cette situation n'est pas due à un défaut de Québec, mais plutôt au fait que les industriels canadiens qui préparent ces derniers n'expédient en Angleterre que les lots pour lesquels les prix offerts par les commerçants ou industriels anglais sont plus avantageux que ceux offerts par les industriels canadiens.

Les filasses de Québec, ressuées, écotées et mises en liasses sont particulièrement appréciés par le marché anglais. Elles se recommandent par leur goût léger, presque neutre, qui permet de les employer facilement dans les mélanges avec des tabacs plus aromatiques. Si les renseignements qui nous ont été fournis sont exacts, et ils doivent l'être, venant de sources si différentes, le marché anglais pourrait absorber facilement 2,000,000 de livres de filasses de Québec écotées.

En ce qui concerne les tabacs pour enveloppes, (binders) la situation est un peu moins favorable. Jusqu'à présent, le fabricant anglais fait une différence appréciable entre le goût des enveloppes canadiennes et celui des enveloppes Wisconsin. Il est possible que, dans un bref délai, le consommateur anglais s'accoutume au goût de la feuille canadienne, tout comme l'a fait le consommateur canadien, en attendant il semble possible d'exporter sur l'Angleterre environ 1,000,000 de livres de tabacs pour enveloppes de cigares, du type produit par la province de Québec et provenant de la variété Comstock Spanish.

Une constatation des plus encourageantes, faite par les manufacturiers anglais est que, tandis que d'une manière générale la qualité des tabacs à cigares importés des Etats-Unis, tant du Wisconsin que du Connecticut, reste à peu près stastionnaire, celle des tabacs similaires canadiens (filasses et enveloppes) va constamment en s'amé-



De Plus

Gros Profits

Lorsque vos clients achètent des cigares, ils veulent avoir une véritable valeur. Leur clientèle continuelle, voilà ce qui compte et le marchand qui recommande et vend le

"7-20-4"

se fait des clients dont les achats de chaque jour augmentent continuellement son compte de banque,

The Sherbrooke Cigar Company, Limited

Sherbrooke, Qué.

LE

TABAC A

CHIQUER

COPENHAGEN

est en demande partout parce que partout il est reconnu comme le tabac à chiquer le plus économique et le plus satisfaisant.

Vendu par tous les marchands en gros.

liorant.

Il n'est pas difficile de se rendre compte de l'importance que représente pour les planteurs de la province de Québec la possibilité d'exporter 3,000,000 de livres de tabacs à cigares. C'est la garantie presque certaine qu'une bonne récolte de Comstock Spanish est assurée de trouver acquéreur à un prix rémunérateur.

Il ne faudrait pas cependant se faire illusion et croire que les commerçants ou les industriels anglais sont disposés à accepter les yeux fermés n'importe quoi sous la rubrique de tabacs à cigares. Au contraire ils sont particulièrement difficiles. D'abord ils ne sauraient accepter des tabacs dont le degré d'humidité est supérieur à 14 p.c.; ils sont d'une méfiance extrême en ce qui concerne l'apparence du produit qui doit être parfaitement sain, sans trace de moisissure; de plus, il est important que le triage soit aussi soigné que possible et que l'uniformité du produit soit garantie.

Essayer de placer sur le marché anglais des tabacs dont le triage serait défectueux, dont l'humidité serait trop grande, ne répondant pas à un type bien défini, (type Wisconsin ou type Connecticut par exemple), serait travailler en pure perte. Les échantillons de tabac canadien reçu en Angleterre, et provenant de variété telles que: Le Canelle, le Petit Havane, le Tabac Rouge n'ont même pas éveillé un sentiment de curiosité. Le marché anglais ne veut rien connaître de ces variétés. Quant aux échantillons de Connecticut Seed Leaf, provenant de la province de Québec, expédiés en Angleterre dans l'espoir qu'il pourraient être utilisés dans la fabrication des cigares, soit comme filasses soit comme enveloppes ils ont été trouvés beaucoup trop différents des prototypes provenant de la Vallée du Connecticut, en général beaucoup plus grossiers que ces derniers et, de l'avis des manufacturiers anglais, ils semblent mieux convenir pour la fabrication des tabacs hachés, (types régies), qu'à celle des cigares. Tant qu'il ne sera pas possible d'obtenir dans la province de Québec des Connecticuts très minces et très élastiques, il faudra se borner pour la production des tabacs à cigares à la culture du Comstock Spanish.

Bien que certains Zimmer Spanishs canadiens aient semblé intéresser quelques manufacturiers anglais, en raison de leur arôme, la culture des filasses arômatiques au Canada n'a pas fait encore assez de progrès pour qu'on puisse la recommander en vue de l'exploitation du marché anglais.

Les prix payés par le marché anglais, en 1919 et 1920, pour les tabacs à cigares provenant de la province de Québec se rapprochent sensiblement même déduction faite de la préférence de .32c., par livre, de ceux du Wisconsin. Il semble que les tabacs à cigares de cette dernière provenance ont été relativement rares pendant les dernières années, ou tout au moins ont été l'objet d'une demande très active, ce qui aurait conduit certains commerçants anglais à se tourner vers les tabacs à filasses et à enveloppes canadiens et, par suite, à entrer en concurrence avec les manufacturiers du Canada.

Les tabacs canadiens à cigares ont bénéficié de la hausse des prix des tabacs similaires du Wisconsin. Il faut s'attendre à ce qu'ils subissent l'effet de toute variation de prix de la part de ces derniers, soit dans un sens soit dans l'autre.

L'Angleterre leur offre un marché qui, dès le début, semble des plus encourageants, à condition que leur qualité se maintienne et s'améliore, que leur préparation réponde aux exigences du marché anglais et que leurs prix soient avantageux, comparés à ceux des produits du même type avec lesquels ils entrent en concurrence.

D'autre part il ne faut pas perdre de vue que d'autres pays producteurs de tabac, comme l'Inde par exemple et les Indes occidentales anglaises, bénéficient du même traitement préférentiel que le Canada. Ce sont des concurrents redoutables, très actifs, faisant des progrès rapides, et avec lesquels les producteurs de tabacs canadiens à cigares auront à se mesurer avant longtemps.

LA RECOLTE DE TABAC D'IRLANDE

L'Irlande a produit 1,402,051 livres de tabac l'an dernier, suivant les chiffres rendus publics récemment. Il y avait 1,751 acres consacrés à la culture du tabac et le résultat financier s'éleva à 33,073 livres sterling.

ESTIMATION DE LA RECOLTE AMERICAINE DE TABAC

Le bureau des estimations de récolte du Département du Commerce à Washington dit que la production de tabac était estimée être au 1er. juillet de 1,500,800,000 livres. L'estimation en décembre 1919 était de 1,389,458,000 livres et la moyenne des cinq années de 1914 à 1918 était de 1,187,708,000. L'acréage de cette année, suivant les données du bureau est de 1,859,700 acres, soit 97.8 pour 100 de l'acréage de 1910.

ARRIVAGES

Tabac de Hamburg, Allemagne

Par steamer Manchuria, arrivé le 23 juillet.

Consignataires: New-York—

Tropical Tole, Co.	8 barils

Tabac de Shanghaï, Chine

Par steamer Luceric, arrivé le 23 juillet.

Consignataires: New-York—

American Church Mission	1 caisse

Pipes

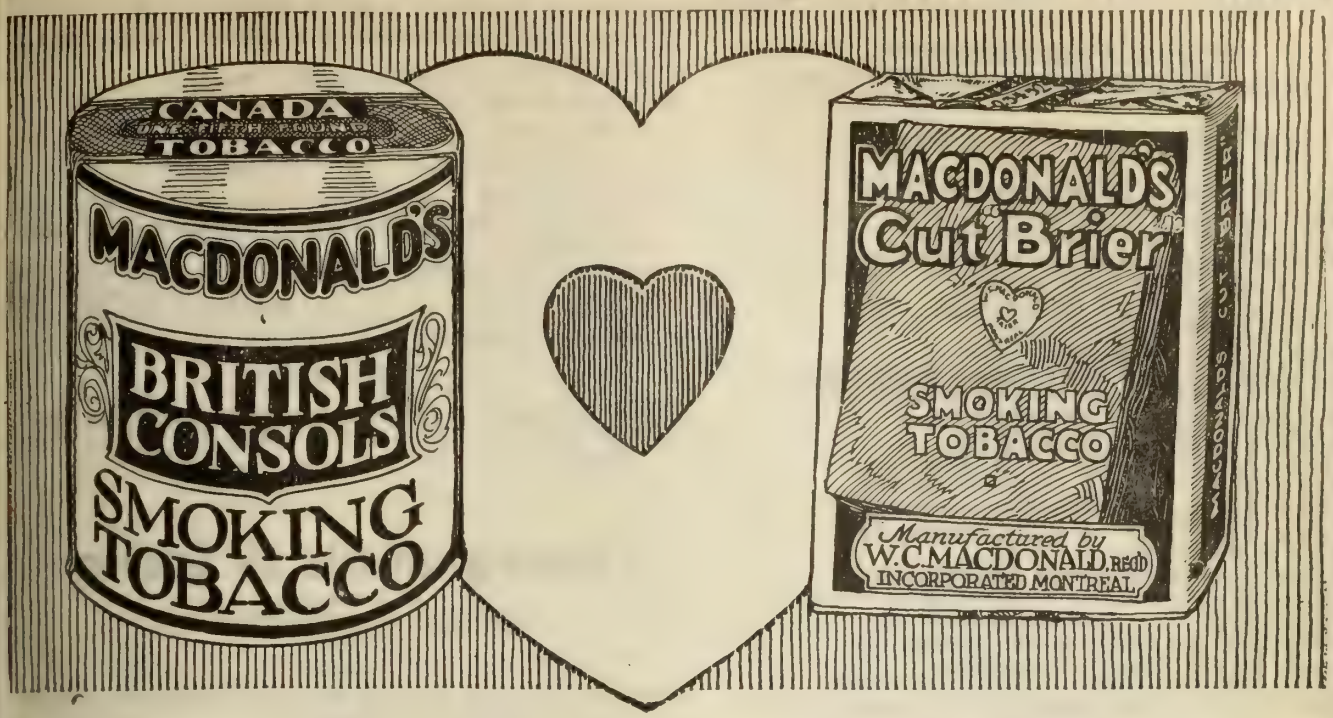
Par steamer Lancastican de Londres, arrivé le 25 juillet.

L. & A. Orlik, articles de fumeurs	1 caisse
L. & A. Orlik, pipes	1 caisse

Importations de papier à cigarettes pour la semaine finissant le 24 juillet

Consignataire et steamer de:

The Surbrug Co., St. Paul, Havre	4 caisses
Donald H. Bain & Co., Port Napier, London	10 caisses
Am. Tob. Co., Farnsworth, Bordeaux	1200 caisses
P. J. Schweitzer, Farnsworth, Bordeaux	165 caisses



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Renseignements des Trois-Rivieres

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 27 juillet au 3 août.

Vente—L. P. Nobert à Elizée Tessier.
Vente—Elizée Tessier à Chs. Pagé.
Obligation—Aimée Dion à Richard Parent.
Vente—Dame Jimmey Ahran à Louis Harel.
Vente—Edmond Côté à Henry Guay.
Vente—Augustin Lemire à F. X. Lemire.
Vente—Joseph Baril à Léon Baril.
Vente—J. O. Gélinas à Dame Oct. Prince.
Vente—Adolphe Houle à Com. Scolaire Grand'Mère.
Vente—Ch. Bourassa à Com. Scolaire Grand'Mère.
Vente—Adélard Giguère à Samuel Mailhiot.
Vente—Dame N. Grondin à Ad. Houle.
Obligation—Amédée Lacerte à J. N. Bellemare.
Obligation—M. P. Bureau à Vve Joseph Giroux.
Obligation—Ad. Pérusse à Dlle Georgine Ricard.
Obligation—Three-Rivers Motor Sale and Garage Co. Ltd., à Hon. H. Montplaisir.
Obligation—Norbert Lapointe à Sinai Cloutier.
Obligation—Markus Hanna à Amédée Déziel.
Obligation—Welly Pagé à Ernest Durand.
Quittance—Dlle Geo. Ricard à Ad. Pérusse.
Quittance—Eucher Masse à Elizée Tessier.
Quittance—Edmond Gauther à Dame Paul Caron.
Quittance—Succ. Zénaide Leclaire à J. A. Godin.
Quittance—Thomas Bournival à Dame Amanda Mélançon.
Quittance—Rév. Lionis Gélinas à Joseph Boisclair.
Quittance—Dame Jean Giroux à Moise Janvier.
Quittance—L'Oeuvre et Fabrique St-Philippe, Trois-Rivières à Emile Poliquin.
Quittance—Evariste Gélinas à Alfred Désilets.
Quittance—Adam Duplessis à Vve Max. Duplessis.
Quittance—Nap. Levasseur à Emile Lamy.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Délina Lavergne.
Privilège—Raymond Concrete Pile Co. Ltd., vs Three Rivers Shipyard Co.
Transport—Succ. N. A. L. Désaulniers à J. H. Ricard.
Transport—Dame Octave Prince à Oliva Dugré.
Déclaration sociale: C. Descôteaux et Cie.
Donation—Adélard Lefebvre à Oliva Milette.
Donation—Onés. Blais, père, à On. Blais, fils.
Bordereau de vente: Dame V. Marchand à Dame P. E. Blondin.
Main-levée—A. Houle et al., à Ad. Houle.
Main-levée—La Banque Nationale à M. S. Chabot.
Vente—F. X. Lambert à Achille Jean.
Vente—F. X. Lambert à Wilfrid Bastien.
Vente—Adélard Garceau à Nazaire Marchand.
Vente—Joseph Veilleux à Vve Narcisse Lamy.
Vente—Sévère Descoteaux à Dame Alph. Boisseau.
Vente—J. E. Perron à Alf. Théberge.
Vente—The Lanctôt Realty Co. Ltd., à Art. Brouillette.
Vente—Corp. Trois-Rivières à F. X. Nobert et F. X. Nobert à J. et A. Camiré.
Obligation Ephrem Gremier à F. X. Lambert.
Obligation—Rémi Ferron à F. X. Lambert.
Obligation—Edouard Houle à Joseph Brunelle.
Obligation—Eddy Boisvert à Jos. Collette.
Obligation—Alb. Bournival à La Caisse Pop. Trois-Rivières.
Obligation—N. H. Fontaine à Clair Massicotte.
Obligation—Joseph et Aurèle Camiré à Frs. Dionne.
Quittance—A. Hatt à Ernest Poirier.
Quittance—Dame Ph. Blais à Ph. Bourassa.
Quittance—J. A. Robert à Adem. Garceau.
Quittance—P. Voyer à Alb. Ricard.
Quittance—James McNeely à Dame Wm. Grondin.
Quittance—Edmond Ricard à Dame Ph. Blais.
Quittance—Henri Bouchard à Urbain Duchesne.
Quittance—F. X. Gingras à H. Normandin.
Quittance—Geo. Bouchard à J. Bte Bélanger.
Quittance—J. Théodore Ricard à Elie Bourassa.
Quittance—W. St-Pierre et J. Pouliot à Joseph Despins.
Quittance—Dame Alph. Dessureault à Fideline Lafrenière.
Quittance—Dame Jos. Desaulniers à Jos. Pouliot.
Quittance—Dame J. A. Frigon et al., à Uldoric Boisvert et al.
Quittance—Joseph Charest à T. Juneau.
Quittance—Joseph Charest à Alexis Beaulieu.
Quittance—H. L. Godin à Edm. Hubert.
Quittance—Art. Lacerte à Chs. T. Lapointe et al.
Quittance—F. X. Nobert à Joseph Aurèle Camiré.
Déchéance de réméré:—Dame Max. Gélinas à Albert Hatt à Frs. Ethier.
Transport—Nap. Longval à Tancrède Parent.
Transport—Ernest Mercier à Vve Joseph Giroux.
Donation—Johnny Matteau à Eug. Matteau.

JUGEMENTS: (COUR SUPERIEURE)

Succession vacante de feu Sérani Ducharme et J. A. Trudel, curateur, et Divers, réclamants. Jugement de distribution, $1214.77.
Succession—Dlle Florette Delorme vs les héritiers de feu Sérani Ducharme et David Ducharme et Rodolphe Ducharme, St-Louis de France, défendeurs et Divers, réclamants. Jugement de distribution $627.01.

COUR DE CIRCUIT.

Alonzo Veillette vs Joseph Bonneau, Shawinigan Falls, $32.75.
A. Sauvageau et Cie, vs Alfred Guay, Shawinigan Falls, $54.25.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Quittance—Droits P du Rev à Succ. Geo. Pageau 959 1007 971 912 Charlesbourg, 1503 Beauport.
Vente—Alfred Pageau à Jos. HH. Paradis et al p 959 Charlesbourg.
Mariage—Chs H. Rinfret à Dlle M. H. H. Landry.
Vente—De Vve G.-A. Bolduc Succ. à Ed. Marcotte 3058 Saint-Jean.
Avis—De Jos. D. Lefebvre-Bolduc et al à Régistrat. de Québec, 3058 St-Jean.
Vente—Dlle Frances A. Gradon à Nap. Martin p 3a St-Colomban.
Obigation—Hilaire Delisle à Dlle Adèle Demers, 3549 3550 3551 St-Jean.
Quittance—Ulric Francoeur à Pierre Lévesque.
Vente—T.-E. Rousseau à L.-D.-J. Marquis, 641 Beauport.
Obligation—Jos. Thivierge à Soc. Pr|ts et Placements Québec, 431 5-10-11-12-13- St-Roch Nord.
Vente—De Thos. Goodfollow Hornby à Armand Bastien & al. 269 St-Gabriel.
Quttance—Alphonse Rousseau à Etienne Légaré.
Renonciation—Dlle Marie Villeneuve à Isidore Villeneuve.
Procuration—Wm. Rob. Knowles esqté à Geo. D. Jackson 4156 Montcalm.
Transport—Wm. Rod. Knowles et al. à Chs. H. Knowles et al. 1-2 4156 Montcalm.
Quttance—John T. Ross à The High School of Québec.
Vente—The Royal Bank of Canada à C.-J. Lockwelle, 2224 2225, 2226, 2227 pt 2106 St-Sauveur.
Vente—The Royal Bank of Canada à E.-G. Tanguay, 2135 2136 2137 2149 2150 p 2106 St-Sauveur.
Transport—The Royal Bank of Canada à The Montreal Realty Co. 2135 2136 2137 2149 2150 p 2106 2224 2225 2226 2217 St-Sauveur.
Obligation—Achille Galarneau à Aug. Grégoire, 1356 St-Sauveur.
Vente—De Frs. Catera à A. Galarneau, 1356 St-Sauveu.
Donation—Rév. Jos. Drolet, prêtre à Malvina Drolet, 143 Anc. Lorette.
Déclaration—Boucher & Lapointe et al. à Régistrateur de Québec, 178 St-Sauveur.
Quittance—Siméon Racine à Joseph Roberge.
Quittance—Dlle Anna Laliberté à Jos. Girard.
Vente—Onésime Desgagné à Jos. Desgagnés 1-2 in 26 Beauport.
Obligation—Joseph Desgagné à Dlle Stéphanie Filion, 26 Beauport.
Mariage—P.-N. Mathieu à Dlle Marie Tremblay.
Quittance—Joseph Desgagné et al. à Onésime Desgagné et al.
Quittance—Héritiers Tourangeau à Succ. Pierre Côté.
Quittance et mariage—Protonotaire de Québec à Dlle Adélina Grenier.
Mariage—Arthur Grenier à Dlle Alex. Blouin.
Vente—John Mc Cane à Harry V. Gale pt 69 St-Emond.
Mariage—Ad. Frigault à Dlle M. Louise Wiseman.
Quittance—Evariste Simoneau à Dame Vve Jos. L'Heureux.

Mariage et Quittance—De John Cottrell-Brown à Gorden Harriet.
Testament—Joseph-L. L'Heureux.
Déclaration—De Vve Jos. L'Heureux-Rousseau à Régistrateur de Québec 1-2 ind 71 St-Colomb.
Quittance—Droits P. du Rev à Succ. Jos. L'Heureux 1-2 ind 71 St-Colomb.
Vente—Dame Vve Jos. L'Heureux-Rousseau à Ad. Latulippe, 71 St-Colomb.
Vente—Gorden Harriet à Philémon Vallière, 2375a St-Sauveur.
Vente—Jos. Brown à Ludger Boucher, 508-452 St-Roch Nord.
Mariage—J.-L. Falardeau à Dlle Marie-Anne Roy.
Quittance—Succ. Wm H. Arth. Noël à Joseph Auger et al.
Quittance—Edm. Giroux fils à Régistrateur de Québec.
Quittance—Dame M.-A. Grandbois à Jos. Brown.
Testament—Etienne Tremblay.
Déclaration—De Vve Et. Tremblay à Régistrateur de Québec 1-2 ind 98 249 1-2 ind. 34 131 132 P 133 N-D. de Québec.
Quittance—Droits P du Rev. à succ. Etienne Tremblay, 98 249 34 131 132 et P 136 N-D de Québec.
Vente—La Cie du Parc Manfils à Henri Melançon, 2428 408 St-Sauveur.
Vente—Drouin & Frères Ltée à Bonbons Candiac Canada Ltd 720 1 719 A 719 B 1 719 B 2 719 A 2 270 St-Roch.
Retrocession—Dame Jos. Drolet à Dame Vve Hon. Trépanier, 700 St-Sauveur.
Quittance—Cléoph.-H. Marcoux à Alf. Verret.
Quittance—Droits P du Rev. à succ. Théoph. Giroux, 71 Beauport.
Vente—Edm. Giroux fils à F.-E. alias à D. Boivin, 71 1 2 P 71 Beauport.
Obligation—T. Alias D. Boivin à l'abbé Fortunat Rouleau, 71 A 1 2 P 71 Beauport.
Vente—T. alias D. Boivin à Roméo Mercier, 71 1 P N 71 A Beauport.
Quittance—Dme Delvina Maheux-Veilleux à Télesph. Boivin et al.
Quittance—L'Union St-Joseph N.-D. de Beauport à D. alias T. Boivin.
Testament—Dme Michel Hamel-Blondeau.
Déclaration—Michel Hamel, 100 P 99 St-Félix.
Quittance—Droits P du Rev. à succ. Dme Michel Hamel-Blondeau, 100 P 99 St-Félix.
Quittance—F. Kirouac & Fils à succ. Dme Michel Hamel.
Renonciation—Dme Vve Jules Gingras à Succ. Adélard Gingras.
Quittance—De Vve Frs. Côté à Jos. Morissette.
Quittance—G.-D.-B. Watters à Jos. Morissette.
Mariage—Jos. Ph. Gosselin à Albertine Rousseau.
Déclaration—Dlle Dora Mercier à Régistrateur de Québec, p N E 934 St-Roch.
Procuration—Arth. Monier et al à Dlle Dora Monier.
Vente—Alf. Wilf. Bédard à Placide Morency, 4368 19 P 14 P N 17 & 18 A Montcalm.
Quittance—Dme Chas. Thos. Bédard Dalmaise à Alf. W. Bédard.
Obligation—Placide Morency à Soc. Prêts & Placements Québec, 4360 19 P N 14 17 & 18 Montcalm.
Vente—J.-P. Dorion à T. Demers p 258 Charlesbourg.
Vente—Conseil Municipal Comté de Québec à La Commission Scolaire, 495 N.-D. des Laurentides.
Vente—La Comm. Scolaire à Jos. L. L'Heureux, 405 N.-D. des Laurentides.
Mariage—Ls Robitaille à Dlle Alice Goulet.
Mariage—Jos.-L.-E. Auclair à Dlle H. Bern-Dion.
Mariage—Etienne Miller à Dlle Emelie Grenier.
Quittance—Alph. Breton à Pierre Trudel.
Obligation—Jos. Galarneau à Jos. Labrie, 390 A Charlesbourg.
Quittance—Sub. J. Deschênes à Virg. L. Lemelin.
Retrocession—Emile Beaulieu à Ad. Gosselin, 690 St-Sauveur.
Obligation—J.-Ad. Gosselin à Dme Vve Nap. Gosselin, 690 St-Sauveur.
Mariage—Adélard Renaud à Dlle N. Ozélina Marois.
Vente—Edm. Sicard à Théop. Giroux 1-2 ind. 434 26 St-Roch Nord.
Vente—Alb. Cloutier à Dme Adolphe Dombroski, 1-2 O 257 Ste-Foy.
Vente—Théop. Rochette à J.-A. Michaud, 4029 2 p S E 3 p O 3 Montcalm.
Obligation et hypothèque—Ulric Gauvin à The Royal Bank of Canada, 508 187 & 188 St-Roch Nord.
Quittance et m-l.—Isaie Tessier Laplante et al à Jos. Filiau, rang St-Joseph.
Obligation—J.-Auguste Gauvin à Dlle A. Constantin, 355 356 Ancienne Lorette.
Quittance—Jos. Morin à J.-L. Vachon.
Obligation—Alf. Houle à Hermile Dumont, rang 10-46 Figuery.
Vente—De Vve D. Rochefort-Saard à Jos. Tremblay bloc 11 1-2 E 1 Amos.
Obligation—Lavoie & Frères à Eug. Rochette, 148-76 N.-D. de Québec.
Vente—R. McKay à Les Pères Blancs Missionnaires d'Afrique, 2949 Palais.
Quittance—Succ. J.-A. Mailloux à Elz. Perron & E. Gauthier.
Echange—J.-C. McNicool à A.-E. Moisan, 23 1-29 St-Sauveur.
Mariage—Olivier Miller à Dlle Laetitia Bédard.
Mariage—F.-X. Soucy à Dlle Bernadette Lavoie.
Quittance—Procule Bélanger à La Corp. Scolaire Village Montmorency.
Quittance—F.-X. Martineau à Pierre Fournier.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 31 juillet 1920.

ACTES DE VENTE

British American Land Co. à A. M. Sangster, partie lot 1539 quartier Sud. Prix $3,500.—payés.
A. M. Sanders à Alphonse Bisson, lots 395 et 396 Lennoxville. Prix $3,100.; $100.—payés.
Napoléon Ruel à Emery Lussier, 5 pieds S. lots 880 et 881 quartier Sud. Prix $35.00—payés.
Emery Lussier à Arthur Croteau, 50 pieds S. lots 880 et 881 quartier Sud. Prix $2,200.—payés.
Joseph Richard à Joseph Groulx, lot 25b rang 2 Ascot. Prix $1,600.; $500.—payés.
Pierre Gervais à Césaire, Emile et Irénée Gervais, lot 192 quartier Centre. Prix $16,000.; $5,000. payés.
Onas Gagnon à Ephrem Gadbois, lot 1494-143 quartier Sud. Prix $5,000.; $200.—payés.
C. W. Paterson à Mlle Augustine Benoit, part lot 204 Waterville. Prix $1,500.—payés.
Victor Raby à Joseph Krakowsky, lot 729-122 quartier Est. Prix 4,000.; $1,500.—payés.
James Goddard à Albert Galipeau, part lots 27b rang 2 et 27c rang 3 Ascot. Prix $900. payés.
J. P. Jutras à Henry Woollerton, lot 1535-13, 1-2 N. de 14 et part 15 quartier Sud. Prix $1.00 payé.
J. H. Manseau à Félix Campagna, lots 27g et 27h rang 1 Ascot. Prix $1,200.—payés.

HYPOTHEQUES

Georges Auray à Thomas Pomerleau pour $725.; affectant 1494-222 quartier Sud.
G. A. Povey à J. L. Trudeau pour $300.; affectant lot 1537-60 quartier Sud.
Dr J. E. Noel à Edouard Martineau pour $1,943.35; affectant lots 116 à 131, tous deux inclusivement, quartier Est.
Noé Jacques à Séminaire St-Charles Borromée pour $1,500.; affectant lot 7-47 quartier Sud.
J. A. Portland à Gédéon Ferland pour $1,500.; affectant lots 7-373 et 374, lot 1444-115 quartier Sud.

DECHARGES

Napoléon Ruel à Emery Lussier de l'hypothèque du 3 juin 1919.
William Charest à Alfred Lemire de l'hypothèque du 31 janvier 1916.
D. M. Bean à C. W. Paterson de l'hypothèque du 4 janvier 1919.
J. E. Boudreau à W. E. Markey de l'hypothèque du 31 décembre 1919.
Dame J. A. Leblanc à Noé Jacques de l'hypothèque du 4 octobre 1917.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Michel Montmarquette, avec transmission affectant partie lot 1358 quartier Sud, lot 710-33 quartier Est, légués à Dame Michel Montmarquette et six enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Michel Montmarquette.

Testament de Dme John D. McEwen (née Brooks) avec transmission affectant lots 465 et 468 quartier Nord, légués à son mari, John D. McEwen. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession de Mme J. D. McEwen.

Procuration par James Goddard à Edouard Boisvert, lui donnant pouvoir de vendre partie des lots 27b rang 2 et 27c rang 3 Ascot.

Annulation de bail entre A. A. Thornton et F. H. Hébert et Thomas Fortier, affectant partie du lot 618 quartier Nord.

Servitude par G. E. Camirand à Cité de Sherbrooke, affectant partie lot 15g rang 10 Ascot.

Acte de tutelle nommant Clément Sarrasin tuteur et M. A. Sarrasin subrogé tuteur aux enfants mineurs de feu Pierre Sarrasin.

Acte de tutelle nommant James Samson tuteur et Jackson Mason, subrogé tuteur à l'enfant mineur de Pierre Sarrasin.

Acte d'association entre F. W. Stuart et A. A. Richardson, sous le nom de "Stuart & Richardson".

Association entre Albert Côté et Edouard Côté, sous le nom de "Côté & Fils".

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

P. E. Beaudoin vs Chs. Leclerc, Magog, $116.50.
C. C. Cabana vs James G. Mallor, Sherbrooke, $176.50.
A. Plante vs Alf. Dussault, Lennoxville, $50.00.
G. Pratte vs Can. Ingersoll Rand, Sherbrooke, $1,446.52.
A. Bolduc vs N. Marin, Compton, $100.00.
C. E. Delorme vs Sherbrooke Iron Works, Sherbrooke, $2,525.00.
Dame A. Fournier vs Corp. Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, $2,525.00.
B. Little vs E. Langevin, Sherbrooke, $109.50.
A. Lema, fils vs Corp. ville de Mégantic, Mégantic, $100.00.
Dame E. O. Provençal vs E. Mercier, Compton, $1,690.20.
F.-A. Poisson, vs Johny Boudreau, Chartierville, $179.86.
J.-L. Blanchette, vs J. Rousseau, Shebrrooke, $208.13.
Cie. Tabac Montcalm, vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, $153.70.
Dame A. Lachance, vs E. Caron, Sherbrooke, $205.00.
E. Messier vs P. Chicoine, U.S.A., $250.00.
Massey-Harris Ltée, vs E. Fournier, Bolton Centre, $363.50.
Royal Bank, vs T. Madore, Barnston, $792.67.
John Goodrum, vs Belding Paul Corticelli Co., Montréal, $300.00.
D.-S. Bechand, vs P. Cyr, Barnston, $168.99.
Cie. Tabac Montcalm, vs G.-S. Burt, Upper Melbourne, $105.00.
Gault Bros. & Co., vs G.-S. Burt, Upper Melbourne, $213.50.
Hébert & Fortier vs T. Mailhot, Bromptonville, $40.75.
P.-E. Beaudoin vs Johnny Poulin, Lac Aylmer, $189.80.
E. Lamy vs Alfred Houle, Barford, $157.65.
A.-T. Bachelder vs De. V. Girardin, Waterville, $198.50.
F.-A. Poisson vs D. Pouliot, Sherbrooke, $553.38.
Ryerson Press Co. vs W.-E. Maher, Sherbrooke, $117.21.
J.-O. Martineau vs P. Lambert, Paquetteville, $880.00.
J.-W. Robinson vs C.-O. Desrochers, Cookshire, $105.00.
U.-B. Howard vs J. Beattie, Brompton, $2,500.62.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT).

J. Blitt vs T. Pérusse, Sherbrooke, $63.15.
J. Echenberg & al vs E. Plante & al, Sherbrooke, $62.50.
T. Verrette vs A. Provençal, Sherbrooke, $13.70.
J.-E. St-Germain vs W. Thibault, Sherbrooke, $14.00.
Denault G. & P. Co. vs D. Perras, Chartierville, $20.00.
A.-A. Carrier vs A. Trudeau, Sherbrooke, $58.90.
F. Ruel vs A. Trudeau, Sherbrooke, $48.10.
R. Comtois & al vs A. Hénair Sherbrooke, $57.19.
J.-J. Charbonneau vs O. Desrochers, Sherbrooke, $33.50.
J.-E Noël vs A. Baron, Capelton, $53.00.
J Blitt vs C.-P. Placey, Sherbrooke, $42.50.
J Blitt vs S. Lévesque, Sherbrooke, $38.50.
Hébert & Fortier vs E. Longpré, Sherbrooke, $22.38.
South. Canada Power Co. vs S. Leclerc, Waterville, $24.10.
South. Canada Power Co. vs D.-K. Rives, North Hatley, $23.88.
Hébert & Fortier vs P. St-Laurent Magog, $16.63.
Edwards Furniture Co. vs C. MacKenzie, fils, Sherbrooke, $13.80.
Cité de Sherbrooke vs O. Gaumont, Sherbrooke, $37.00
Ingram & Bell Ltd. vs H.-C. Cabana, Sherbrooke, $7.69.
MacMillan Co vs W.-E. Maher, Sherbrooke, $42.50.
O. Gagnon vs R. Caouette, Sherbrooke, $31.00.
A. Blouin vs P. Talty, Sherbrooke, $58.21.
P.-E. Beaudoin vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, $50.00.
S. Daigle vs M. Fontaine, Sherbrooke, $60.00.
H. Marin & Fils vs E. Carrignan, Windsor, $77.03.
Cité de Sherbrooke vs J.-A. Turgeon, Sherbrooke, $58.00.
Jos. Blitt vs E. Roadnight, Sherbrooke, $39.29.
Jos. Blitt vs F. Ronaldis, Sherbrooke, $53.35.
P.-E. Beaudoin vs H. Lamontagne, Magog, $30.42.
Int. Harvester Co. vs R. Smith, Stanrstead, $16.00.
City of Sherbrooke vs J.-W. Campbell, Sherbrooke, $31.65.
Int. Harvester Co. vs A. Lachance, Mégantic, $22.00.

JUGEMENTS EMIS

A. Boule es-qual vs Corporation of the town of Coaticook, $999.00.
Wm. Gray-Sons-Campbell vs Alfred Fortin, Windsor, $249.20.
Bank of Montreal vs F.-A. & W. Wilder, Sawyerville, $156.53.
Banque Nationale vs Nap. Deslauriers, Sherbrooke, $102.02.
A. Brisson vs Pierre Rouleau, St-Isidore, $381.88.
J. Tremblay vs Hooper Brothers, Compton, $115.00.
C.-P. Dubuc & al vs J.-R. Bergeron, Magog, $204.00.
L. Vallière vs Albert Corliss, Hatley, $326.50.
P. Fréchette vs Naut & Lacroix, Sherbrooke, $398.48.
O. Picard vs Jos.-A. Girard, Mégantic, $273.00.
E. Laventure vs J.-A.-R. Morin, Ditton, $139.00.
G. Roy vs Dame I. Latour & vir, Bromptonville, $199.00.
T. Monty vs J. Rousseau, Sherbrooke, $400.00.
F. Lacasse vs Josaphat Fecteau, Spaulding, $3,105.00.
C.-J. Sévigny vs La ville de Magog, Magog, $475.00.
Massey-Harris Ltée vs Wilfrid Gadbois, Stoke Centre, $147.65.
Chas. C. Cabana vs Charles Maguire, Sherbrooke, $492.50.
W. Paquet vs F.-E. Osgood, Cookshire, $550.00.
J. A. Beaudoin vs Elz. St-Onge, Sherbrooke, $109.78.
A.-L. McIver vs J.-A Ord, Bury, $325.75.
A.-L. McIver vs D.-A. Morrison, Lingwick, $101.95.
P. Doyon vs Dame Ed. Fontaine, Sherbrooke, $160.00.
J.-A. Leblanc vs M. Gagné & al, Sherbrooke, $500.00.
P. Boissonneau vs E.-G.-M. Cape Co., East Angus, $2,806.25.
P.-B. Lavoie vs C.-J. Hill, Richmond, $5,210.00.
N. Dallaire vs Brompton P. & P. Co., East Angus, $2,806.25.
A. Fréchette vs A. Brissette, Sherbrooke, $100.00.
Cie. Placements vs Oliva Houle, Sherbrooke, $41.00.
N. Cassar vs Paul Lambert, East Angus, $10.60.
N. Tepper vs Nazaire Doiron, Bromptonville, $16.50.
A. Sévigny vs F. Saulnier, Weedon, $27.50.
P.-E. Beaudoin vs Nap. Carrier, Gould Village, $66.42.
H. Beaudoin vs Philippe Gignère, Weedon, $75.00.
R.-H. Bartlatt vs P.-L. Bélanger, Sherbrooke, $36.30.
Louis Grenier vs Désiré Tremblay, Scotstown, $22.00.
Oscar A. Darche vs J.-F. Benoit, Sherbrooke, $77.80.
Nicol, Lazure & Couture vs Joseph Laflamme, Sherbrooke, $37.35.
Jos. Ward & al vs J.-A. Charest & Cie Sherbrooke, $84.75.
Denault & Frère vs Honoré Leroux, East Angus, $46.78.
H. J. Heinz Company vs J. A. Bernier, Sherbrooke, $44.10.
H.-A. Roy vs Corp. of the township of Shipton, $26.25.
J.-E. St-Germain vs Henri Benoit, Sherbrooke, $26.70.
J.-E. St-Germain vs Geo. Gaumont, Sherbrooke, $16.75.
Ernest Williams vs W. Daigle, Sherbrooke, $35.00.
Tobin Sotre Co. vs F. Latulippe, Bromptonville, $20.50.
Tobin Sotre Co. vs J. Boisvert, Bromptonville, $7.67.
T. Vineberg vs Roy F. Gadely, Sherbrooke, $23.25.
M. Paré vs M. Blais, Sherbrooke, $30.00.
P.-E Beaudoin vs A. Gobeil, Drummondville, $11.00.
John Graham vs John Dupont, Orford, $83.43.
C.-O. St-Jean vs W.-E. Maher, Sherbrooke, $36.00.
E. Bourget vs G. Fredette, Windsor, $51.50.
J.-O. Beaudin vs D. Gervais, Sherbrooke, $62.55.
Langevin & Fils vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, $54.48.
D.-O.-E. Denault vs Alex. Larose, Montréal, $35.00.
D.-O.-E. Denault vs E Gignère, East-Broughton, $32.00.
L. Lavoie vs E.-D. Courchesne, Bromptonville, $20.78.
L. Lavoie vs J.-B. Fontaine, Bromptonville, $25.05.
J.-A. Allard vs E. Nadeau, Windsor, $45.00.
J.-A. Allard vs E. Laventure, Stoke, $18.00.
E.-F. Biron vs A. Camiré, Stoke, $21.16.
H. Brodeur vs E. Paquet, La Patrie, $41.70.
G. Roy vs G. Perrin, East Angus, $28.00.
P.-P. Beaudry vs A. Lavoie, StSoke, $20.00.
Tobin Store Co. vs J.-B Francis Windsor Mills, $98.41.
A.-C. Demers vs F.-A Moore, Asbestos, $70.19.
A.-C. Demers vs J.-E. Bergle, Fontainebleau, $76.40.
Cie Tabac Montcalm vs A.-E. Desprès, Weedon, $87.46.
J.-A. Leblanc vs N.-P Tanguay & al, Weedon, $52.40.
J.-M. Nault Ltée vs O. Fortin, Sherbrooke, $40.35.

La Construction

AMOS

Palais de Justice $24,500. Secrétaire trésorier du Comté: Jos. Grenier. Entrepreneur Général: Emery Sicard.

CAP DE LA MADELEINE

Résidene $5,000. Boulevard Forget. Propriétaire et entrepreneur général: Narcisse Paquin. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Ephrem Deshaies, Dorval. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Ste-Rose et Bellerive. Propriétaire et entrepreneur générél: Rious Belisle. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Arsène Bonin, rue Mercier. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 3 logements $8,000. Propriétaire et entrepreneur général: Emery Hamel, St-Irène. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 2 logements $6,000 Boulevard Forget. Propriétaire et entrepreneur général: Alfred Ricard. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie.

Entrepôt $2,000. Propriétaire et entrepreneur général: Evariste Sévigny, Boulevard Forget.

Résidence $5,000. Dorval. Propriétaire et entrepreneur général: Damase Petit. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $6,000. Boulevard Régina. Propriétaire Oscar Bailly. Travaux à la journée. Maçonnerie: François Courteau. Contrats à accorder pour plomberie et chauffage.

Logements $8,000. Rue de l'Eglise. Propriétaire: Adélard Arsenault. Maçonnerie: A.-N. Heroe, Montmagny. Electricité: J.-F. Lavoie, rue St-Laurent. Plomberie: Massicotte et Frères.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Albert Toupin. Electricité: N. Montplaisir. Plomberie: Massicotte et Frères.

HULL

Réparations à banque $4,000. Rue principale. Propriétaire: Banque du Commerce. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son. Appartements Kenniston, rue Elgin, Ottawa. Réparations générales intérieures. Plomberie et chauffage: L. Gendron, rue du Pont, Hull Balance des travaux à faire à la journée.

MONTREAL

Réparation et agrandissement de résidence $6,000. Propriétaire: H.-J.-S. Nichol, 283 rue de la Montagne. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 515 rue Guy. Plâtrage: C. Hayward, 156 rue Wellington. Peinture et vitrerie: Alex. Craig, 41 rue des Jurés.

Plans préparés pour hôtel $8,000,-00. Coin des rues Ste Catherine et Peel. Propriétaire: United Hotels Co. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont.

Succursale de la Banque Provinciale, coin de la rue Roy et de l'Avenue Hôtel de Ville. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy.

Ecole Saint-Jacques et résidence pour professeurs, $155,000. Coin des rues Demontigny et Sanguinet. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneur général: J.-A. Durocher, 291 rue Chambly. Acier: Dominion Bridge Co., Lachine. Fondation, briques, charpente, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général. Balance des sous-contrats seront accordés sous peu.

Résidence $2,000. Rue Frontenac. Propriétaire et entrepreneur général: Chas. Limoges, 2237 rue Frontenac. Fait faire les travaux à la journée et achète matériaux à mesure des besoins.

Garage $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: C. D. McFarlane, 545 Avenue Oxford. Propriétaire fait faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $3,500. Rue Therrien. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage, et peinture: L.-R. Trudeau, 1811 Boulevard Gouin.

Réparations intérieures à résidence $2,000. Propriétaire: W.-M. Prentice, 445 rue Sherbrooke Ouest. Entrepreneurs généraux: Reid Bros. 515 rue Guy. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés.

Réparations à résidence $5,000. Propriétaire: Ed. Darling, 76 rue St-Mathieu. Entrepreneur général: L. Beaudry, 1836 rue Jeanne Mance. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Tous matériaux achetés.

Résidence $5,000. Propriéaire et entrepreneur général: F. Gravel, 225 rue Allard. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux en petites quantités.

2 résidences $7,500. Avenue Addington, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: F. Mauriee, 9 avenue Harvard. Balance des travaux par le propriétaire à la journée. Tous matériaux achetés.

2 résidences de $4,000 chacune rue Ogilvy. Propriétaire: Arthur Campeau, 1438 rue St-Laurent. Entrepreneur général: D. Brosseau. 43 rue Beaubien. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Propriétaire achète les matériaux à mesure des besoins.

Garage $1,000. 1168 rue St-Hubert. Propriétaire: J.-D. Paquette, 790 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: A. Morrissette, 1181 rue Berri. Travaux à la journée.

Garage $1,200. Propriétaire: Alfr. Laurin, 185 rue Marquette. Entrepreneur général: A. Laouer, 1685 avenue des Erables. Travaux à faire à la journée.

2 résidences $2,500. Propriétaire: A. Tucker, 3671 rue Boyer. Entrepreneurs généraux: G. Tucker & Sons, 3671 rue Boyer. Travaux à faire à la journée. Entrepreneur général achète matériaux.

Réparations à Théâtre $1,500. Propriétaire: New Century Land Co., 180 rue St-Jacques. Travaux à faire à la journée. (1168 rue St-Denis).

Garage $1,800. Propriétaire: V. Marchand, 2142 rue St-Denis. Propriétaire fait faire les travaux à la journée. Achète les matériaux à mesure des besoins.

Résidence $8,000. Rue Dandurand. Propriétaire: Dame J.-F. Voyer, 2200 rue Charlemagne. Entrepreneur général: J.-F. Voyer. 2200 rue Charlemagne. Tous matériaux achetés. Propriétaire fera tous les sous-contrats à la journée.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire: L. Julien, 393 rue Beaulieu. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux à mesure des besoins.

Résidence $7,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Thibault, 3085 rue Waverly. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Magasin et résidence $8,500. Propriétaire: Pietro Cieeni, 2955 rue Clarke. Entrepreneur général, brique, charpente, toiture, plomberie etchauffage: P. Dambrosio, 3070 Boulevard St-Laurent. Contrats à accorder pour électricité, plâtrage et peinture.

Résidence $3,000. Propriétaire et entrepreneur général: J.-A. Herman, 1377 rue Marquette. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix sur tous matériaux de construction, qu'il achètera suivant les besoins.

Résidence $2,000. Rue Jogues. Propriétaire et entrepreneur général: A. Gibbs, 231 rue de Villiers. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète les matériaux à mesure des besoins.

Succursale de la banque de Montréal, coin de le 2e avenue et de la rue Notre-Dame, Maisonneuve. Architecte: K.-G. Rea, 285 côtte du Beaver Hall. Entrepreneur général: John Allan, 300 avenue Atwater. Toiture: G.-W. Reed, 37 rue St-Antoine. Electricité: Vincent & Say Electric Co., 351 avenue Union. Plomberie et chauffage: Conroy Bros., 291 rue Centre. Entrepreneur général fera balance des travaux à la journée. Tous matériaux achetés.

Résidence, avenue Strathcona, Montréal-Est. Propriétaire: Thos. Hall, avenue Curlon. Entrepreneur général: John MacGregor, 511 rue Ste-Catherine-Ouest. Accordera sous-contrats et achète matériaux.

Eglise et école $15,000. Montréal-Est. Entrepreneur général: A.-F. Byers, 340 rue Université. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences (6 flats) $10,000. Coin des rues Logan et Cartier. Propriétaire et entrepreneur général: A. Bonneau, 971 rue Ste-Catherine-Est. Marbre: F. Lepage, 34 rue St-Vincent.

Succursale de la banque Royale du Canada, coin des avenues Outremont et Van Horne. Entrepreneur général: John MacGregor Lted. 511 rue Ste-Catherine Ouest. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et vitrerie. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence $17,000. Propriétaire: Dame A. Allan, 287 rue Stanley. Architecte: K.-G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: John Allan, 300 Avenue Atwater. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

7 résidences $19,200. Propriétaire et entrepreneur général: Greenfield Land & Constr. Co. Lted., 83 rue Craig Ouest. Travaux à faire à la journée.

Garage $1,500. Rue Guy. Propriétaire: Dr E.-J. Stuart, 480 rue Guy. Entrepreneur général: H. Iddon, 236 Avenue Church. Verdun. Travaux à faire à la journée.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 4 août 1920.

Le beurre est ferme aux prix de la semaine dernière. Les oeufs sont assez abondants, mais le prix élevé coté récemment est toujours en vigueur et tend plutôt à augmenter. Il n'y a pas de changement dans le prix des viandes fraîches ou cuites et le marché de la volaille est plutôt calme. Le saindoux et le shortening continuent à être fermes aux cours cotés. Le poisson frais de la côte orientale est très rare, mais les envois de la Colombie anglaise commencent à arriver sur le marché. Le fromage nouveau est coté cette semaine 30 cents la livre.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	56.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.60
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.47½
14-20 livres	....	0.44½
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.53
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.29	0.30
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	0.50	0.51
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.58	0.64

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.48
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.58
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	0.12	0.18
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.50
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

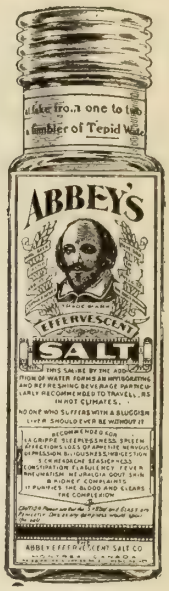
Mercredi, 4 août 1920.

Le sucre continue à être assez soutenu au prix de la récente augmentation. Les sucres bruns ont tendance à être plus faciles. Le marché de la mélasse est moin soutenu. Les fruits sec sont sans changement. Les fraises e conserve seront plus chères. Les thé sont plus fermes et on s'attend à un hausse. Les fruits et les légumes so en abondance et les cours sont plu bas. La gelée Jell-O a augmenté d 20 cents et vaut maintenant $1.70 douzaine. Le fait marquant de la se maine a été la baisse du cours des pom mes de terre qui a atteint en dernie lieu $2.75 le sac.

Abbey's EFFERVESCENT SALT.

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
Rend la vie digne d'être vécue.

Makes Life WORTH LIVING



UNE BOISSON GAZEUSE RAFRAICHISSANTE ET UN PROTECTEUR DE LA SANTE

Avez-vous pensé à dire à vos clients que le Sel d'Abbey fait une boisson d'été excessivement agréable?

Une toute petite quantité dissoute dans un verre d'eau froide, étanche la soif même par les journées les plus chaudes. Il est légèrement acide et absolument agréable.

Bien plus, un tel breuvage tient l'estomac libre, corrige la digestion et prévient les troubles d'intestins ordinairement provoqués en été.

Parlez à vos clients de ces emplois d'été du Sel d'Abbey.

The Abbey Effervescent Salt Company, MONTREAL.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petite lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille		15.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	1.20	1.22
No 3 C.W.	1.18	1.20
Extra Feed	1.18	1.20
No 1 Feed	1.17	1.18
No 2 Feed	1.15	1.16
Orge:		
No 3 C.W.		1.80
No 3		1.78
No 4 C.W.		1.74
Feed		1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	24.00
Acadia, extra granulé	24.00
St. Lawrence, extra granulé	24.00
Canada, extra granulé	24.00
Dominion Cristal, granulé	24.00
Glacé, barils	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	24.40
Glacé, 1 livre	.....
Jaune No 1	23.60
Jaune No 2 or	23.50
Jaune No 3	23.40
Jaune No 4	23.20
En poudre, barils	24.10
En poudre, 50s	24.30
En poudre, 25s	24.50
Cubes et dés, 100 lbs	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs	26.50
En morceaux Paris, barils	24.60
En morceaux 100 lbs	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs	25.00
En morceaux cartons 5 lbs	25.75
En morceaux cartons 2 lbs	26.50
Crystal Diamond, barils	24.60
" " boîtes 100 lbs	24.70
" " boîtes 50 lbs	24.80
" " boîtes 25 lbs	2500
" " caisses de 20 cartons	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres	0.10½
½ barils	0.10¾
Kegs	0.11¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque	4.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	8.05
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.60
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Ile de Montréal.	
Tonnes	1.75
Barils	1.78
Demi-barils	1.80

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—	
Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.60

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.50, 3.65, 3.50,
Flocons, avoine, 20s.	4.25
Avoine roulée, 20s.	5.40
Avoine roulée, 18s.	6.50
Avoine roulée, grand, douz	2.42½
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	3.00
Riz puffé	6.75
Blé puffé	5.70
Farina, caisse	4.25
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	2.35
Health bran, (20 paquets) caisse	3.65
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	2.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	3.60
Wheat food, 18-1½	1.50
Farine de sarrasin, caisse	3.25
Flocons de blé, caisse 2 douz.	3.60
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	2.95
Blé à porridge, 36s. caisse	6.75
Blé à porridge, 20s. caisse	7.30
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	7.50
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	3.05
Corn starch (préparé)	6.00
Farine de pomme de terre	0.14
Empois (buanderie)	0.16
Fleur tapioca	0.12½
	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	....	2.00
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	14.00
Rangoon "CC"	....	13.75
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—	La douz.	
Boîtes, 1 lb.		5.80
Boîtes, ½ lb.		3.00
Boîtes, ¼ lb.		1.60
Petite taille		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—	
Son, wagons mélangés	54.25
Short, wagons mélangés	61.25
Moulée d'avoine	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.15

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	3.50
Concombres, manne	6.00
Chicorée, douz.	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple	....
Chou (Montréal) caisse	6.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb.	0.50
Raifort, lb.	0.60
Laitue (Boston), caisse	5.50
Poireaux, douz.	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac.	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	....
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien)	0.75
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.	2.75
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart.	$8.50 15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50 3.75
Radis américains, douz.	0.75
Epinards, baril	6.00
Navets, (Québec) sac	2.50
Navets (Montréal),	2.00
Tomates, serre, lb.	0.40
Laitue, Floride (manne)	9.00
Persil américain, douz.	1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	10.00
Cresson (douz.)	0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.80
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00

Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia..	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse.	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
Figues, 2½s, la lb.	....	0.45
" 2½s, la lb.	....	0.48
" 2¾s, la lb.	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

LES EPICES

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.30
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	....	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.28	0.30
Paprika	....	0.80
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10

Satisfaire les Clients

La ménagère apprécie les qualités du

SEL DE TABLE WINDSOR

(pour usage général)

et du

SEL DE TABLE REGAL

(coulant facilement — vendu en cartons)

Les fermiers d'expérience demandent toujours le

SEL DE LAITERIE WINDSOR

Les fromagers prospères connaissent la valeur du

SEL A FROMAGE WINDSOR

Fait dans un splendide usine moderne, chaque produit de la Canadian Salt Company est reconnu pour sa qualité.

The Canadian Salt Co., Ltd.

WINDSOR, Ont.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 4 août 1920.

En dépit du calme apparent qui semble régner dans beaucoup de lignes d'affaires à cette époque de l'année, il y a encore une grande dose d'activité dans les centres de quincaillerie en gros et en détail. Les commandes par la poste venant de la campagne sont importantes. Quelques voyageurs sont en vacances ce qui, jusqu'à un certain point est cause de l'augmentation des affaires par la poste. Il y a quelques changements importants cette semaine, y compris une augmentation de deux cents par gallon sur le pétrole et une hausse semblable sur la gazoline. Le prix de la corde est très ferme et les fabricants, pendant ces trois dernières semaines ont eu à subir une hausse sur les matières premières. Les poêles sont fermes et semblent devoir maintenir leurs prix élevés. Les tuyaux de poêles et les coudes sont en passe d'être rares à l'automne et les marchands de gros et de détail devraient conserver du stock, de l'avis du fabricant. Les tôles Canada sont très rares et chères, ainsi que les tôles noires et galvanisées. Les huiles lubrifiantes sont fermes. Les clous sont toujours rares, ainsi que tous les produits en broche. La base de fil galvanisé est purement nominale et quelques lignes ont augmenté jusqu'à un dollar et quart les 100 livres. Les leviers sont fermes. Les brouettes sont peu nombreuses et peuvent augmenter de prix. Les manches de fouet en cuir solide ont atteint cette semaine $9.00 la douzaine. La craie de charpentier est plus chère. Le savon Snap est en hausse et vaut $2.20 la douzaine de boîtes. Les épingles à linge à ressort sont augmentées de 5 cents par grosse. Les pointes de vitrier sont cinq cents plus chères par livre pour celles recouvertes de zinc. La fonte malléable est rare, ce qui crée une nouvelle difficulté car les manufacturiers ont de la peine à terminer leurs produits ouvrés. Les tôles galvanisées ont augmenté de 50 cents par 100 lbs. Les fils recuits et barbelés sont plus cher. Tous les fers à cheval ont augmenté de 50 cents par keg. Une diminution de 10 pour cent a eu lieu sur les mèches (drills) high speed.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Acier à machinerie, fini fer.	5.35
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.80
Acier à pneus	5.50
Acier à bandes	5.30
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.95
Fer raffiné, des 100 lbs.	5.95

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	10.00
Calibre 12	10.00
Calibre 14	10.10
Calibre 16	10.45
Calibre 18-20	10.45
Calibre 22-24	10.50
Calibre 26	10.50
Calibre 28	10.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 20	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 16	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	13.00	13.50
Calibre 26	12.75	13.25
Calibre 24	12.15	12.65
Calibre 22	11.80	12.30
Calibres 18 et 20	11.35	11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35 les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques	0.06½	0.06
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	30.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

PEINTURE

Mercredi, 4 août 1920.

Les points saillants de la semaine s le marché de la peinture ont été les minutions dans le prix de l'huile de et de térébentiine. La base actue pour l'huile de lin en lots d'un baril de $1.90 le gallon et quelques-uns s'tendent à ce que le prix baisse bien jusqu'à $1.75. Il y a près d'un an les prix n'avaient été aussi bas et suite du ton si fort du marché, le commerce s'abstient d'acheter. Certai

quantités vont chez les manufacturiers qui ont besoin de ce produit pour leur fabrication immédiate, mais d'autres sont soustraites à leurs acheteurs et le seront sans doute jusqu'à ce qu'une réaction se produise dans le sens contraire. La térébenthine est également meilleur marché et est cotée $2.75 le gallon impérial. Elle arrive un peu plus abondamment et les ventes sont très lentes en raison du prix élevé. Depuis de nombreux mois, on a employé énormément les substituts et il est douteux que la vente augmente beaucoup avant que les prix n'aient considérablement diminué, même sur les cours actuels. En ce qui concerne le blanc de plomb où l'huile, le mastic, les peintures préparées et spécialités, les vernis et autres lignes, les conditions du marché sont plutôt calmes.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple. . . .	2.75	2.85
Par petits lots.	2.85	2.95

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	1.90	1.95
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils.	1.92½	1.97½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur.	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche. barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.95
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher .	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor .	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint . . .	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche . .	5.05
Sherwin-Williams, couleurs . .	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . .	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs . .	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor .	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche.	5.55
Maple Leaf, couleurs.	5.30
Maple Leaf, à plancher . . .	4.75
Pearcy, préparées, blanches. .	5.00
Pearcy, préparées, couleurs . .	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall. . . .	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½

X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13¼
No 1	0.12
No 4	0.12¼
No 7	0.11¼
No 1A	0.10¼
No 1B	0.09¼
Fancy	0.15
Lion	0.13¼
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	2.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril.	8.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.75
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue.	1.30
Fibre surprise.	1.30
Feuille 'Stag".	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal.	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.90
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite.	....	4.50
Granitine Floor Finish.		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor.		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.		3.12½
Crown Diamond Floor.		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite.		4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall. le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Les Tribunaux

JUGEMENTS EX COUR DE CIRCUIT

W. Trenholme & al vs P. Smith, $20.
W. Roy vs Mde E. Vaillancourt, $26.
J. Garmaise vs Denis Brosseau, $12.
J. Garmaise vs J.-A. Desjardins, $20.
J. Garmaise vs J.-S. Taylor, $24.
Laura Tremblay & vir vs O.O Racine, Roxlond Point, $13.
A. Pair & Co. vs Harold Hobson, Lachine.
J. Picard & Cie vs E. Barry, $15.
Canada Paint Co. Ltd. vs C. Brault & Co., $91.
J.-M. Vird Ltd. vs Mme C. Barman et vir, $21.
Wm. Ray Regd. vs Marshall, $58.
Canadian Oil Ltd vs F.-A. Sylvestre, $23.
D. Maloney vs A. Jones, $25.
F.-X Lambert vs P. Bélec, $49.
R. Desrosiers & Cie vs Wm. Burns, $24.
Mme A. Nikochulski vs A.-O. Herman, $27.
R. Piché vs J. Rock, $18.
Mme A. Gravel vs W. Cabana, $89.
L. Dansereau vs Mme R. Chartrand-Desrivières, $65.
Mme C. Mongenais es-qual vs J.-B. Sicault, $38.
J. Pepin vs J. Godin, $20.
Wm. Galbraith et al vs J.-A. Brunet, $37.
Lyse Sons Co. Ltd. vs Perry's Hat shop, $51.
E. Adam vs A. Hodson, $12.
A. Blanchard vs R. Daoust, $25.
J. A. Marcotte Sr vs N. Demers $58.
Cohen Ltd. vs T.-A. Descoteaux & al, $55.
S. Nenkirantin vs A. Barbeau, $57.
S. Gattuso vs A. Bergeron, $50.
Canadoil Ltée vs A. Dumont, $15.
Canadoin Ltée vs A. Poitras, $94.
A. Bertrand vs G. Trudeau, $13.
L. Archambault vs A. Thomas, $11.
E. Ethier vs J.-B. Sansartier, $56.
L. Pelletier vs A. Robitaille, $18.
J. Lavigne & fils vs A. Richer, $11.
W.-E.-Webster vs Wid. G. Hurteau, $36.
Aroma Phonograph Co. vs Ed. Fri... $46.
J. E. Ethier vs Wid. J. Nicole, $16.
A. Digekman vs E. Mathieu, $11.
J. Pigeon vs A. Leinen, Pointe-Claire, $81.
J. Plante vs J.-A. Hodgson, Dorval, $34.
H. Spitzer vs J. Robillard, Bourcherville, $29.
J. Laval Co. Ltd. vs A. Durochers, St-Malo, $39.
J. Deschenier vs E. Beaudoin $11.
J. A. Prineau vs G. Kirkpatrick, $22.
Granger frère Ltée vs L.-J.-A. Laurier, $51.
Thomas Bros vs J.-M. Spicer, $18.
Pierre vs F. Velerd, $33.
P. Polinkoff vs Pierron Dye Works Ltd., $51.
Gallieur & frère vs P. LaPelle, $73.
J. Vetrofsky vs G. C. Wright, $15.
Beaudoin Ltée vs J.-L. Sicotte Sr. $10.
Lapalom Ltée vs Ls. Laforce, $25.
J. C. Duchesne vs J. Lefebvre, $16.
J.-W. Caron vs P.-A Lapelle, $18.
J. Lefebvre vs G.-A. Fraser, $18.
J.-A.-A. Vaillant vs J. Debartogh, $31.
J. Stockman vs P. Morin, $31.
H. Lemire vs A.-E. Paquette $10
H. Braunstein vs E. Beaudoin, $39.
Jean Hansher vs Magloire Charbonneau, $28.
Leah Hansher vs Geo. McCarty, $24.
Leah Hansher vs Chs. Charbonneau, $17.
S. Garmaise vs Nap. Meilleur, $70.
H.-F. Barré vs Art. Bouchard, $33.
J. Brosseau vs Wm. Clermont, $70.
O. Brunet vs Eudore Larivée $36.
J.-O. Ostigny vs Henri Lefebvre, $32.
J.-E. Choquet vs D.-F. Denis, $33.
A. L'Ecuyer vs A. Marchessault, Montréal Est, $50.
Kearney Bros Ltd. vs T. Desert, St-Bonaventure, $32.
Kearney Bros Ltd. vs Z. Charlebois, Les Cèdres, $45.
S.-F. McKinnon & Co. Ltd. vs Dlle A. Vanasse, St-Guillaume Upton, $75.
E. Nerlick & al vs V. Lacroix, Longueuil, $52.
Patterson Candy Co. vs J.-R. Vaillancourt, Ste-Thérèse $83.
Canada Broom Co. vs J. Juneau, $27.
J. Perlman & Bros. vs J.-E. Tremblay, $65.
Mde M.-E. Laflamme vs P. Morin, $30.
Mme E. Taylor & vir vs J.-M. Roberge Jr., $63.
Denis & fils vs J. Patterson, $29.
C. Machlovitch vs J.-B. Lavallée, $33.
J. Routtenberg & al vs A. Lépine, $24.
J. Routtenberg & al vs D. Deluca, $15.
W. Trenholme & al vs H.-C. Holiday, $12.
A. Fontaine vs G. Martinique, $13.
W. Desparois vs A. Blake, $20.
F.-X. Sauviat vs H. Dalpe, $54.
Market Gardens Ltd. vs G. Sherd, $30.
J. Halley vs S. Brown, $30.
Imp. Oil Ltd. vs R.-R. Gridley, $27.
F.-X. Gagnon vs P. Gagné, $30.
Imp. Motor Sales Co. vs A. Aspeck, $57.
Progressive Loan Syndicate vs J. Goldenberg et al, $61.
A. Paré vs N. Pelletier, $36.
Mme M. Ledoux vs E. Guilbault, $70.
A. Langlois vs A. F. Malouin, Coati-Cooke, $10.
J.-H. D'Aragon vs J. Vincent, $32.
H.-A. Caille vs H. Parent, $20.
H. Millies vs J. Lamarche $19.
A. Girouard vs M. Lachance, $11.
A. Girouard vs D. Vaillancourt, $26.
A. Girouard vs T. Descoteau, $28.
A. Girouard vs O. Landry, $11.
C.-A. Archambault vs Z. Martel & Co. $30.
C.-A. Archambault vs J. Nadeau, $10.
A. Strachan & al vs Chs. Lamothe, $20.
J. Perlman & al vs B. Craig, $31.
J. Perlman & Bros. vs Mme J. Beauré & vir, $32.
J. Perlman Bros. vs Mme J. Clarkson & vir, $23.
J. Perlman & Bros. vs Mme M. Phipps & vir, $18.
Gurney Massey Co. Ltd. vs T. C. Brain West, $14.
M.L.H. & P. Co. vs Wid. J. Bordeleau, $56.
M.L.H. & Co. vs G. Carpin, $18.
vs R. Brosseau, $16.
Dlle A. Guestin, $23.
J. Lafontaine, $16.
P. Pélanger vs G. Buist, $30.
J. Garmaise vs E. Rock, $17.
A. Charland vs Elz. Robidoux, $26.
J.-E. Lefebvre vs Prosper Proulx, Cedars, $10.

JUGEMENTS EX COUR SUPERIEURE

H.-R.-N. Viau Realtty Co. Reg. vs D. Luchetine, Montréal, $165.
H. Pickelman vs N. Siminovitch, Montréal, $175.
Cie Vehicules Moteurs Mtl. P. Guertin, Montréal, $3,263.
Jos.-O. St-Jean vs Delle B. Dillon et al, Montréal, $3,622.
P.-R.-T. Bennett vs M. Rayle et al Montréal, $4,397.
Walter Powers vs L.-L. Leet, Montréal, $109.
Arthur Lauzon vs A. Charron, Montréal, $150.
Jos.-B. Bérard vs Ls. Marcile, Montréal, $218.
Pioneer Grain Co. Ltd. vs H. Shippard, Montréal, $108.
Mme M. Lse. Quintin et vir vs Can. Build. Concrete et al, Montréal, $120.
A.-A. Dufault vs Art. Bédard, Montréal, $140.
Mtl. Butcher's Supply Co. vs J.-A. Cabana, Montréal, $200.
Oliva Prairie vs Ls. Langlois, Montréal, $548.
Pasqual Quinet vs Havre Commission of Mtl., Montréal, $220.
Gilbert Viau vs E. Chaput Montréal, $105.
Mme R.-A. Vilandre vs Héritiers Alda Thibault, Montréal, $2,009.
Jean Larose vs D. Raymond, Montréal, $533.
Ernestine Houle vs Tôles. F. Nobert, Montréal.
S. Shragovitch vs P. Levin, Montréal, $155.
Lymans Ltd. vs P. Vincent et al Montréal.
G. Maurice Poirier vs H. Hogue, Lachine, $6,500.
Tony Vavankos vs L.-G. Beauchamp, Montréal, $160.
Hôpital du Dr Dufresne vs Eug. Hébert, Montréal $173.
Maurice Dugas vs L.-R. Beaudry Montréal, $221.
P.-P.-T. Pennett vs Mederic Rayle, Montréal, $4,398.
Walter Powers vs Leo L. Leet, Montréal, $109.
Wm. Hingston vs Jos. D'Ziel, Montréal.
Marjorie Gagnon vs Ls. Robert, Montréal, $110.
Cie Véhicules Moteurs Mtl. vs Paul Guertin, Joliette, $3,233.
C.-W. Lindsay Ltd. vs Mme R. Cotter Coveney et al. Montréal. $119.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

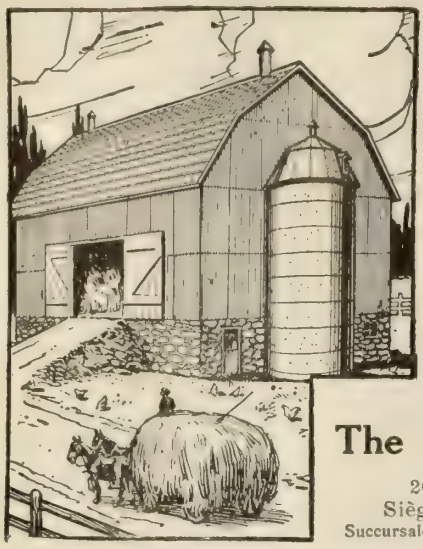
Cohen Ltd. vs Edmond Sauvé, 10 août à 10 a.m., 2922 rue St-Dominique, A. Brossard.
Alex. Turcot vs Mme Veuve Deslauriers, 11 août à 11 a.m., 588 Sherbrooke est, Thomas Proulx.
V. St. Germain vs A. Raymond, 11 août 11 a.m., 1960 Demontigny Est, J.-A. Lauzon.
W.-H. Scroggie vs J.-M. Kennedy, 9 août 11 a.m., 69 Drummond, M. T. Robillard
G. Berner vs J. Gagnon, 10 août 10 a.m., 612 Chambord, A. Brossard.
G. Grenier de St-Jean d'Iberville vs A. Feldman, 11 août 11 a.m., 52 Prince, A. Laverdure.
H. Coupal vs R. Fortier, 9 août à 10 a.m., 327 St-Denis, J.-X. Pauzé.

PEDLAR'S

Bardeaux "GEORGE" ET Bardeaux "OSHAWA"

POUR LA GRANGE POUR LA MAISON

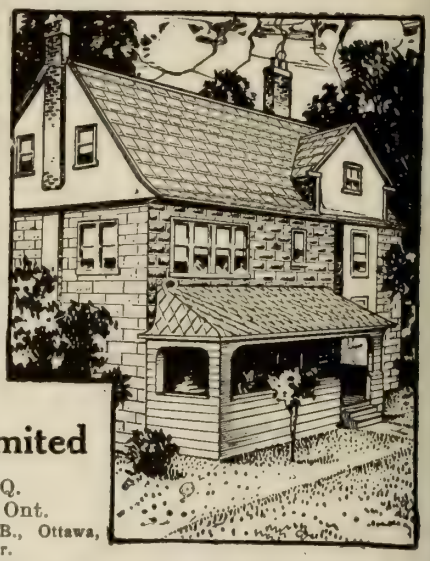
La Toiture Qui Satisfera Vos Clients.



CES bardeaux, lorsqu'ils sont posés, sont examinés sur leurs quatre faces et sont à l'épreuve de tous les éléments. Ils sont absolument garantis pour être à l'épreuve du veut, de l'eau, et de la tempête sur tout toit ayant une pente minima de 3 pouces au pied. Ils sont faciles à poser et durent toute la vie parce qu'ils sont faits en acier de la meilleure qualité, fortement galvanisé.

Les bardeaux "George" mesurent 24 x 24 pouces et sont spécialement adaptés pour couvrir de grands bâtiments tels que: granges, entrepôts, écoles, églises, etc.

Les bardeaux "Oshawa" ont une surface de couverture de 16 x 20 pouces et sont particulièrement recommandés pour couvrir les maisons. Le modèle standard 660A est d'apparence très-jolie.



The Pedlar People Limited

Fondée en 1861

26 Rue Nazareth, Montréal, P.Q.

Siège social et usines: OSHAWA, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, N. B., Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

Ecrivez pour avoir la brochurette des Bardeaux L. P. donnant notre ligne complète de toitures

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputaton de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation.. .. .. **$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited

Manufacturers of Harness Established 1866

42 Wellington Street East, Toronto

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous.

Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous donnerons de bon conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER

Avocats

PIGEON, PIGEON & BA

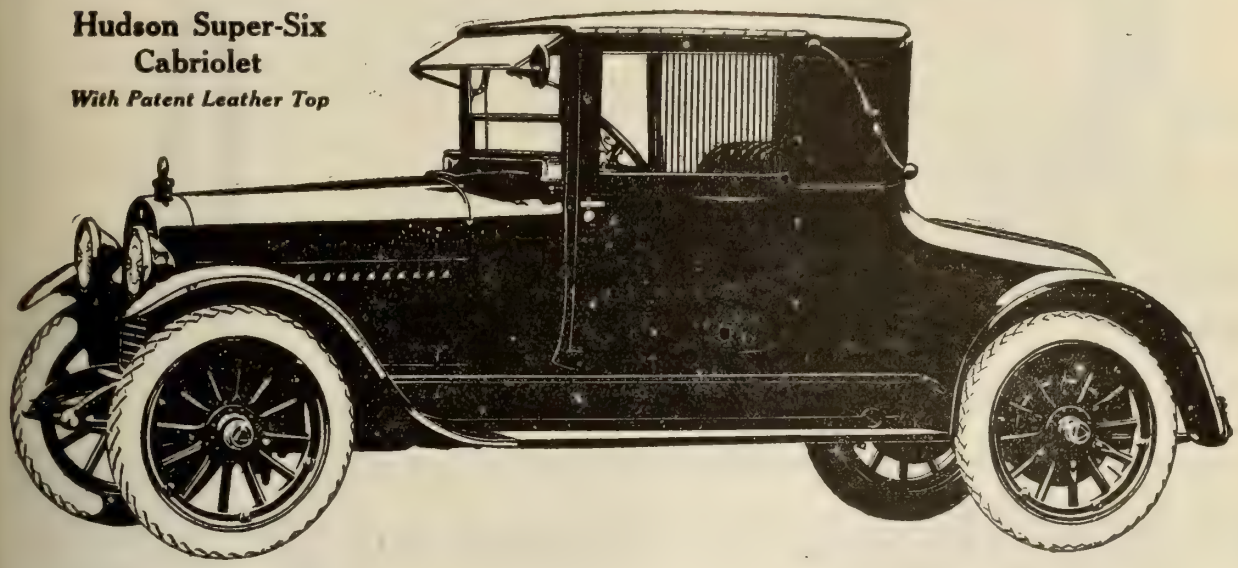
Edifice "Power" MONTRÉAL

Loi Lacombe

Employé	Patron
Beaucaire Joseph N.	Léveillé Josep
Belleau Joseph H.	The Rock City Tobacco C
Bradette J. B.	The Singer Mf
Desormeaux, Eug.	P. C. E. de Ltée Germa
Dugas Oscar	Grand Trunk R
Mutin Julien	La Caisse Nationale d'économi
Paradis Jos.	Leduc
Stonnell L. R. M.	Acme Glove C

HUDSON SUPER SIX

Hudson Super-Six
Cabriolet
With Patent Leather Top



n autre Modèle nouveau de Hudson

Le landaulet avec la capacité d'un roadster et le confort et le distinction de la voiture la plus riche

Pour le chauffeur-propriétaire qui est obligé d'employer sa voiture en toute saison, et qui désire un moyen de transport de première classe, nous recommandons le nouveau landaulet Super-Six Hudson.

Un modèle précédent de ce genre a été une des voitures les plus populaires qui aient jamais porté le nom de Hudson. Mais la nouvelle voiture a de nombreux avantages sur ce modèle. Plus grande efficacité et plus grande confiance — tout ce qui a marqué avec chaque année le progrès de la Super-Six. Plus grand confort, et naturellement les améliorations les plus nouvelles et les plus perfectionnées. La ligne gracieuse, la facilité de conduite, le roulement confortable du modèle primitif ont été conservés.

Ce landaulet a la souplesse du lièvre — qualité qui compte pour beaucoup aux yeux de ceux qui doivent conduire sur les grandes routes encombrées, où la faciliter de passer au travers du trafic, sans effort pour le chauffeur ou pour la voiture donne beaucoup de satisfaction sous le rapport du temps et sous celui du moteur.

Le landaulet répond à tous les besoins du type roadster et offre en plus une protection complète en toute saison ainsi qu'une distinction riche qui n'est possible que pour les voitures fermées du plus grand genre.

LIVRAISON RAISONNABLEMENT RAPIDE.

Legaré Automobile & Supply Company Limited

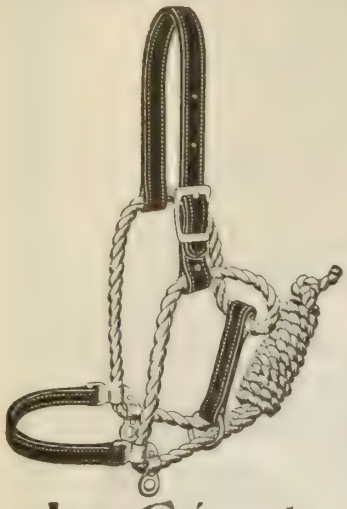
0 AMHERST — 1 AVE DU PARC — 1545 ST-LAURENT

Marchand associé

ALBION MOTOR CO., OF CANADA LIMITED, 63 RUE PRINCE.

LICOUS GARANTIS Griffith

" TOUJOURS EN TETE "



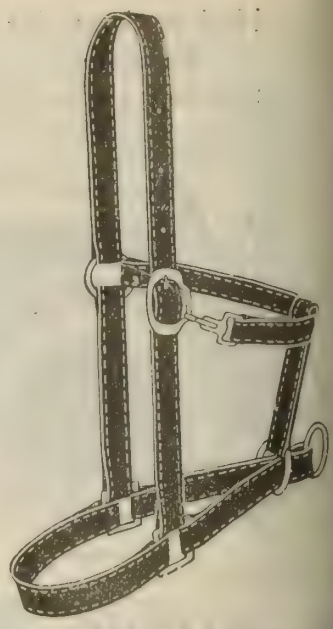
Le Géant

Le Licou Clyde est un licou solide, extra fort pour l'usage général et pour l'emploi quotidien dans l'écurie. C'est un licou très populaire qui est grandement employé dans toutes les parties du pays. Se fait en cuir à harnais noir ou fauve avec courroies de 1 1-2 pouces doubles et piquées.

Prix, $24.00 la douzaine.

Le vieux cheval connu pour briser son licou et le jeune poulain fringant apprennent vite l'un et l'autre que le licou Géant ne peut pas se briser; plus ils tirent, plus il les serre. Nous réparons ou remplaçons tout licou de notre marque qui se briserait avant un an. Fait avec une couronne de 1 1-2 pouces et de la corde forte de 9-16. Prix comprenant la longe, $16.00 la douzaine.

Le Clyde



Demandez le Catalogue complet des Spécialités de harnachement Griffith à

G. L. Griffith & Sons Limited **Stratford, Ont.**

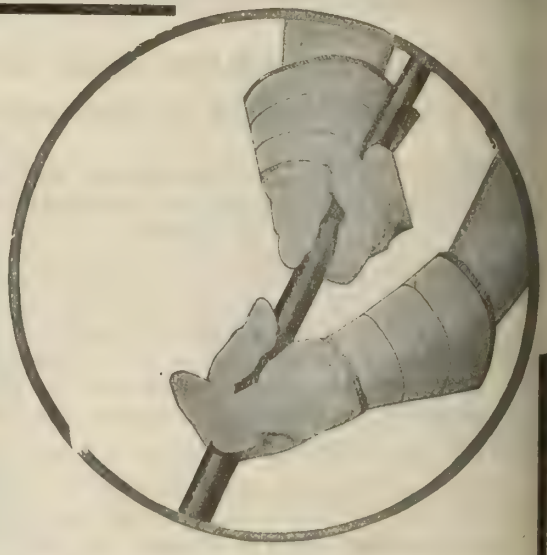
Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.



Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

Une ligne dont la vente va toujours en augmentant.

Une bourrure si bien faite qu'elle donne un long service avec des crochets si bien assujettis qu'ils ne sont jamais lâches. Les bourrures de collier Tapatco sont employées d'une extrémité à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux. Elles évitent le frottement et empêchent ainsi toutes chances de plaies, d'écorchures et d'irritation. Prenez votre part du gros chiffre d'affaires fait dans cette ligne avec les fermiers.

The American Pad & Textile Company, Chatham, Ontario

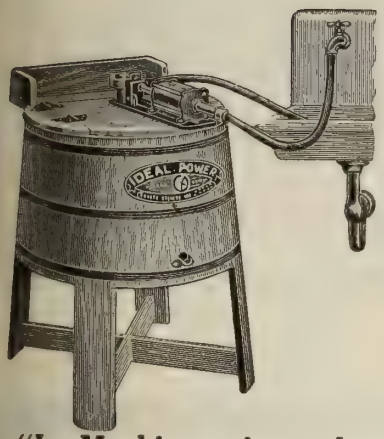
L'"IDEAL"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.



"La Machine qui marche toute seule"

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - - MONTREAL, P. Q.

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

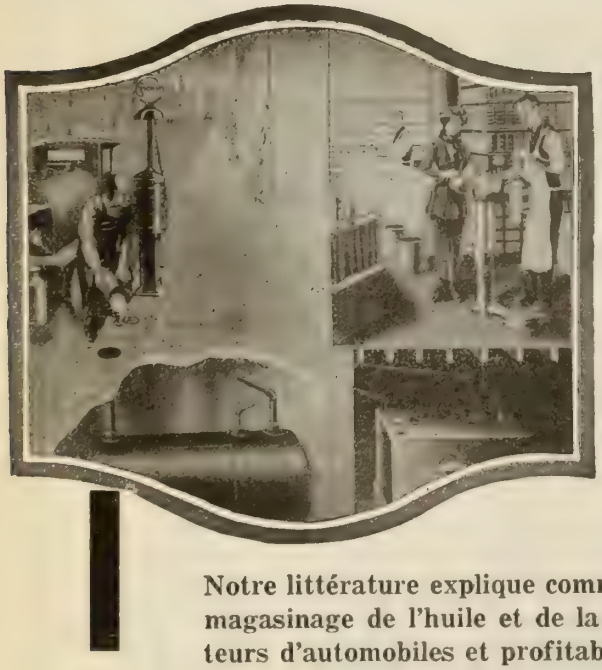
THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



Rendez votre Rue Payante

Pouvez-vous voir les possibilités d'affaires profitables dans les automobiles qui passent devant votre magasin?

Placez-y une Pompe à Gazoline

BOWSER ESTABLISHED 1885

Notre littérature explique comment et pourquoi les systèmes Bowser d'emmagasinage de l'huile et de la gazoline sont populaires parmi les conducteurs d'automobiles et profitables aux propriétaires de magasins.

Nous enverrons cette lecture explicative à quiconque y est intéressé.

BY INVITATION MEMBER OF

S. F. Bowser Company, Limited

Bureaux de ventes dans tous les centres. 66-68 FRASER AVE., TORONTO, Canada. **Représentants partout.**

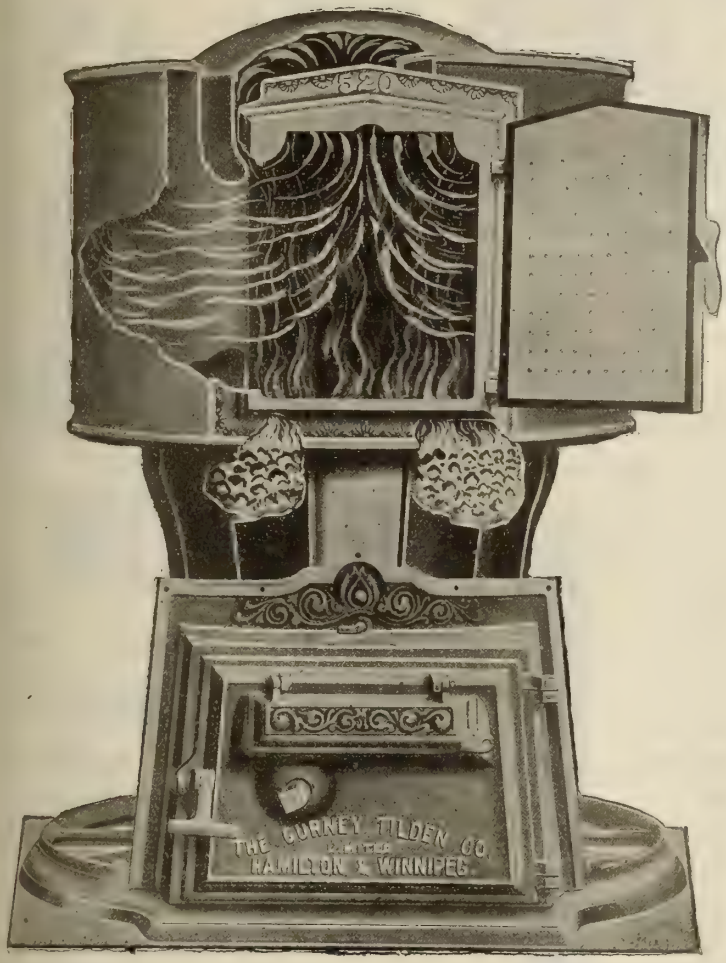
NEW IDEA

Fournaise à air chaud

La meilleure fournaise qui ait jamais été faite.

Pleinement garantie.

Brûle du charbon ou du bois.



Quelques-unes de ses nombreuses qualités:

1.—Elle a une surface de chauffe plus grande que n'importe quelle autre fournaise. Le cendrier vaste et spacieux empêchent les cendres de s'amasser et de brûler les grilles.

2.—La New Idea a un foyer en fonte fortement ondulée qui est garanti pour cinq ans.

3.—Grille Duplex à billes, d'une construction si simple qu'un enfant peut la manoeuvrer. La grille Duplex permet de vider facilement les cendres et les escarbilles sans perte de charbon utile.

Plus amples détails fournis sur demande.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue qui décrit et reproduit tous nos produits en fait de fournaises, poêles, cuisinières, et quincaillerie pour constructeurs.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Pour un commerce plus considerable de Peinture

Avec l'âpre concurrence qui existe dans le commerce de la peinture, il est essentiel que le marchand se spécialise dans les lignes les plus profitables. Les peintures qui jouissent de la confiance publique et dont la vente exige le moins d'efforts sont les

PEINTURES ET VERNIS
de
RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"

Depuis 78 ans leur qualité et leur excellente valeur ont valu aux marchands des ventes toujours croissantes. Mettez en évidence les marques Ramsay.

(6) A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.
TORONTO MONTREAL. VANCOUVER

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

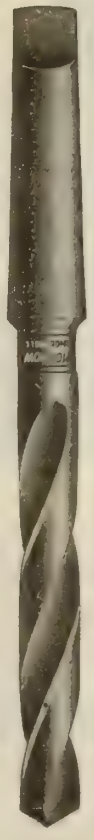
surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO



MORROW

Lorsque vous achetez des mèches, il est essentiel de demander que les mèches "Drill" portent le nom "MORROW". Vous savez alors que vous avez les meilleures mèches qui se fassent.

F. Bacon & Compagnie,
AGENTS, MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

INGERSOLL

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?

Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS...

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin -- en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Capital et Réserve $9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

Collectez par Traites,

Une traite est le plus simple, le plus économique et le plus efficace des systèmes de collection.

N'importe où que soit votre créditeur, le Département de Collection de la Banque Molsons présentera votre Traite et vous fera remise promptement dès qu'elle est payée.

Entendez-vous avec le Gérant à n'importe quelle de nos succursales.

E. C. PRATT, Gérant-Général.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

Tél. Rés.: 4043

LOUIS TREMBLAY
COMMERCANT
Lard, boeuf, fruits et légumes, etc.

41 Rue Grant, - - - QUEBEC.

Téléphone 6682

SAILLANT & LESSARD
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES

Spécialité: Chaussures "McKay" et "St-Crew"
Pour Hommes, Garçons (Youth-Gents), Femmes, Filles, Enfants.

29, 4ème Rue (Ruelle) - LIMOILOU.

FINANCES

UN MOIS FRUCTUEUX

Le premier mois du deuxième semestre de 1920 a été plutôt actif pour un mois de vacances et a vu un grand nombre d'opérations remarquables. Plusieurs des principaux évènements avaient été depuis longtemps l'objet de tous les pronostics mais les faits ont chaque fois dépassé toutes les prévisions.

Dans les premiers mois de l'année on avait déja assisté à différents développements comme la déclaration de gros dividendes et la division d'actions mais la deuxième moitié de l'année a débuté d'une manière qui fait croire qu'elle dépassera la première. Au cours de juillet, nous avons vu la Ontario Steel Products déclaré un premier dividende de 8 p. c.; la Lake of the Woods Milling Company a déclaré un dividende de 25 p. c. et a fait à ses actionnaires une émission d'actions au pair sur une base qui en permet le paiement automatique par les nouveaux dividendes. L'Atlantique Sugar se trouve dans un tel état de prospérité qu'elle déclare un dividende de 10 p. c. sur actions ordinaires et paie ses arrérages de dividendes sur actions privilégiées. La Wayagamack porte son dividende de 4 p. c. à 6 p. c. et la compagnie Riordon commence la distribution d'un dividende sur ses nouvelles sécurités.

On s'attend à plusieurs évènements importants avant le mois de septembre.

L'ATLANTIC SUGAR

Au cours de l'assemblée de l'Atlantique Sugar ces jours derniers, le président de la compagnie, M.D. Lorne McGibbon, a annoncé une partie des projets élaborés par le Bureau de Direction en vue de la réorganisation financière de la compagnie. D'abord il a déclaré aux actionnaires qu'un dividende en argent de 28 pour cent serait payé le 1er septembre aux actionnaires en vue de liquider les arriérages re dividendes. Il a annoncé ensuite que les actions préférentielles serait placées sur la base d'un dividende annuel de 7 pour cent, dont le premier versement trimestriel de 1 3-4 pour cent s'effectuerait le 1er. octobre, aux actionnaires enregistrés le 20 septembre.

Le capital ordinaire est placé sur la base d'un dividende annuel de 10 pour cent; le premier paiement trimestriel de 2 1-2 pour cent se fera le 1er octobre aux actionnaires enregistrés le 20 septembre. Le projet de réorganisation générale de la compagnie n'est pas encore complètement préparé, mais aussitôt qu'il le sera les actionnaires seront convoqués en une assemblée spéciale pour le ratifier.

Tous les officiers et directeurs ont été réélus pour l'année courante. Ce sont MM. D. Lorne McGibbno, président; Sir Thomas Tait, vice-président; Hon. C.-P. Beaubien, C. R.; F.S. Armstrong; S.-H. Ewing, Murray E. Williams, F.-G. O'Grady, L.-J. Seidensticker, William Mulock, L.-R. Wilson et S.-J. LeMuray.

LES RECETTES DU PACIFIQUE ONT DIMINUE

Le rapport du mois de juin accuse une baisse d'environ 12 pour cent.

TABLEAUX COMPARATIFS

Après avoir accusé des augmentations dans le chiffre des recettes nettes, pour les trois mois précédents, le rapport de la Compagnie du Pacifique Canadien, pour le mois de juin, fait voir une diminution de $359,603 ou environ 12 pour cent sur les chiffres de la période correspondante de l'année dernière. Le total des recettes pour le mois dernier s'est, en effet, élevé à $2,630,817, tandis que durant la même période de 1919 il avait été de $2-990,421; c'est le chiffre le plus bas enrégistré depuis onze ans par cette compagnie pour une semblable période.

Le tableau des recettes brutes et des frais d'exploitation pour le mois de juin dernier comparés à ceux du même mois de 1919 se lit comme suit:

	1920	1919	Augm.
	$	$	$
Rec. brutes	16,480,574	13,577,273	2,903,300
Frais d'ex.	13,849,757	10,586,852	3,262,904
Rec. nettes.	$2,630,817	$2,990,421	*359,603

*—Diminution.

Les chiffres comparatifs des recettes des six premiers mois des dix dernières années sont les suivants:

Six mois	Brutes.	Nettes.
1920	$92,057,586	$11,428,186
1919	76,722,266	12,186,478
1918	72,012,286	14,706,984
1917	71,356,776	20,997,448
1916	63,011,721	19,601,733
1915	42,927,084	13,901,050
1914	54,528,660	15,114,491
1913	65,869,508	19,114,723
1912	60,753,175	18,827,994
1911	48,380,154	14,083,121
1910	45,063,976	13,770,980

Ci-dessous le tableau comparatif pour le mois de juin:

Juin	Brutes.	Nettes.
1920	$16,480,574	$13,577,273
1919	13,577,273	2,990,421
1918	12,577,286	2,812,147
1917	13,556,979	3,915,906
1916	11,892,609	3,689,633
1915	7,512,034	2,678,031
1914	10,054,421	3,335,625
1913	11,674,430	3,627,755
1912	11,311,397	3,846,601
1911	9,479,650	3,024,671
1910	8,807,817	2,717,916

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308.797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

ED. POULIN
Tél. 2533

Tél. 6873

General Automobile Supply

Accessoires et Réparations d'Automobiles
Pièces pour FORD.

133-5 Rue du Pont, - - QUEBEC.

J. H. Larochelle & Fils

LIMITEE

MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES

Et agents des célèbres claques
MALTESE CROSS & LION,

533 Rue St-Valier, - - QUEBEC

F. H. LEVASSEUR EDGAR LEVASSEUR

L. H. Levasseur Enr'g.

IMPORTATEURS

Vins — Liqueurs — Conserves

48-50 du Palais, - - QUEBEC

Nazaire Turcotte & Cie

P. J. BAZIN, Enregistré.

IMPORTATEURS

Thés et Epiceries.

QUEBEC, Canada.

ASSURANCES

COMPAGNIES ANGLAISES D'ASSURANCE VIE EN CANADA

Les compagnies anglaises d'assurance-feu et d'assurance générale ont toujours joué un grand rôle sur le territoire canadien. D'un autre côté, les compagnies d'assurance-vie sont restées en arrière et ont perdu du terrain comparativement aux compagnies Canadiennes et Américaines. "The Review" de Londres, Angleterre, publication hebdomadaire pour l'assurance, fournit la preuve qu'il n'y a pas de raison capitale à cet état de chose. "A notre avis," dit cet article "le chiffre d'affaires fait par les bureaux anglais est loin d'être ce que nous pensons qu' il devrait être, étant donné leur force et leur réputation dans le monde de l'assurance. La majorité des assurances-feu canadiennes est faite par des bureaux anglais, mais pour l'assurance-vie, la proportion n'est environ que de 2 pour cent. Nous ne voyons aucune raison plausible à ce que notre compétition dans la branche-vie ne soit pas aussi efficace que dans la branche-incendie. En réalité, il y a des raisons pour qu'elle soit plus efficace.

"L'assurance-incendie, n'est, après tout, qu'une affaire temporaire ou à court terme. La plupart des contrats sont annuels, et si le bureau d'assurance montrait quelque signe de faiblesse, les affaires pourraient, être, et dans bien des cas seraient rapidement transférées. Mais l'assurance-vie est à long terme, variant d'une dotation de 20 ans à la vie entière et la stabilité absolue du bureau qui a conclu l'affaire est une question beaucoup plus importante que dans le cas de l'assurance-incendie.

Nous nous rappelons un cas où un courtier d'assurance disait au gérant d'un très gros bureau "J'ai fait avec vous des centaines de mille dollars d'affaires, mais pas une seule police-vie; vous pouvez bien faire, certainement vous avez bien fait depuis quelqes années, mais vous n'êtes pas encore posé pour l'assurance-vie". Il laisse le gérant en proie à de profondes réflexions. On pourrait en dire de même des compagnies anglaises et américaines qui sont en concurrence pour les assurances-vie au Canada.

"The Review" relate l'opinion suivante exprimée par le gérant d'une des grandes compagnies anglaises d'assurance-vie de Montréal: "Les Compagnies Anglaises ne font pas plus d'assurances-vie parce qu'elles ne les recherchent pas autant que les compagnies Canadiennes ou Américaines. Les Compagnies Anglaises se contentent d'une augmentation annuelle d'environ 12½ pour cent. Les compagnies anglaises qui font l'assurance-vie et incendie, préfèrent pousser cette dernière branche qu'elles trouvent plus profitable. La loi canadienne des Assurances empêche les compagnies étrangères de faire deux genres d'affaires au Canada. Exception est faite pour les compagnies qui traitaient l'assurance-vie et l'assurance-incendie avant la promulgation de la nouvelle loi."

$21,000,000 DE PLUS EN SIX MOIS

Les leçons de la grande guerre ajoutées à celle de l'épidémie de grippe ont eu pour effet de donner une impulsion nouvelle à l'assurance-vie. L'an dernier les principales compagnies d'assurance faisant affaires au Canada ont fait un chiffre d'affaires dépassant tous les records des années précédentes et la Sun Life a établi un nouveau record pour les compagnies anglaises, faisant pour plus de cent millions d'affaires nouvelles.

Le volume des affaires a augmenté pour toutes les compagnies d'assurance depuis le commencement de 1920 et rien ne fait présager un prochain ralentissement.

Les indications sont que la Sun Life va éclipser son succès de l'an dernier à en juger par les résultats des premiers six mois de 1920. D'après les chiffres qui nous sont communiqués par le bureau-chef de cette compagnie, le chiffre des nouveaux risques dépassait $53,000,000 le 30 juin dernier, alors que pour la période correspondante en 1919 il n'était que de $31,000,000, ce qui fait une augmentation de $21,000,000 pour les six premiers mois de cette année.

Avec une telle avance sur l'an dernier, la grande compagnie canadienne espère être à la tête de toutes les compagnies d'assurance de l'Empire.

LES ASSURANCES FEU ONT EU UNE BONNE ANNEE

D'après le rapport de la branche des assurances du ministère des Finances, à Ottawa, l'année 1919 a été la plus prospère qu'aient vue les assurances-feu depuis un demi siècle. Bien que l'année ait débuté par plusieurs grosses pertes, il y a eu une grande amélioration dans les conditions pour tout le reste de l'année. Le montant total des primes perçues a été de $44,000,000, soit une augmentation de $6,000,000 sur 1918. Les montants payés en indemnités se totalisent à $16,000,000, alors qu'en 1918 ce total était de $19,000,000.

Immenses progrès de l'assurance-vie.

Les caractéristiques de l'assurance-vie pour l'année 1919 ont été la grande mortalité causée par l'épidémie d'influenza, et le chiffre énorme des affaires nouvelles. Les indemnités payées au cours des trois premiers mois ont atteint trois milions, et ce montant était faible comparé à celui payé pendant les trois derniers mois de 1918, alors qu'environ sept milions ont été payés en indemnités aux victimes de l'épidémie. L'influenza a coûté aux compagnies d'assurance-vie environ sept millions au cours de l'hiver 1918-19.

Au cours de 1919, les affaires nouvelles de toutes les compagnies faisant affaires au Canada, a dépassé $525,000,000, comparé à $313,000,000 en 1918, soit une augmentation de 67 pour cent.

Le rapport dit que l'assurance sur les automobiles est de toutes les assurances sur les accidents, celle qui se développe le plus rapidement.

Quelque chose de nouveau!

Fraises en conserve

MISES EN BOITES A

NIAGARA FALLS

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

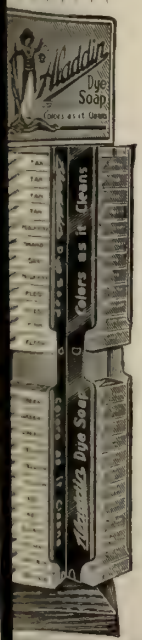
Qualité strictement de premier choix.

Les avez-vous vues?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Une aide splendide



est offerte aux marchands qui vendent ce nouveau et meilleur Savon-teinture.

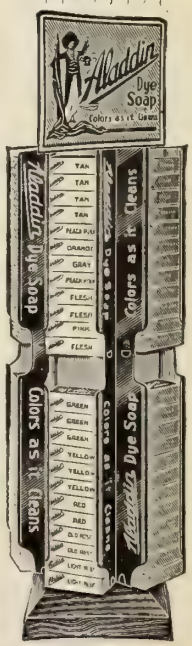
Les fabricants de produits O-Cedar qui ont mis en si grande évidence le Poli O-Cedar, offrent la même coopération effective aux marchands qui exposent le SAVON-TEINTURE ALADDIN.

Avec votre première commande de 1 grosse d'ALADDIN, vous pouvez avoir sur demande ce superbe étalage tournant—un merveilleux facteur de vente tout en étant un dispositif de comptoir attrayant.

La large publicité du SAVON-TEINTURE ALADDIN paraissant dans les journaux des grandes villes vous fera écouler rapidement votre stock de cette teinture magique.

Se fait en 18 jolies nuances—Se vend 15 cents le pain.

Donnez le nom de votre fournisseur de gros en faisant votre commande.



Channell Chemical Co., Limited

DISTRIBUTEURS **TORONTO**

PAR CES TEMPS DE CHALEUR

La présence d'un étalage de ce genre ne peut manquer de réjouir vos clients et de vous attirer leur approbation.

Les Boissons Douces de

J. Christin & Cie,

Limitée

ont une réputation qui les font vendre sans discussion

Il suffit de les exposer pour en voir l'écoulement rapide.

Les qualités hygiéniques et rafraîchissantes des boissons de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE, ont établi leur réputation depuis 65 années. Chaque année voit leur faveur grandir dans le goût du public et la demande pour les boissons de

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE

va sans cesse en augmentant. De ce fait les marchands qui les tiennent, voient accroître continuellement leurs bénéfices.

Vendez les meilleures boissons douces qui soient sur le marché: celles de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE.

Vérifiez votre stock. Ne vous laissez pas prendre au dépourvu.

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez. Nous apporterons tous nos soins à vos commandes quelle que soit leur importance.

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE

MAISON FONDEE EN 1855

21 rue Ste-Julie - - MONTREAL.

Téléphone: EST 1595

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ndé en 1887. MONTREAL, Vendredi 13 août 1920 Vol. XXXIII—No 33

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Le Pouvoir du Pinceau

Le marchand qui tient les produits B.H. a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décrépitude.

Toute construction, en bois ou en métal, finit par montrer, avec le temps, l'effet inévitable de l'usure et de la destruction, et pour combattre ces éléments il ya un protecteur de surface reconnu et recommandable.

Le public en général apprend de tous côtés que la peinture sert à préserver aussi bien qu'à embellir et une demande plus grande en est la conséquence naturelle.

La Qualité B-H se vend d'elle-même

L'immense publicité que nous donnons nous-mêmes à tous les produits B.H. ne nous servirait de rien, n'était la qualité merveilleuse qui entre dans chaque boîte portant notre nom.

Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B.H. est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

Prenez-vous votre part de bénéfices sur ce volume d'affaires toujours croissant?

SINON, ECRIVEZ POUR AVOIR LA PROPOSITION D'AGENCE B.H.

BRANDHAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX St. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Enseigne de vitrine Jumbo.

25 pouces de large par 33 pouces de haut.

Cette jolie pancarte en 4 couleurs attire l'attention sur toute vitrine où elle peut être placée et excite certainement l'intérêt des automobilistes lorsqu'ils songent à donner un nettoyage à leur machine. Cette affiche est munie de papier gommé, de sorte que vous n'avez aucune difficulté pour la placer.

Commis sans salaire

TOUT marchand de n'importe quelle localité sera heureux d'employer ces commis sans salaire. Non pas tant à cause de leur salaire peu ordinaire qui se chiffre par 000, mais aussi à cause de leurs qualités qui rivalisent avec celles de beaucoup de commis à salaire élevé.

En plus de leur mérite comme vendeurs, il y a de nombreuses faiblesses humaines que ces commis ne possèdent pas. Ils ne sont jamais malpolis, jamais indifférents. Ils travaillent après les heures sans murmure. Ils sont toujours au travail et ne s'en vont jamais pour prendre un meilleur emploi. Ils sont de brillants exemples de patience, d'industrie et de bon caractère.

Leur nom est "étalage"; étalage de vitrine, et étalage de magasin. Le marchand qui les met convenablement au travail, n'a jamais besoin de s'inquiéter de loyer, de traites qui viennent à échéance, ou du prix de la gazoline pour ses parties de plaisir.

Supposons, par exemple, que vous vouliez commencer dès maintenant. Mettez une douzaine de bouteilles de Poli O-Cedar sur votre comptoir; mettez-y le Poli O-Cedar dans les dimensions de 25 cents à $3.00 (et n'oubliez pas la vadrouille à poli O-Cedar). Arrangez-les gentiment et comme fond employez les attrayantes pancartes de vitrine, enseignes et affiches O-Cedar que vous pouvez avoir gratuitement sur demande. Vous serez enchanté de la jolie musique que votre caisse enregistreuse jouera si vous faites cela.

Channell Chemical Company Limited., Toronto

COMMUNITY PLATE

Les avantages que leur vente assure au marchand

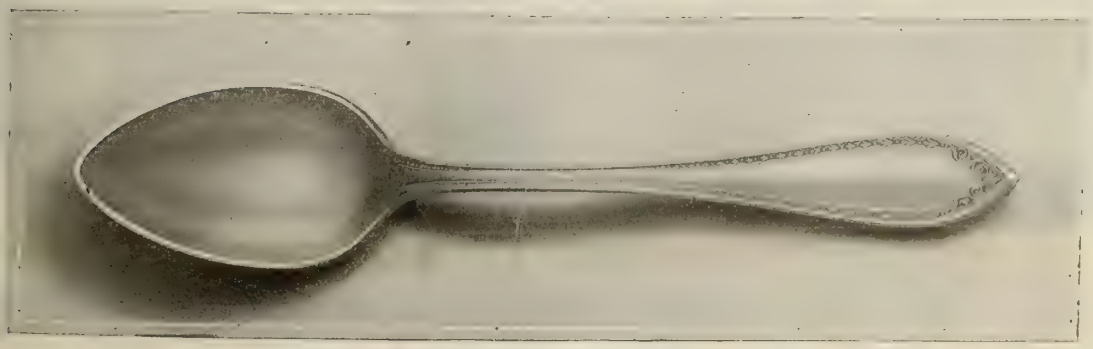
Tout acheteur de Community Plate conserve la meilleure opinion du magasin où il l'achète et il y retourne quand il a besoin d'autres marchandises de première qualité.

La vente de Community Plate vous donne du prestige — le prestige qui compte aux yeux du public.

Les couverts Community sont tellement appréciés, et la satisfaction qu'ils donnent est si durable que vos clients deviennent vos amis.

En concentrant vos efforts à la vente de Community Plate vous proclamez bien haut que vous ne vendez que des marchandises de premier choix.

Vendez donc du Community Plate. Son prestige — que lui donnent la vogue de ses couverts et la campagne nationale de publicité organisée par la Compagnie vous attirera d'excellentes affaires.



Style Sheraton

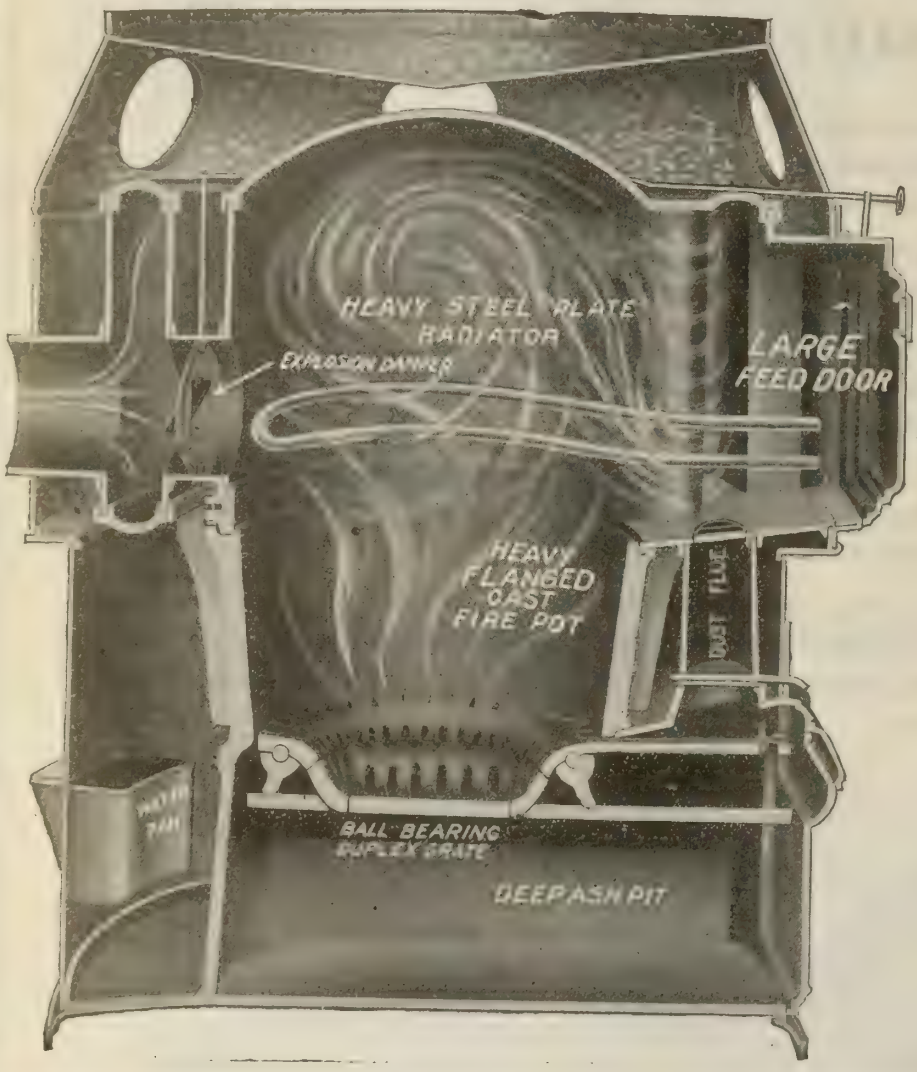
ONEIDA COMMUNITY, LIMITED, NIAGARA FALLS, ONT.

Aussi fabricants de Oneida Community Par Plate.

Cela vous paiera de tenir la

NEW IDEA

Fournaise à air Chaud



La raison qui nous fait dire que cela vous paiera de tenir la fournaise NEW IDEA, c'est qu'une fois installée vous n'entendrez jamais que des louanges de la part de votre client.

Mieux encore, tout homme qui emploie la fournaise NEW IDEA devient un propagateur et vous aide à faire de nombreuses ventes. Nous savons cela parce que les marchands nous l'ont dit.

Il n'y a jamais eu une meilleure fournaise depuis que nous avons débuté en affaires il y a plus de soixante-quinze ans.

Ecrivez pour avoir le catalogue

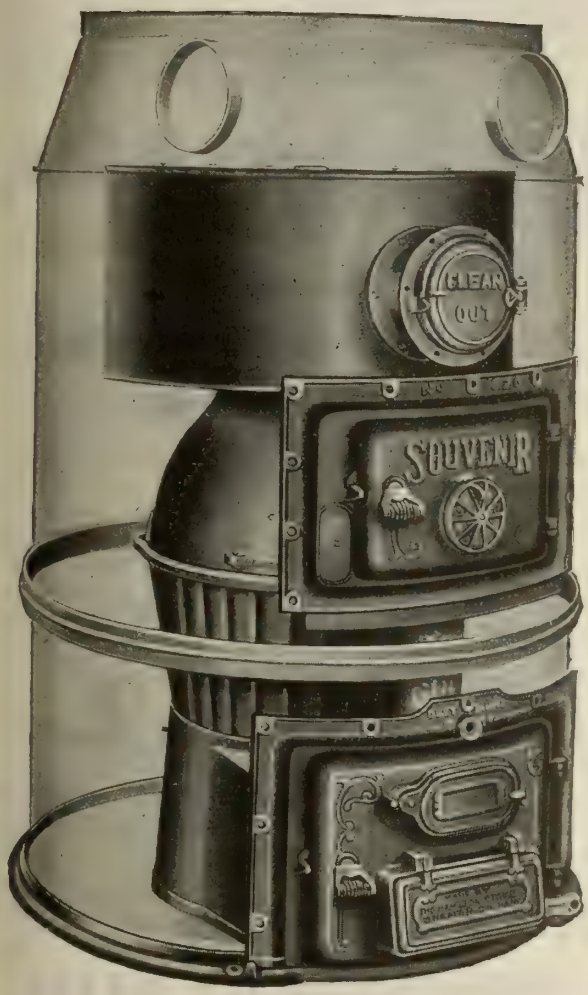
THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

SOUVENIR

Fournaise à eau chaude

Brûle du Charbon ou du Bois. - De Vente Rapide. Bon Bénéfice.



Cette fournaise est une merveille pour le prix. C'est un des articles qui se vendent le mieux dans notre usine. Faite en petites dimensions qui la rendent particulièrement convenable pour être employée dans les habitations ouvrières.

Faite avec un foyer d'une seule pièce, fortement ondulé et garnie d'une grille modèle Smythe triangulaire, reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

La fournaise Souvenir peut être vendue à un prix étonnamment bas en vous laissant néanmoins un bénéfice très rémunérateur.

Vous plairait-il que nous vous adressions par la poste notre nouveau catalogue décrivant notre ligne complète de fournaises, poèles, cuisinières et quincaillerie pour construction?

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

VIKO

Ustensiles de Cuisine

et Spécialités en Aluminium

LA LIGNE LA PLUS GRANDE ET LA PLUS COMPLETE D'ARTICLES EN ALUMINIUM DU CANADA.

CATALOGUE COMPLET ET LISTE DE PRIX ENVOYES SUR DEMANDE.

Aluminum Speciality Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. Hébert & Cie,

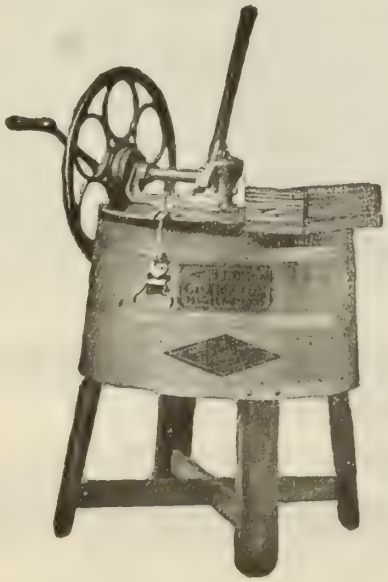
LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul, Montréal

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie. Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Voici les PNEUS AMES HOLDEN

Empreinte "Universal"

AHM System

— Pneus recommandables.

— Pneus construits pour fournir un milléage satisfaisant.

— Pneus que vous pouvez vendre et recommander, protégés par la **garantie** Ames-Holden qui assure au client un pneu exempt de toute imperfection comme matériel et façon.

— Se font dans les dimensions suivantes: Clincher, 30 x 3 1-2 et 31 x 4. — Côté uni, 32 x 4, 33 x 4 et 34 x 4.

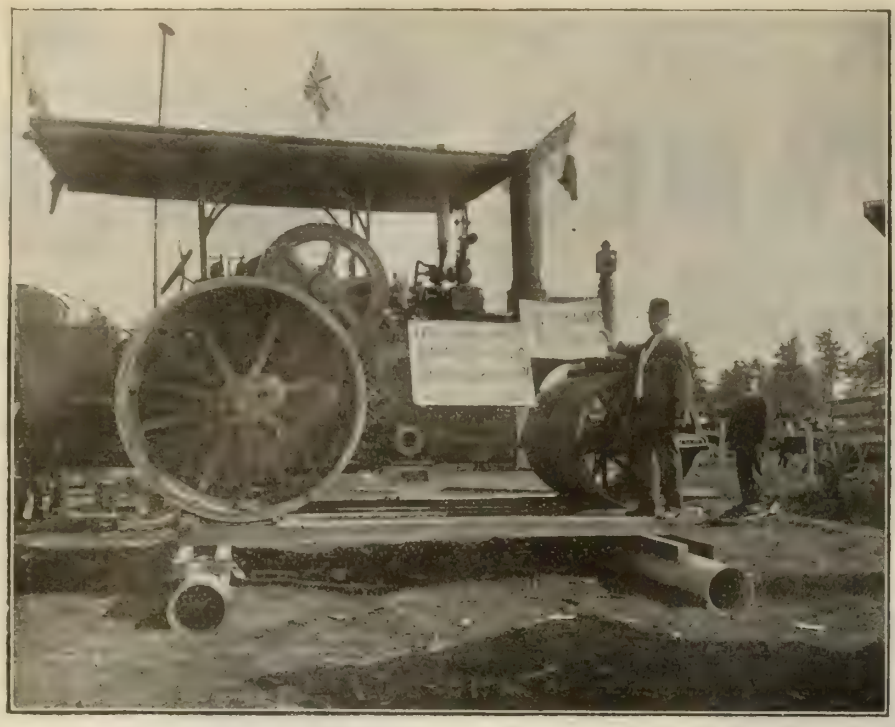
— **Chambres à air grises et rouges.**

Détaillants!

La liste de prix et la section-échantillon vous seront adressées sur demande.

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax — St. John — Québec — Montréal — Ottawa — Toronto — London — Winnipeg — Regina Saskatoon — Edmonton — Calgary — Vancouver.



Rouleaux à Vapeur

pour l'empierrage des routes. Modèle perfectionné garanti 20 ans, pouvant rivaliser avec succès avec tous les appareils similaires de fabrication américaine.

Dominion Corrugated Steel Pipe Co., Limited

SAINT-JEAN, P. Q.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8558.

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES, DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES DE QUINCAILLERIE.

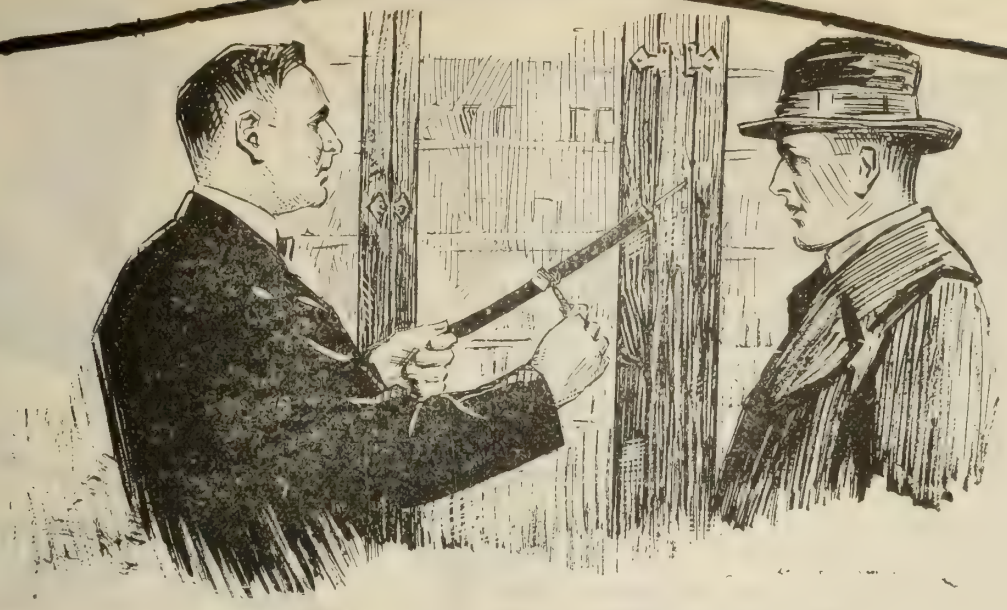
Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

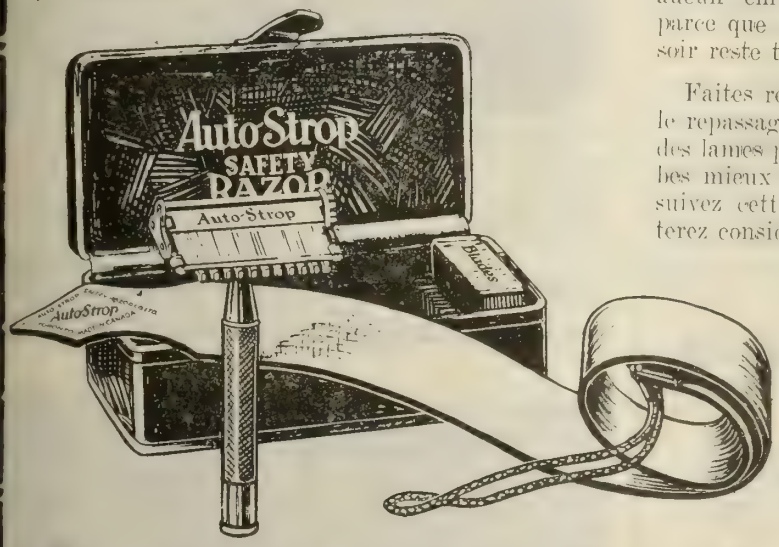
MONTREAL, - - - - CANADA



Pour vendre le rasoir AutoStrop, Démontrez-le simplement. Cela suffit.

Les résultats d'une enquête dans un grand centre Canadien démontrent que ce sont les détaillants qui ont pris pour méthode de démontrer les rasoirs AutoStrop, qui en ont vendu le plus.

Ceci confirme notre opinion que pour vendre un Rasoir AutoStrop, il vous suffit de le démontrer.



Après avoir donné au rasoir quelques coups sur le cuir, tendez-le au client et laissez-le se rendre compte par lui-même comme c'est facile à manoeuvrer; comment cela prend réellement moins de temps pour obtenir un bon tranchant sur le cuir, qu'il n'en faut pour changer une lame; et qu'il n'y a aucun embarras avec les différentes pièces parce que du commencement à la fin, le rasoir reste tel qu'il était au sortir de la boîte.

Faites ressortir en même temps le fait que le repassage sur le cuir donne non seulement des lames plus durables, mais encore des barbes mieux faites. Nous savons que si vous suivez cette simple méthode, vous augmenterez considérablement vos ventes.

Il nous reste encore quelques exemplaires de "Clinching the Sale" et si vous en désirez quelques-uns pour distribuer à vos commis, nous vous serions obligés de nous le faire savoir.

AutoStrop Safety Razor Co., Limited

AutoStrop Bldg., Toronto, Ontario.

AutoStrop Safety Razor

MADE IN CANADA

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont testés par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites à commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITE

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

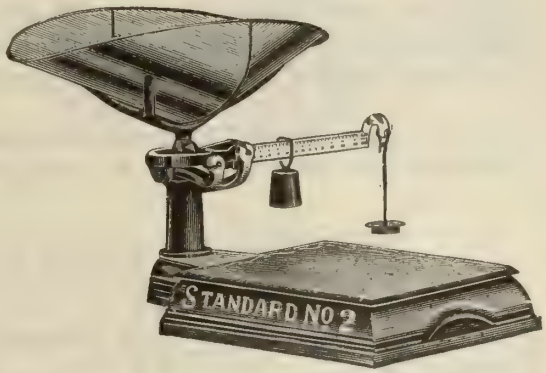
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?
—SI NON, VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS



REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

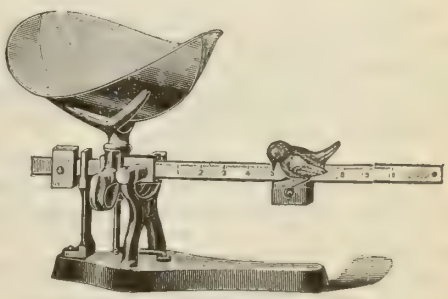
Balances Imperial Standard & Champion Jewel

Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.

Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal.

Le Peintre Luxeberry dit :

"Parmi les gens peu sensés qui coupent un sou en quatre, il y a de faux économes qui épargnent quelques dollars sur le prix du vernis et qui quelques semaines après doivent dépenser vingt fois plus qu'ils n'ont économisé, pour gratter ce vernis et refaire le fini. Les seuls vernis bon marché sont ceux qui réunissent la beauté et la longue durée. C'est pourquoi j'ai toujours employé les Finis Berry depuis que je suis en affaires."

Les marques "Berry" se vendent facilement parce qu'elles ont derrière elles une réputation de confiance de 60 années.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Détroit, Michigan, Walkerville, Ontario,
29 Rue Latour, Montréal, P. Q.

Main 1521

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Les Mèches "Drills"

MORROW

vous perceront plus de trous avec moins d'aiguisage. C'est pourquoi vous devez insister pour avoir cette marque lors de vos achats.

F. Bacon & Compagnie,

AGENTS, MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre marchand de gros.

INGERSOLL

Faites-les s'Arrêter !

Votre magasin a de la valeur en proportion de sa situation. Un de vos meilleurs facteurs de vente consiste dans votre étalage de vitrine en raison de son pouvoir d'attirer les passants.

Mais que faites vous dans cet espace des plus précieux pour arrêter les gens—pour créer de l'intérêt—et changer cet intérêt en affaires?

Un marchand avisé fait un brillant étalage avec les Rasoirs de Sûreté Gillette — un étalage qui arrête les hommes et qui transforme leur intérêt déjà vif en ventes de Gillette. Ces ventes profitables méritent de temps en temps l'emploi de toute la vitrine, tandis qu'à d'autres moments il doit y avoir un étalage plus petit de Gillette. Vous avez une occasion unique dans la vie avec le

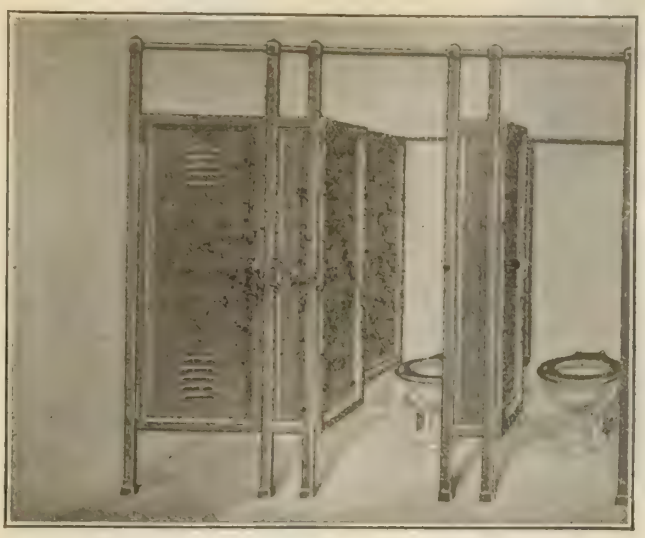
Rasoir de Sûreté Gillette

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DU MONDE ENTIER

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

Halifax,
Montréal,
Ottawa,
Toronto,

Hamilton,
Winnipeg,
Calgary,
Vancouver.

Les Trois Grandes Raisons pour lesquelles

Les cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

devraient se trouver dans toute école, fabrique, usine industrielle, et bâtiiment public, sont qu'elles sont:

1.—Incombustibles.
2.—Hygiéniques.
3.—Immarquables.

Votre construction n'est pas moderne sans cette installation.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Sièges de chaise.—Faits de trois placages

MODELES REGULIERS

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.

Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.

CANADA

Canadian Veneering Co., Inc.

ACTON VALE, QUEBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau,
55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

La Bougie d'Allumage La Plus Facile à Vendre

De nos jours, ceux qui achètent des bougies d'allumage hésitent rarement. La force de l'habitude leur fait dire "Champion".

Ils savent que le nom de "Champion" sur l'insulateur d'une bougie veut dire qu'ils peuvent compter dessus et que c'est l'assurance d'un service économique, satisfaisant et parfait.

Champion

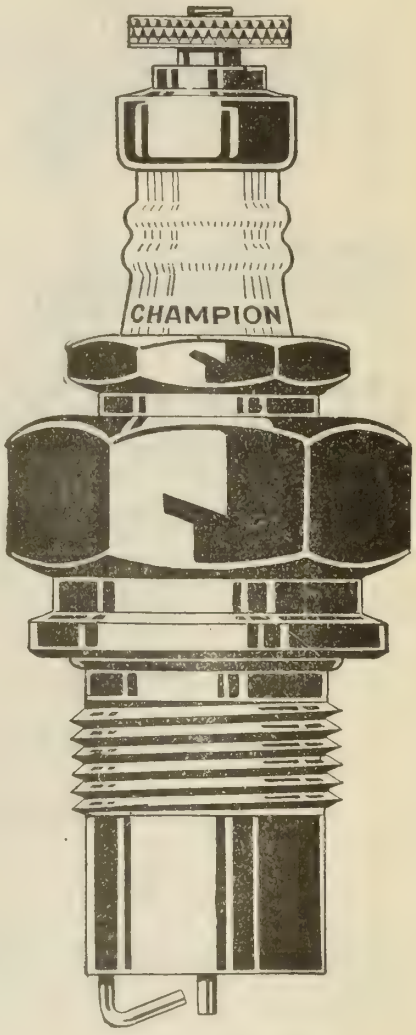
Les Bougies d'Allumage de Confiance

sur lesquelles on peut toujours compter, sont les bougies d'allumage les plus populaires pour toutes les marques d'autos et d'engins.

Notre campagne d'un bout à l'autre du Dominion a créé une demande qui les a rendues les bougies d'allumage les plus faciles à vendre.

Vous ferez encore de plus grosses affaires si vous poussez leur vente, parce qu'elles attirent les clients chez vous.

Tenez votre stock de Champions au complet. Il y a une bougie spéciale pour chaque marque d'auto. S'il manque quelque chose à votre stock, passez une commande à votre courtier sans plus tarder.



CHAMPION AA 53

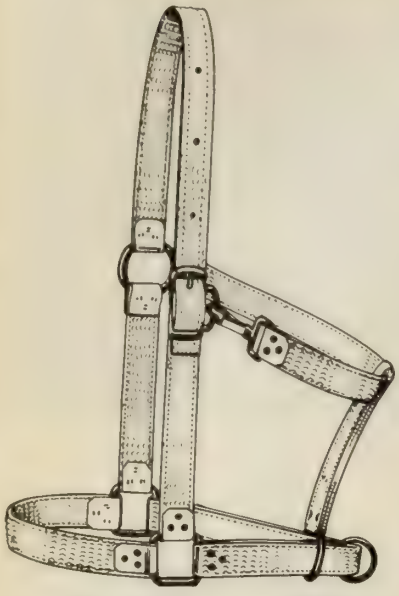
7/8 pce, 18 long. Prix $1.00. Pour automobiles McLaughlin, Tracteurs, Camions et Engins fixes.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor, Ontario.

La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage, et la seule fabriquant des "Champions". 110

Les licous de Sangle Griffith



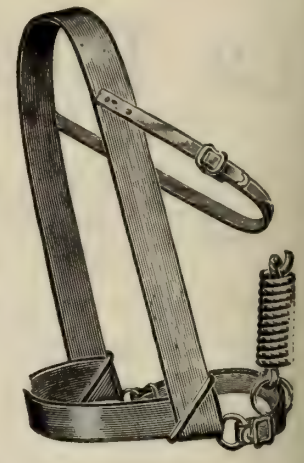
Ces deux licous en sangle sont splendides pour les usages ordinaires.

Le No 1 à droite est fait en sangle de 1½ pouce avec courroies de gorge et de menton de ¾ de pouce.

La douzaine.....$6.00

Le No 5 à gauche dans le style à six anneaux avec des sangles brunes fortes de 1¾ pouces, solidement rivées, la couronne renforcée avec du cuir.

La douzaine.....$7.50



Ecrivez pour avoir le catalogue complet des Spécialités de harnachement de Griffith à

G.L. Griffith & Sons Limited

"TOUJOURS EN TETE"

Stratford, Ont.

ALUN
BORAX
VITRIOL BLEU
SEL AMMONIAQUE
ET
Produits chimiques généraux.

En Stock et Importation

A. C. Leslie & Co., Ltd.

560 Rue St-Paul Ouest,

MONTREAL.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peintures et Vernis

1920 sera une annee importante pour les marchands de peinture.

En vue d'une plus grande demande de bonne peinture, les sains principes d'affaires démontrent la sagesse d'emmagasiner et de vendre les

PEINTURES et VERNIS DE

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et vernir convenablement."

Ils ont démontré leur valeur depuis 78 ans et ils ont conquis la confiance publique qui leur assure des commandes renouvelées. Spécialisez-vous dans les Produits de Ramsay. Ecrivez-nous.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

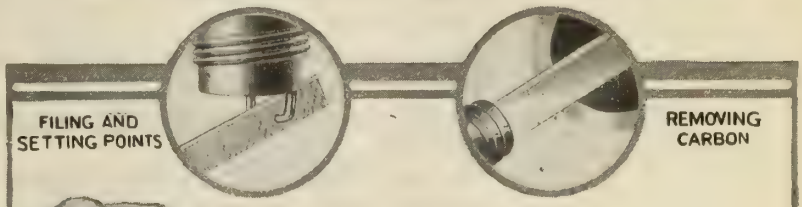
(7) **Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842**

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

DISSTON

"KLEEN-SPARK"



Les bougies d'allumage encrassées par le dépôt du carbone provenant de la combustion de l'huile et du gaz, sont une grande source d'ennui. Elles occasionnent un mauvais allumage et par suite une perte de pouvoir.

Disston, se rendant compte de la nécessité d'un outil compact, complet et efficace pour nettoyer les bougies d'allumage, a inventé le "Kleen Spark". C'est un outil double en une seule pièce, dont un côté est une lime aimantée et l'autre une lame de couteau. Un couvercle pratique s'adapte aux deux extrémités. L'outil fermé n'est pas beaucoup plus grand qu'un crayon.

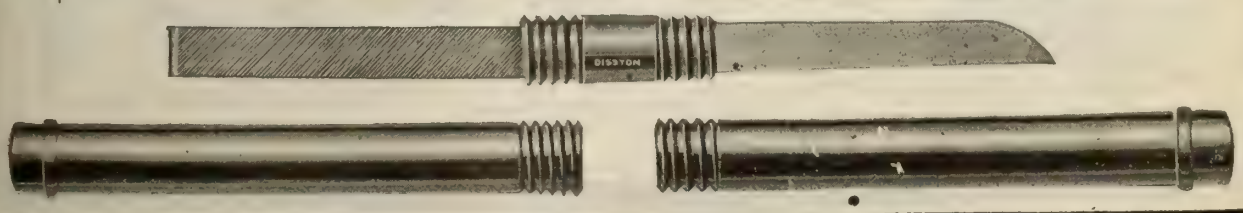
Grattez le carbone à l'intérieur de la porcelaine avec la lame de couteau. Nettoyez et aiguisez les pointes avec la lime, remettez ensuite en place en vous servant de l'épaisseur de la lime comme mesure pour avoir la distance convenable entre les points de contact qui fait donner à l'étincelle les meilleurs résultats. Le bout du couteau est biseauté comme un ciseau pour nettoyer les surfaces gommeuses, et huileuses des mécanismes délicats.

Les automobilistes, les motocyclistes, les fervents du canot automobile, les aviateurs, les fermiers pour leurs tracteurs, les ingénieurs et mécaniciens, en un mot toute personne qui travaille autour d'un moteur, trouve que cet outil répond à un besoin depuis longtemps constaté.

Les outils "Kleen Spark" sont fixés par douzaine sur une attrayante carte d'étalage comme la vignette ci-contre. Ils se sont révélés comme un outil exceptionnellement populaire partout où ils ont été montrés.

Demandez à votre fournisseur de gros ou écrivez-nous pour plus amples informations.

HENRY DISSTON & SONS, LTD
TORONTO, CANADA.
SUCCURSALE: VANCOUVER, C.A.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

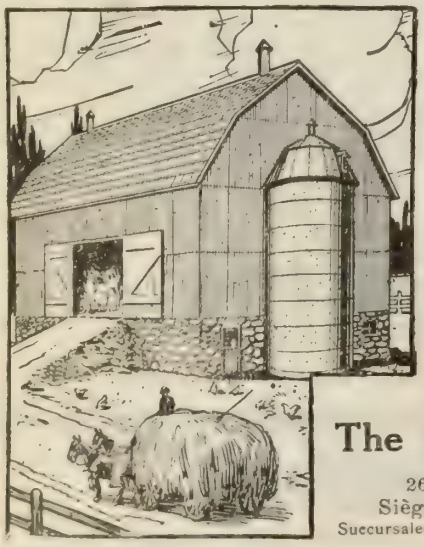
HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

PEDLAR'S

Bardeaux "GEORGE" POUR LA GRANGE — Bardeaux "OSHAWA" POUR LA MAISON

La Toiture Qui Satisfera Vos Clients.



CES bardeaux, lorsqu'ils sont posés, sont examinés sur leurs quatre faces et sont à l'épreuve de tous les éléments. Ils sont absolument garantis pour être à l'épreuve du vent, de l'eau, et de la tempête sur tout toit ayant une pente minima de 3 pouces au pied. Ils sont faciles à poser et durent toute la vie parce qu'ils sont faits en acier de la meilleure qualité, fortement galvanisé.

Les bardeaux "George" mesurent 24 x 24 pouces et sont spécialement adaptés pour couvrir de grands bâtiments tels que: granges, entrepôts, écoles, églises, etc.

Les bardeaux "Oshawa" ont une surface de couverture de 16 x 20 pouces et sont particulièrement recommandés pour couvrir les maisons. Le modèle standard 660A est d'apparence très-jolie.

The Pedlar People Limited

Fondée en 1861

26 Rue Nazareth, Montréal, P.Q.

Siège social et usines: OSHAWA, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, N. B., Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

Ecrivez pour avoir la brochurette des Bardeaux L. P. donnant notre ligne complète de toitures

POSEZ LES FONDATIONS SUR LE TOIT

Les fondations ne sont pas ordinairement posées sur le toit, MAIS —

Une bonne fondation pour votre succès comme marchand de matériaux de construction, peut être construite sur la toîture PAROID NEPONSET.

La PAROID NEPONSET a couvert les toits de milliers de bâtiments dans tout le Canada et a été en service depuis vingt-trois ans. Elle est facile à vendre et avec un bénéfice plus grand, que n'importe quelle autre toiture manufacturée.

LA DEMANDE POUR LA TOITURE
PAROID NEPONSET

fait travailler nos vastes usines à leur pleine capacité. Nous avons réussi à fabriquer des matériaux pour toiture qui font des toits attrayants, résistants au feu et durables.

La Paroid NEPONSET est reconnue comme la toîture idéale pour les habitations, les fabriques et les bâtiments de ferme. Fabriquée avec un feutre de chiffon de haute qualité, elle est complètement saturée avec le meilleur asphalte et recouverte de talc gris ou d'ardoise naturelle broyée, rouge ou verte.

Ecrivez pour avoir échantillon et prix, ainsi que notre brochurette "Roofing Canada".

BIRD & SON, Limited,

HAMILON, ONTARIO.

Usines: HAMILTON, Ont. - - - PONT-ROUGE, Qué.

Bureau de MONTREAL: 37 rue St-Antoine.

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready . 7
American Pad & Textile . 10
AutoStrop Safety Razor Co. 9
Aluminum Specialty . . . 6
Assurance Mt-Royal. . . . 80

B

Banque d'Hochelaga. . . 78
Banque Nationale. . . . 78
Banque Provinciale. . . . 78
Barnett. 82
Barrett 68
Bird & Son 19
British Colonial Fire . . 53
Brodeur, A. 82
Brodie & Harvie 74
Brandram-Henderson. . . . . Couverture
Burrow Stewart Milne . . 11
Butterfield & Co Que. . . 22
Berry Brothers 12

C

Canadian Milk Products . 75
Canada Foundries 10
Canadian Postum Cereal. 74
Canadian Veneering . . . 14
Canadian Nat. Carbon . . 36
Canadian Salt 66
Champion Spark Plug . . 15
Channell Chemical, Couverture
Couillard, A. 80
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80
Connor & Son 20
Connor Bros. 72
Clark, Wm. 72
Côté & Lapointe 82
Commission de l'Exposition de Québec 82

D

Dennis Wire 14
Disston Saw 17
Dom. Canners Ltd. . . . 71
Dom. Corrugated Steel Pipe 8
Dom. Linseed Oil 21
Duffy, J.J. & Co. 76

E

Ecole des Htes Etudes . 78
Eddy, E. B. & Co. 76

F

Fairbank Ltd, N.K. . . . 71
Fontaine, Henri 82

G

Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie . 80
Georgia Turpentine . . . 14
Gillette Safety Razor . . 13
Glidden Varnish 23
Goodyear Tire, 2 p. . . 24-25
Griffith 16
Gunns Ltd 70
Gutta Percha Rubber Co. 32

H

Hamilton Stove & Heater Co. Ltd 4-5
Hurtubise Ltée 8
Hébert, L. H. 6
Hobbs 18

L

Lewis Bros 27
Leslie & Co Ltd 16
London Bolt 14
Légaré Automobile & supply Co Ltd . . Couverture

M

Mathieu (Cie J. L.) . . . 66
Maxwells Limited 6
Montbriand, R 80
McClary Mfg Co 26
Macdonald, W. C. 69
Montreal Biscuits Co . . 74
Morrissette, N 76
Morrow Screw & Nut Co. 12
McArthur 10

N

National Varnish 35
Nova Scotia Steel Co . . 10

O

Old City Mfg Co 73
Oneida Community . . . 3
Ottawa Paint Works . . . . . Couverture

P

Palmolive 66
Partridge Tire 29
Pigeon & Lymburner . . 80
Pedlar People 18
P. Poulin & Cie Ltée . . 12

R

Ramsay & Son 16
Robinson, C. E 8
Ruel Limitée, Edouard . 34

S

Steel Co 30
Schultz Mfg Co. Ltd. . . 28
Sherwin-Williams 31
Stauntons, Ltd 12
Simms & Co. I. S. 70
Still Mfg Co 6
Superior Macaroni Co . . 64
Stratford Mfg Co 28
Sun Life 80
Steel Trough & Mch . . . 10
Sunbeam Chemical . . . 77

T

Trees 64

W

Wilt Twist 33

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

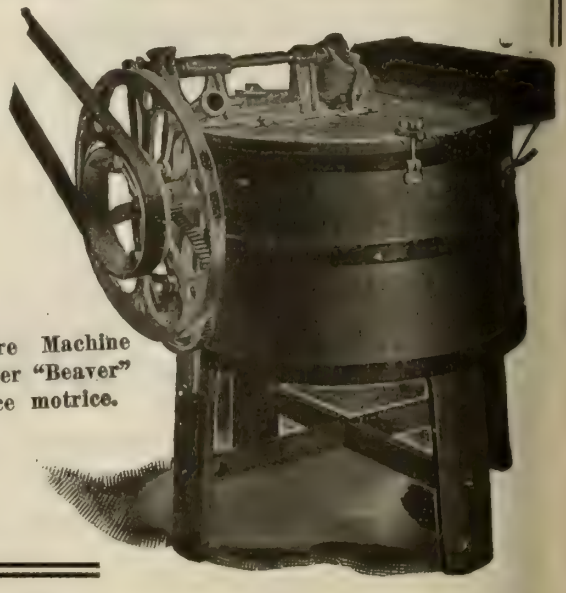
C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd

Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice.

Livingston

Une Huile De Lin De Confiance Est Essentielle

VOUS POUVEZ AVOIR CONFIANCE

EN LA

Marque Livingston

DEPUIS LE DEBUT, M. JAMES LIVINGSTON, LE FONDATEUR DE CETTE ENTREPRISE, N'A CESSE D'APPORTER SA SURVEILLANCE PERSONNELLE A LA FABRICATION DE L'HUILE DE LIN. IL A DEPUIS LORS CONSACRE 56 ANNEEES D'ETUDE CONTINUELLE A SON DEVELOPPEMENT AVEC UN BUT UNIQUE.

LA QUALITE

LA QUALITE EST LE MOT D'ORDRE DE CHAQUE DEPARTEMENT DES USINES LIVINGSTON. VOS INTERETS SONT MIEUX DESSERVIS SI VOUS INSISTEZ POUR OBTENIR LA MARQUE DE QUALITE.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

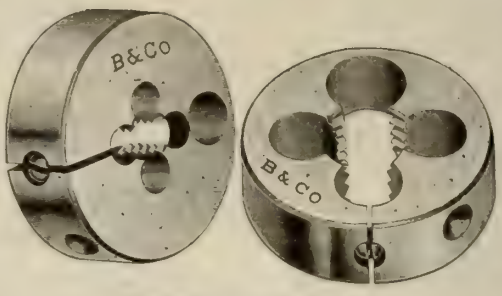
BADEN TORONTO MONTREAL WINNIPEG

UN PERFECTIONNEMENT DES PLUS PRATIQUES

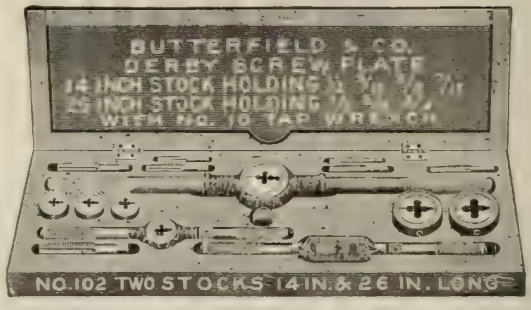
La filière ajustable "Reece" possède au-dessus de tous les articles semblables l'avantage de pouvoir s'ajuster aisément suivant la dimension du fil désiré.

En dehors de cet avantage évident elle possède les qualités de toutes les autres filières sans en avoir les inconvénients.

Sa solidité, sa facilité d'ajustage et sa manoeuvre pratique en font un outil indispensable dans l'installation de tout atelier bien compris.



Coussinet ajustable.

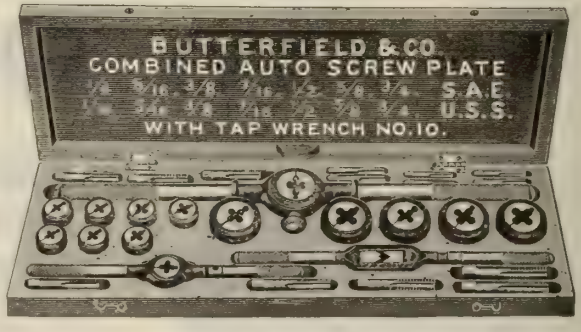


Série de tarauds et Coussinets Derby No 102.

VOULEZ-VOUS EN FAIRE UN ESSAI?

Procurez-vous chez votre fournisseur ou directement chez nous une filière Reece. Essayez-la et comparez son travail avec celui d'une autre filière quelconque. Vous constaterez alors la supériorité de la filière Reece.

Nous laissons à cet essai le soin de prouver nos affirmations. Procurez-vous une de ces filières indispensables **AUJOURD'HUI.**



Série Derby spéciale combinée pour auto.

Demandez notre dernier catalogue Noméro 18

BUTTERFIELD & CO. Inc.,

ROCK ISLAND, (P. Q.) - - - - - - - - CANADA.

En demande tout le long de l'année

Le fini clair de Glidden pour les murs est un produit qui est en demande tout le long de l'année. Il vous vient en aide pendant les mois où vos ventes se ralentissent. Il permet de réaliser des bénéfices pendant chaque mois de l'année.

Tout comme les autres produits de Glidden, ce fini clair pour murs établit un nouvel étalon de qualité réelle. Il ne perd pas son ton doux et riche par de fréquents lavages. Le fini clair de Glidden pour les murs se fait en blanc ainsi qu'en quatorze nuances délicates. C'est un fini des plus satisfaisants pour le plâtre rugueux ou uni, de même que pour les surfaces en bois, en tissu, en métal ou en planches à mur.

La méthode de la Compagnie Glidden d'annoncer "TOUT LE LONG DE L'ANNEE" garde présente à l'esprit des clients la question de peinture chaque mois de l'année. Faites une provision des produits de Glidden dès maintenant et prenez votre part de ces affaires. Ecrivez pour avoir notre proposition aux marchands.

THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED
Toronto, Ontario.

Succursales a Montreal et Winnipeg

GOODYEAR

MADE IN CANADA

lous sommes responsables vis-a-vis de vos clients de l'usage de ces Semelles

Vous pouvez maintenant donner à vos clients des semelles avec UNE GARANTIE ECRITE de durée.

Des chaussures avec semelles GARANTIES SURPASSER EN DUREE tout autre genre de semelle.

Lisez l'étiquette de garantie de la Semelle Neolin sur la page opposée. C'est la plus forte garantie que nous puissions écrire. Elle donne à vos clients, en noir sur blanc, notre confiance dans les semelles Neolin. Elle laisse sur nos épaules toute la responsabilité de la qualité de la Semelle Neolin. Elle enlève immédiatement de l'esprit de votre client toute question d'usage de la semelle—parce que si les semelles ne durent pas, le client en a une paire neuve gratis.

La vente facile des chaussures portant une garantie de ce genre est évidente. Voyez à ce qu'une partie convenable de votre stock ait des Semelles Neolin, avec la garantie de la Semelle Neolin attachée à chaque paire.

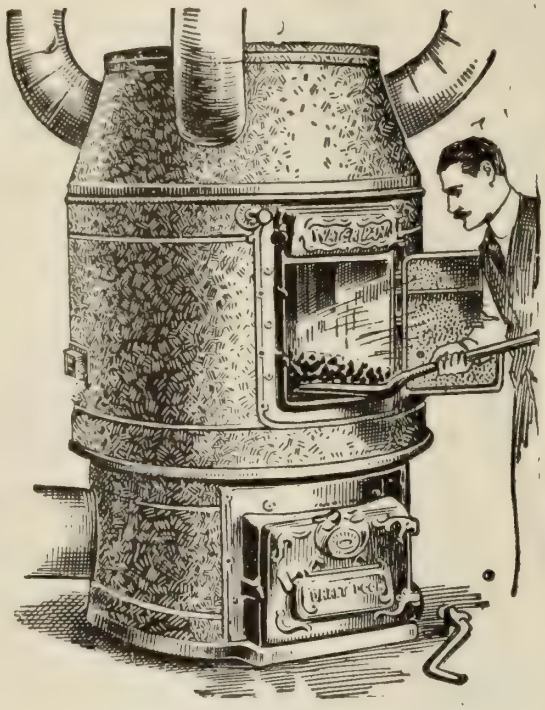
Notre Département de Semelles et Talons se fera un plaisir de vous donner les noms des fabricants qui sont pourvus de la garantie de la Semelle Neolin.

The Goodyear Tire and Rubber Co., of Canada, Limited

TORONTO, - ONTARIO.

Neōlin Soles

Assure une chaleur constante pendant tout l'hiver



RAREMENT un client est plus particulier sur la qualité d'aucun objet de son intérieur qu'il ne l'est sur celle de sa fournaise.

LORSQU'IL entre dans un magasin pour acheter une fournaise, il est uniquement influencé par son aspect solide et la répéutation de confiance de la maison qui la fabrique.

SI c'est une fournaise SUNSHINE, il reconnaît immédiatement que c'est un appareil de chauffage qui lui assurera une distribution égale et économique de chaleur dans toute sa maison pendant tout l'hiver. .Et lorsqu'il connait la réputation de la maison qui la fait—qu'il sait que cette maison est la plus grande et la plus prospère de son genre dans tout l'Empire Britannique, la tentation d'acheter devient doublement forte.

LE marchand qui tient les fournaises Sunshine se plaint rarement d'un ralentissement d'affaires.

Une Sunshine se vend par ses qualités qu'aucune autre fournaise ne peut se vanter d'avoir.

The McClary Manufacturing Company

23 Rue Wellington :: Montréal

La QUESTION de L'ACHAT

EST CHOSE PRIMORDIALE DANS TOUT COMMERCE, MAIS SURTOUT DANS CELUI DE QUINCAILLERIE.

La diversité des lignes qui composent cette branche commerciale rend le travail d'achat difficile et exige une connaissance très approfondie du marché.

Nous pouvons vous aider à faire vos achats et à faire de bons achats.

Nous mettons à votre disposition:
Notre stock des plus importants,
Notre personnel expérimenté
Notre service rapide de livraison.

Faites de notre Catalogue votre aide-mémoire; Vous y trouverez les articles qui répondent à vos besoins et vous n'aurez qu'à vous y référer pour nous envoyer votre commande.

Que vous soyez déjà un de nos clients ou non, télégraphiez-nous, téléphonez ou écrivez pour nous faire savoir ce dont vous avez besoin, nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner satisfaction.

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury .·. .·. MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 5102

Les Bruleurs "CORRECT"

Reproduction photographique montrant la flamme du bec de lampe "Correct" B ou No 2

pour Lampes et Lanternes

donnent 25% à 50% plus de lumière que tout autre brûleur.

La flamme que donnent ces brûleurs est meilleure et plus blanche.

Donnez une commande d'essai à votre fournisseur de gros. Nous sommes persuadés que vous en serez satisfait et que vos clients apprécieront les avantages de ces brûleurs.

Nous fabriquons aussi les brûleurs "Queen Mary" et "Dominion".

The Schultz Manufacturing Co.,
LIMITED

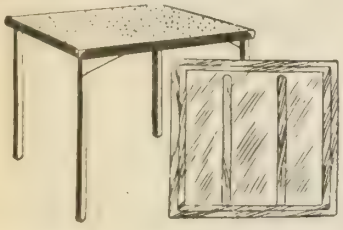
HAMILTON,——————CANADA

Donnez-nous le nom de notre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

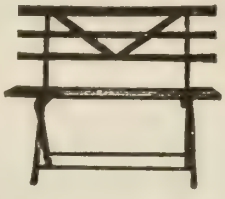
Reproduction photographique de la flamme du Brûleur Correct, No 2, pour Lanterne.

Il n'est pas trop tard encore

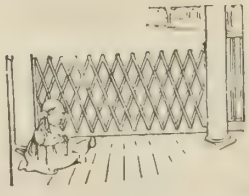
pour faire de bonnes affaires d'été en meubles de jardin.
Nous pouvons expédier le jour même de la réception de la commande n'importe lequel des articles reproduits ci-dessous. Télégraphiez vos commandes à nos frais si la demande est urgente. Les prix sont nets.



No 51. TABLE PLIANTE
Dimension du dessus 30 x 30.
La douzaine $48.00.
Dessus en feutre ou leatherette.

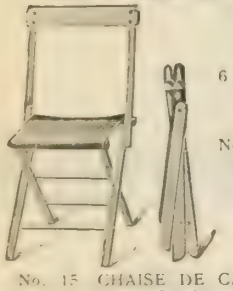


No. 0. BANC DE JARDIN.
Monture rouge,
longueur 3½ pieds,
La douzaine $28.00.



BARRIERE DE VERANDA
La douz
No. 67 s'ouvrant à 3 pieds, $22.50
No. 68 c'ouvrant à 5 pieds, $27.50
No. 69 s'ouvrant à 7 pieds, $32.50

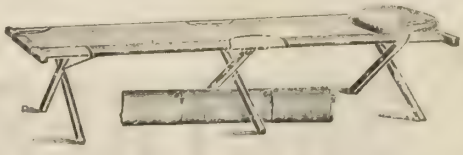
FAUTEUILS DE PELOUSE
No. 17. Semblables à la vignette, la douz. $32.00.
No. 18. Avec appuie-pieds, la douz. $42.00.
No. 16 Sans bras ni appuie-pieds, la douz. $28.00.



No. 15 CHAISE DE CAMP
la douz. $12.00.

No. 41. LIT DE CAMP.
6 pieds de long, se plie comme indiqué sur la vignette,
la douz. $68.00.

No. 41. Modèle semblable, mais ne se pliant pas aussi bien,
la douz. $55.00.



Nous fabriquons également des escabeaux et échelles à coulisses, planches à repasser, supports de vêtements, tables de bibliothèques, paravents, chaises pliantes.

Demandez le catalogue O

The Stratford Mfg Co, Limited, Stratford, Ontario.

Cord or Fabric.

Au sujet des meilleurs pneus

Avant de mettre en stock d'autres pneus, rappelez-vous ceci: La demande pour les pneus Partridge a augmenté de plus de 1700% depuis deux ans et demi.

Notre immense usine a été portée à plus du double de son ancienne capacité et elle est reconnue aujourd'hui comme une des fabriques les plus modernes du continent, et elle est même de faire des expéditions rapides.

Les ajustements sur les pneus Partridge n'ont pas atteint un demi pour cent.

Les pneus Partridge ont été reconnus pour faire plus de 7,000 milles et demeurer pratiquement aussi bons que neufs. Chaque pneu est garanti par nous au maximum et nous dépensons chaque année un montant considérable en publicité pour aider nos détaillants à faire des ventes.

Ces faits et bien d'autres encore nous permettent de déclarer que les pneus Partridge ont prouvé leur mérite aussi bien pour le marchand que pour le consommateur, en procurant au marchand des ventes rapides et en offrant au consommateur une longue durée exempte de l'ennui des accidents aux pneus.

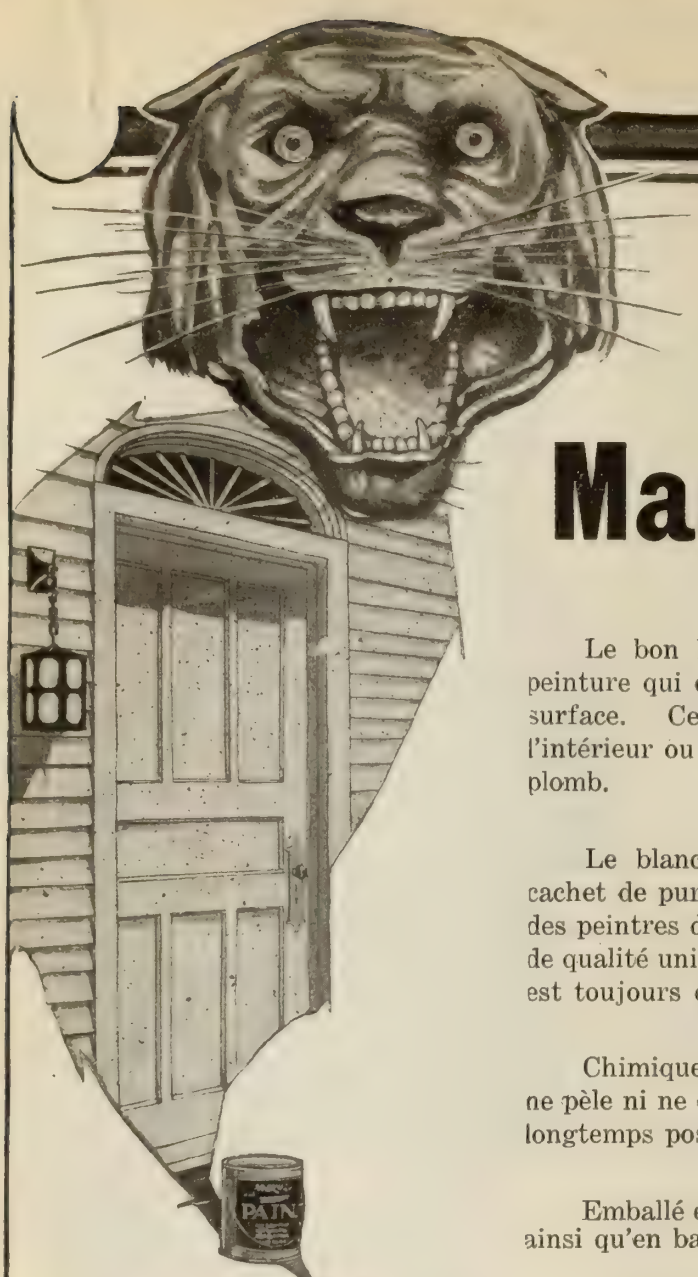
N'hésitez jamais à recommander les pneus Partridge — Ils justifient toutes nos prétentions.

THE P. E. PARTRIDGE RUBBER CO., LTD

GUELPH, ONTARIO.

PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name



Blanc de Plomb

Marque Tiger

Le bon blanc de plomb forme la base de toute bonne peinture qui est le plus efficace de tous les protecteurs de surface. Ceci est également vrai pour les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur. Leur durée dépend absolument du plomb.

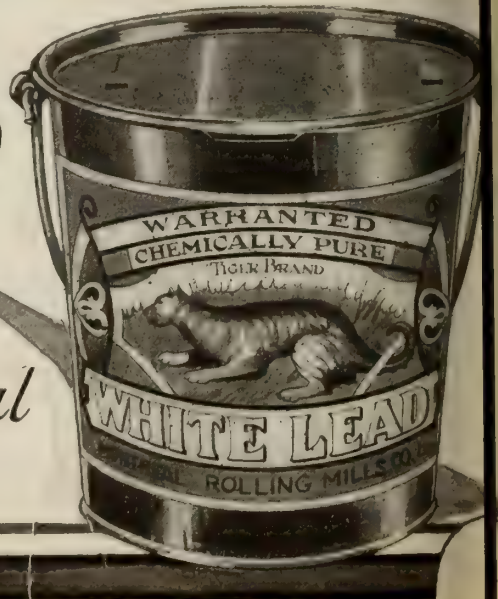
Le blanc de plomb pur **"Marque TIGER"**, portant le cachet de pureté du Gouvernement, a été le premier choix des peintres du Canada depuis plus de cinquante ans. Il est de qualité uniforme, exempt de toute substance cristalline et est toujours équivalent à l'étalon garanti de qualité.

Chimiquement pur, moulu dans l'huile de lin raffinée, il ne pèle ni ne craque jamais, préserve le bois et évite le plus longtemps possible l'obligation de repeindre.

Emballé en barils métalliques de 12½, 25, 50 et 100 lbs, ainsi qu'en barils de bois dur de 500 livres.

FABRIQUE PAR

The
STEEL COMPANY
OF CANADA
Limited
Hamilton - - Montreal



C'est une chose importante que d'être un agent

de

Sherwin = Williams

L'agence S-W ajoute au prestige de tout marchand, parce que la qualité des peintures et vernis S-W est connue dans le monde entier.

Les produits S-W sont avant tous autres les meilleurs qu'on puisse trouver pour tout usage où la peinture et le vernis sont nécessaires.

LA QUALITE DES MARCHANDISES JOINTE A UNE BONNE PUBLICITE, telle est la combinaison idéale que vous offre l'agence S-W.

Pourquoi ne pas vous renseigner? Une demande par carte postale à nous adressée vous permettra d'avoir des détails complets par le retour du courrier.

THE SHERWIN-WILLIAMS CO.

of Canada, Limited

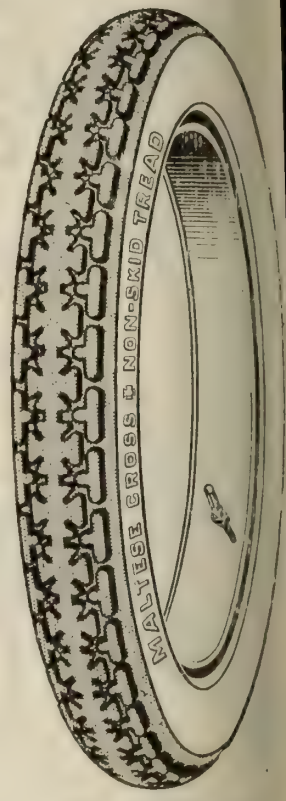
PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, N. S., LONDON, ENG.

PNEUS "GUTTA PERCHA"

"Meilleure Satisfaction"

Les ventes de "Gutta Percha" ont grandement augmenté cette saison. Ce n'est pas accidentel—nous nous y attendions. Notre souci constant est de produire des pneus meilleurs — et non pas nécessairement plus de pneus. Ce qui confirme que nos espérances sont réalisées, c'est la satisfaction qu'éprouvent les automobilistes.



Pneu antidérapant
Empreinte
"Croix de Malte".

Si vous ne vendez pas

Les Pneus "Gutta-Percha"

vous manquez une grande opportunité.

Les automobilistes regardent d'un bon oeil le marchand qui offre

"LES PNEUS QUI DONNENT SATISFACTION"

Rangez-vous parmi les marchands de "Gutta Percha"

Gutta Percha & Rubber Limited

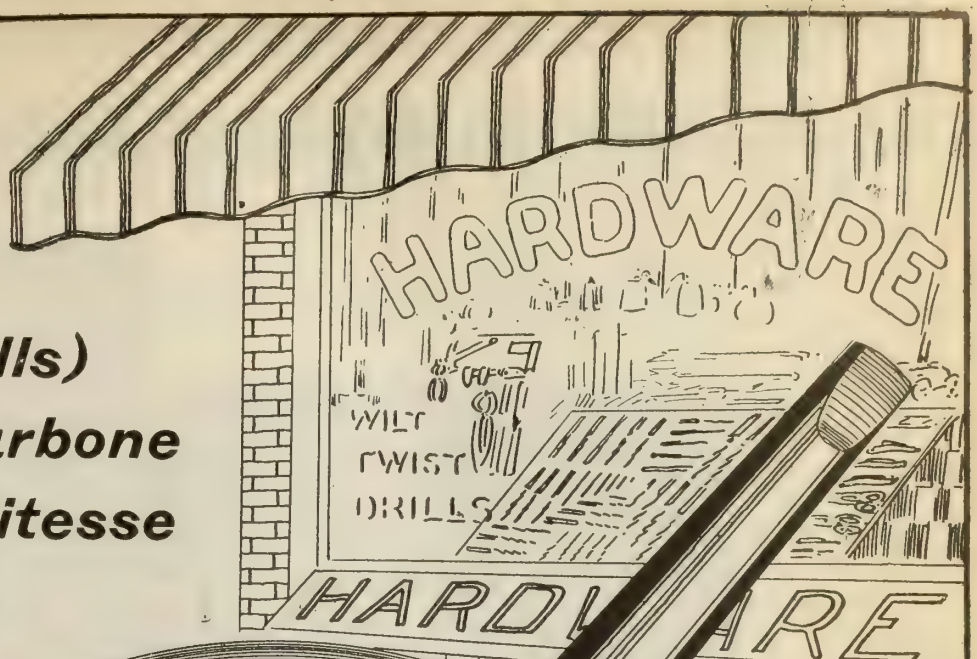
Siège Social et Manufacture: TORONTO.

SUCCURSALES DANS LES PLUS GRANDES VILLES DU DOMINION.

Dans votre Magasin

Mèches (Drills) Torses au Carbone et à Haute Vitesse

WILT



Pour la qualité, le fini et le service pratique, les mèches WILT sont au premier rang par le service excellent qu'elles donnent dans les diverses industries, non seulement au Canada, mais encore dans presque tous les pays alliés.

Pour assurer la satisfaction, la compagnie WILT donne à ses clients tout le bénéfice du doute sans aucune question ni protestation.

C'est là une autre preuve du service WILT, de la coopération avec le marchand et de la confiance dans ses produits. Vendez les produits WILT.

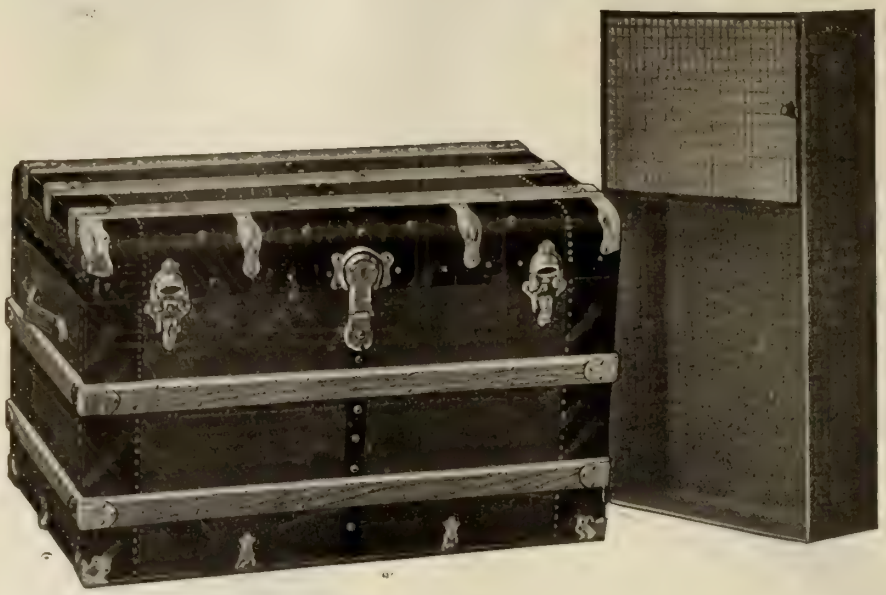
"Où il y a une Wilt—le travail est bien fait".

WILT TWIST DRILL CO.
OF CANADA, LIMITED

WALKERVILLE, - ONTARIO.

Bureau de Londres: Wilt Twist Agency,
Moorgate Hall, Finsbury Pavement,
London, E.C., 2, Angl.

La saison des voyages bat son plein !



La chaleur chasse les gens de la ville et chacun cherche à changer d'air pour se délaisser des fatigues de l'année.

C'est l'époque des déplacements et des villégiatures. C'est donc le moment où

LES ARTICLES DE VOYAGE

sont le plus en demande

Ne vous laissez pas prendre au dépourvu et mettez en stock un assortiment complet de ces articles.

Nous manufacturons tout ce qui est nécessaire pour le voyage: malles, valises, sacs à main, trousses de toilette, nécessaires, etc.

La qualité de ces différents articles est absolument garantie, malgré nos prix modérés.

Nos produits ont d'ailleurs acquis une réputation méritée de qualité et nous pouvons vous assurer qu'ils donneront satisfaction aussi bien à vous-même qu'à votre clientèle.

Sur demande, nous nous ferons un plaisir de vous donner notre catalogue avec liste de prix.

Edouard Ruel, Limitée

MANUFACTURIERS

Lauzon, Lévis, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

LES PRODUITS NA-VAR-CO

Augmenteront vos profits

La peinture préparée à la Créosote est destinée à être la matière principale dans votre département de peintures. Elle est amplement annoncée et une large et immédiate demande est assurée.

LAURENTIENNE

La Peinture préparée à la Créosote

donne la meilleure protection à toute surface en bois, etc., soit contre la pluie, le soleil, le froid. Elle protège le bois ainsi que l'écorce protège l'arbre. Elle est donc un protecteur naturel du bois. C'est une peinture et non une teinture.

TEMOIGNAGES DE PREMIERE QUALITE.

J. T. DONALD & Co.

Chemical Engineers, Consulting Chemist, Etc.

Montréal, 24 juin, 1920.

National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

Nous avons examiné soigneusement l'échantillon de la peinture Laurentienne Créosote avec les résultats suivants:—

Les ingrédients qui composent cette peinture sont d'une qualité excellente. Le composé de l'huile de créosote est d'une telle proportion et caractère chimique qu'il donne des propriétés préservatives et rares à la peinture et rend à la surface beaucoup plus de protection que si vous appliquiez une peinture ordinaire.

A l'égard de l'épreuve du temps et des qualités durables, cette peinture a résisté à des conditions adverses d'une manière exceptionnellement satisfaisante. Les essais ont été poursuivis avec beaucoup d'attention pour une période de temps prolongé.

C'est notre opinion qu'avec des précautions ordinaires, votre peinture Laurentienne Créosote, comme l'échantillon que vous nous avez soumis, soutient votre prétention qu'elle est hautement satisfaisante comme une peinture préservative pour le bois.

Vos tout dévoués,

J. T. DONALD & Co.

(Signé) R. M. MacLean.

ALEX. McARTHUR & Co., LIMITED

MONTREAL.

23 juin, 1920.

National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

En référence à votre peinture Laurentian Creosote Mixed, vous devez vous rappeler que j'ai peinturé ma maison de campagne à Strathmore, Qué., il y a six ans avec le même produit que vous manufacturez maintenant.

Pendant ce temps la peinture et le bois ont été constamment observés. Je suis content de vous dire que les deux sont encore en conditions parfaites.

D'après mes appréciations je suis convaincu que la qualité et la durabilité de la peinture Laurentian Creosote Mixed sont supérieures à n'importe quel autre produit sur le marché.

Je n'hésite pas à recommander cette peinture à tous nos amis et clients.

Bien à vous,

(Signé) J. M. G. LOCKERBY,

Alex. McArthur & Co., Limited.

Ecrivez pour avis à votre marchand. Il vous montrera comment vous pourrez obtenir des plus grands profits en vous servant des produits Na-Var-Co.

La Compagnie Nationale de Vernis du Canada Limitée

369 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

Ecoulement plus rapide? Pourquoi Eveready==Evidemment

Dix à douze fois par an en moyenne se fait le roulement du détaillant sur les lampes de poche "Eveready" et les batteries Tungsten.

C'est là un énorme argument pour tenir cette ligne complète de toute saison, et pour l'exposer en évidence dans vos montres et vitrines, car aucune autre ligne n'a une vente tout le long de l'année pour les lampes de poche.

La grande question de renouvellement donne à l'Eveready l'avantage sur toute marchandise, car l'acheteur d'aujourd'hui d'une Eveready Daylo est un futur acheteur de batteries Tungsten Eveready—renouvellements qui font accroître les bénéfices. La distribution EVEREADY assure un approvisionnement pour répondre à la demande.

EVEREADY

Lampes de poche et batteries.

Vendez plus de batteries pour lampes de poche Eveready. Elles vont dans toutes les lampes de poche portatives.

Canadian National Carbon Co., Limited
Toronto

A-1-T

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondée en 1887. MONTREAL, vendredi 13 août 1920 Vol. XXXIII -No33

Les Endroits de Villégiature et les Détaillants

Les endroits de villégiature sont en général une source de profits très appréciables pour les marchands qui savent prendre la manière voulue pour attirer cette clientèle estivale dont les besoins naissent de l'oisiveté dans laquelle elle se trouve.

Prenez par exemple le petit village perdu dans une montagne du nord. La population permanente s'y chiffre à quelques centaines d'habitants, seulement l'activité y fait totalement défaut pendant la saison froide, le commerce y est des plus minimes, les hotels y sont fermés, l'aspect de la bourgade est morne et triste. Viennent les chaleurs voici que les trains de la gare la plus voisine déversent chaque jour des citadins embarrassés de malles et de sacs et qui avides d'être en villégiature font l'assaut des autos et des voitures qui les transporteront à l'hotel, à la maison de pension, au camp ou au bungalow où ils comptent passer des jours de paresse reposante ou de sport reconstituant. Et voilà que le petit village insignifiant s'anime, se garnit de promeneurs, se peuple de rire, se revêt de gaîté. Examinez de près ces gens qui vont et viennent en devisant joyeusement, suivez-les quelques instants et vous verrez qu'ils ont dans cette campagne accueillante, une toute autre mentalité que celle qui règne à la ville. Ils ont l'esprit de "villégiature"; ils sont là pour se reposer, pour s'amuser, pour dépenser, sans nul souci d'affaires, sans nulle pensée de mesquinerie ou de lésinerie. Ce n'est pas tous les jours qu'on prend une vacance, on n'est pas pour se priver, on y va largement. Mais dira-t-on, tous ces gens avant de prendre leur train et de boucler leurs malles ont magasiné de longues heures à la ville en prévision de l'absence tant attendue et se sont nantis de tout ce dont ils ont besoin, du nécessaire et du superflu. Pour peu qu'on soit un tantinet psychologue, qu'on sache promener des yeux observateurs sur cette population flottante on a tôt fait de découvrir que ces braves villégiateurs à défaut d'avoir des besoins réels se créent des besoins illusoires qu'ils cherchent à satisfaire à tous instants, invitant même les personnes de leur entourage à profiter de l'aubaine et à faire un tour chez le marchand de la place, histoire de passer le temps.

Elles sont fréquentes ces visites, elles sont joyeuses, elles sont toutes semées d'étonnements amusants. On jette les yeux à droite, à gauche, on examine d'un regard intéressé de modeste magasin et l'on s'émerveille: "Tiens vous avez ceci!—Tiens vous avez cela! - Faites donc voir! —Combien?—C'est surprenant c'est moins cher qu'en ville!—Et l'on achète, tenté par la vue, encouragé par le prix.

Et puis il y a les enfants très insupportables. Il n'y a rien de plus insupportable que des enfants en vacances. "Maman donne-moi de l'argent, tu m'en a promis. J'ai vu un beau canoe-souvenir.- Non, tu n'en auras pas, je t'en ai donné déjà hier." Mais l'enfant se fâche; le papa intervient, en cachette il donne, il donne avec plus de plaisir, dirait-on, parce qu'on lui a défendu d'être faible et de se laisser attendrir. Il n'y a rien de plus malléable qu'un papa en vacance et des malicieux d'enfants le savent bien, et ils en profitent!

Parlerons-nous des demoiselles? Etonnons-nous les gens en disant qu'elles englotissent délicatement deux boîtes de chocolats par jour? Les amoureux ont besoin

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

d'avoir le porte-monnaie bien garni pour satisfaire quotidiennement à leurs caprices. Et en villégiature, c'est à qui sera le plus aimable, à qui conquerra le plus de sourires, on n'a que cela à faire, c'est un jeu, c'est un sport. Parfois quand elles sont courageuses, et elles veulent faire semblant de l'être, ces demoiselles et ces dames tricotent: elles tricotent même avec furie tout en faisant cercle pour parler en bien ou en mal de leur prochain. Et l'on va chez le marchand chercher les pelotons de laine aux couleurs pastel qui feront les délicieux chandails indispensables à la toilette du matin à la campagne.

Il faudrait être d'une ignorance absolue des moeurs d'aujourd'hui pour ne pas savoir que le péché mignon de nos jolies contemporaines est la danse. On danse tout le temps, le matin, l'après-midi, le soir, on danse partout avec entrain, avec ferveur, avec passion: c'est la moitié de la vie, à moins que ce ne soit la moitié de la mort, car c'est devenu une maladie grave. Les marchands de ces campagnes privilégiées aux sites inviteurs ont diagnostiqué tout de suite cette maladie du siècle et ils ont guéri le mal par le mal. "Vous voulez danser, mes belles demoiselles, eh bien dansez, voici une petite salle à côté de mon magasin, j'y ai fait poser un plancher très glissant à votre intention, j'y ai même joint un orchestre (oh! un modeste phonographe qui joue des valses, des one-step, des two-step, etc.) Venez! Venez! Quand vous voudrez!" Et l'on veut. Le matin, on s'apostrophe: "Hello Berthe! Hello Lea! Venez vous faire un tour chez le père Untel" (c'est le marchand à la salle de danse dont il s'agit) On dit cela tout comme on téléphonerait en ville à une demoiselle: Voulez-vous aller ce soir au théâtre ou au cinéma? Avant d'entrer dans la salle, bien entendu, on passe devant le comptoir, on achète des friandises, des fruits, des cartes-postales, on boit des bouteilles de cidre ou de ginger ale; on fait marcher le phonographe-orchestre, on danse; on revient au comptoir, on reprend quelque chose. Quel mouvement est créé de la sorte; on ne le croirait pas! Et pourtant rien n'est plus vrai et nous connaissons des marchands qui chaque été font de véritables petites fortunes en flattant ce goût de la jeunesse moderne et en faisant de leur magasin des endroits où l'on danse. Comme tout le monde s'y porte au moins une fois par jour, souvent deux et trois fois, c'est une infinité de ventes qui se font car nul n'entre dans le magasin accueillant, rendez-vous de joie, sans acheter quelque chose.

Evidemment tous les magasins de villégiature ne peuvent être des salles de danse, mais tous les marchands de ces petits villages gratifiés des plus beaux dons de la nature peuvent et doivent avoir le sourire engageant, l'amabilité facile et recevoir les étrangers de passage non pas comme des gens qu'on a la chance d'exploiter, mais comme des clients à bien traiter, des personnes aimables qui se font un plaisir d'encourager l'endroit et qui ne regardent pas à laisser aux magasins de leur villégiature quelques parcelles de leur opulence.

EVITONS DE NOUS LANCER DANS DE NOUVELLES ENTREPRISES

Ce n'est pas le moment de diviser nos efforts.

Il semble qu'il y ait depuis quelque temps épidémie de sociétés nouvelles, désir violent de la part de certains hommes d'affaires d'entrer dans des entreprises en formation et d'appuyer de leurs noms avantageusement connus les demandes de souscription de capital qui pleuvent sur le public lecteur de nos grands quotidiens.

On peut se demander si ces hommes réputés qui ont pour la plupart des entreprises florissantes qui leur sont personnelles ou dont ils sont la tête n'agissent pas un peu imprudemment en se lançant dans de pareilles aventures financières et en servant de pancarte alléchante aux petits capitalistes auxquels ces compagnies en formation s'adressent pour obtenir leur capital.

Loin de nous la pensée de sous-entendre que ces compagnies sont destinées à fournir une carrière éphémère ou mouvementée; elles ont peut-être autant de chances de réussite que d'insuccès, mais nous nous demandons si les hommes d'affaires bien notés sur la place qui y laissent figurer leur nom comme base ne se font pas un tort personnel appréciable en divisant leurs efforts, et si leur crédit ne se ressent pas de cette diffusion de leurs énergies et de leurs occupations.

A l'heure actuelle, alors que le commerce et l'industrie ont besoin d'hommes qui se spécialisent pour lutter contre la situation de plus en plus difficile qui se manifeste dans notre rouage économique national, il importe que chacun tienne sa place et concentre ses attentions aux choses établies en évitant d'éparpiller ses capitaux, son expérience et sa science à la poursuite hasardeuse d'entreprises dont le besoin, se fait plus ou moins sentir. Ce n'est pas au moment où le pays éprouve un véritable malaise économique et où le commerce se demande avec anxiété si l'heure démoralisante de la baisse des prix a sonné qu'il convient de se lancer dans des formations de compagnies qui pourraient dans certains cas amoindrir à leur profit la vitalité d'institutions anciennes qui ne vivent pas de routine, mais bien du travail assidu de ceux qui en sont les chefs. Depuis le commencement de la guerre nos institutions nationales ont fait de gros progrès, nos maisons de commerce se sont développées considérablement; elles ont eu, ces dernières années, des débouchés ouverts de tous côtés pour leurs produits; aujourd'hui la situation est plus tendue: la concurrence a repris ses droits, il faut batailler ferme pour se maintenir et ne pas reculer; les banques ont restreint les crédits, il faut donc garder le plus de disponibilités monétaires possibles pour faire face aux nombreuses obligations; il faut s'occuper plus sérieusement de ses affaires pour ne pas les voir péricliter. Et c'est à ce point de vue que nous nous plaçons en jetant le cri d'alarme en voyant se multiplier les formations de compagnies et des gens d'une réputation éprou-

vée et d'un succès connu prêter leur concours à ces tentatives qui ne paraissent pas venir à leur heure et qui risquent d'ajouter un élément d'incertitude et de démoralisation à la situation difficile présente.

o

IL FAUT IDEALISER LE COMMERCE, DIT SIR GEORGE FOSTER

Lundi dernier, Sir George Foster, ministre du commerce, a prononcé un chaleureux discours devant les délégués à la conférence de la presse impériale. Il parla du commerce et de l'immigration entre les colonies de l'Empire.

Il demanda d'idéaliser le commerce, ajoutant que le temps était venu de servir les propres besoins de sa nation propre plutôt que d'emcombrer les marchés dans le seul but de réaliser un plus gros profit personnel. Sir George Foster a été très applaudi.

Le ministre du Commerce dit l'essor que le Canada a su donner au commerce en établissant des préférences qui ont eu leur heureuse répercussion dans tout l'Empire. Beaucoup de traités de préférence ont été conclus depuis 1879 et le dernier est le traité avec les Antilles anglaises. Le Canada a établi le principe de préférence.

Non seulement l'échange de commodités a été établi par le commerce, mais ce dernier a aussi permis l'échange d'immigration de peuples intelligents et entreprenants. Depuis cinquante ans les îles britanniques ont fourni au monde entier les meilleures intelligences et les meilleurs caractères qui ont contribué au développement universel. La proportion qui a émigré dans les colonies de l'empire a contribué à rehausser le prestige de la race britannique. Mais la plus grande partie de cette émigration s'est portée en pays étrangers et elle n'a pas peu contribué à renforcer les ouvriers allemands contre l'Empire britannique. Il n'était certainement pas juste de demander la plus grande part de cette émigration pour les colonies, mais il était juste de demander que ces colonies reçoivent le premier appel.

Le commerce doit être idéaliser. Dans sa forme primitive d'échange entre voisins par l'entremise d'agents nécessaires, le commerce n'a été qu'au bénéfice du genre humain. L'idée de service, plutôt que celle de dividendes, doit maintenant devenir la pensée principale du commerce. L'approvisionnement des marchés qui ont le plus besoin et non de ceux qui présentent le plus haut profit personnel, doit être aujourd'hui l'objet du commerce. Servir sa propre nation est le seul cours naturel à suivre par le commerçant.

Sir George Foster a reçu une ovation après son discours. Lord Burnham, président de la conférence, l'a vivement remercié et il a ajouté que les journalistes réunis peuvent posséder ce pouvoir dont il a parlé.

LES BANQUES ET LE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Les Banques canadiennes jouent un rôle beaucoup plus considérable que nombre de gens ne se l'imaginent dans le développement et l'expansion du commerce étranger que le Canada a acquis pendant la guerre! Partout où notre commerce extérieur a pris pied, les grandes institutions bancaires du Canada n'ont pas été lentes à s'y établir elles-mêmes et à procurer toutes les facilités voulues pour promouvoir et étendre les affaires.

Cette coopération efficace que les Banques canadiennes ont donnée au commerce ne s'est pas limitée aux affaires transigées avec les pays de l'ancien continent, mais elle a pris des proportions plus vastes. Non contentes d'ouvrir des succursales en Angleterre, en France ou dans d'autres capitales des pays européens, de même qu'aux Etats-Unis et à Terre-Neuve, les Banques canadiennes sont établies aujourd'hui dans les Antilles, dans le Sud Africain, au Mexique, au Brésil, dans d'autres républiques de l'Amérique du Sud ainsi qu'au Japon et en Chine.

Cette expansion que les Banques canadiennes ont prise est certainement l'un des résultats de la guerre. Avant l'année 1914, la politique des Banques canadiennes était de destiner le capital canadien au développement des ressources natrelles du pays. Durant ces dernières années, le Dominion du Canada s'est conquis une place si importante parmi les autres nations du monde et les produits canadiens furent en si forte demande dans les différents pays que les Banques canadiennes ont compris qu'il était de leur devoir d'aider le Canada à maintenir le commerce extérieur qu'il avait conquis et même de lui faciliter l'ouverture de débouchés nouveaux et la conquête d'autres marchés.

Le résultat général a été que les Banques du Canada ont maintenant leurs noms inscrits sur des succursales établies pratiquement sur tous les points du globe où leurs officiers font tous leurs efforts pour aider au développement toujours croissant de notre commerce d'outre-mer.

o

INJUSTE AUX DETAILLANTS

Aux Etats-Unis comme au Canada, on souligne le fait qu'il y a baisse des prix de gros, mais que les prix de détail sont maintenus et les détaillants, de ce fait, sont accusés de faire des profits exagérés par les gens irréfléchis. Ils perdent de vue le fait que le détaillant porte ordinairement un stock acheté des semaines et peut-être des mois avant, à des prix plus élevés qui prévalaient alors. Lorsque les prix de gros haussent, les détaillants ne montent pas immédiatement leurs prix, mais ils continuent, en règle générale à vendre le stock en mains à des prix plus bas, basés sur les prix qu'ils ont payés. De même, on ne devrait pas s'attendre à voir les prix réduits sur une baisse soudaine, qui n'est souvent que temporaire, tant dans les prix de gros que dans ceux de manufactures.

LE 12ième PIQUE-NIQUE ANNUEL DES EMPLOYES DE BRANDRAM-HENDERSON

Les employés de Brandram-Henderson Limited ont tenu leur douzième pique-nique annuel au Parc King Edward samedi dernier, dans des conditions idéales. Un grand nombre d'employés et leurs amis ont joui de l'agréable excursion fluviale jusqu'à cet endroit délicieux. Une des plus grandes attractions de la journée fut l'arrivée et les évolutions aériennes de l'aéroplane Curtiss No.1 de Brandram Henderson, en charge du pilote F.M. Bradfield. Cette machine qui est la propriété de la firme est celle qui inaugura le premier service de livraison aérienne au Canada et depuis trois mois elle fait des livraisons régulières de peinture à ses agents. Plusieurs passagers ont eu l'occasion d'être les témoins des beautés qui nous apparaissent dans un survol et tous se sont montrés enchantés de la sensation.

Les gagnants des différents concours et jeux de sport furent:

1.—Course de 100 verges (ouverte) 1er. Richard Bould, 2ème T.I Camps.

2.—Course de 100 verges (employées filles) 1ère. Jeanne St Onge, 2ème. Madge Brickwood.

3.—Course de 100 verges (employés garçons) 1er. R. Laroche, 2ème. Ph. Latelle.

4.—Course de l'œuf dans la cuillère (femmes mariées) 1ère Mme. Weir, 2ème Mme. Branfield, 3ème. Mme. Kitchen.

5.—Handicap 100 verges pour hommes de plus de 40 ans. (Employés seulement) 1er. Rodolphe Lussier, 2ème. A. Castor.

6.—Course de 75 verges (jeunes filles en-dessous de 12 ans) 1ère. Emelie Colley, 2ème. Gertrude Griffith, 3ème. Nelly Johnson.

7.—Course de 75 verges (garçons au-dessous de 12 ans) 1er. George Brickwood, 2ème. Albert Bersack, 3ème. John Marshall.

8.—Course promenade, ¼ mille (bureau et vendeurs). 1er. Joe Laurin, 2ème. John Ford.

9.—Course en sac. 1er. L. Laroche, 2ème. Andrew Mitchell.

10.—Course trois jambes (employés seulement) 1er. O. St. Maurice et J. Ford, 2ème. H. Weir et W.J. Weir.

11.—Course promenade ¼ mille (employés au-dessus de 40 ans) 1er. Rodolphe Lussier, 2ème. P. Willette.

12.—Course pour dames mariées (50 verges) 1ère. Mme. Weir, 2ème. Mme. Branfield.

13.—Pour enfants au-dessous de 8 ans. (50 verges) 1er. John Parrot, 2ème. Sarah David.

14.—Course pour dames seules (50 verges) 1ère. Jean McLeod, 2ème. Rose Frank.

15.—Course panier de terre pour filles (employées seulement) 1ère. Jeanne St Onge, 2ème. Mlle. Belanger.

16.—220 verges. (Course pour hommes, ouverte) 1er. M. Duncan, 2ème. M. McNamarra.

17.—Lancement du poids de 16 livres. 1er. Bert. Placey, 2ème. H. Weir.

18.—Course au saut. 1er. H. Weir, 2ème. J. Ford.

19.—La corde (atelier du plomb contre atelier de peinture) gagnant: Team de l'atelier du plomb.

Après cet évènement, le team vainqueur fut défié par le personnel du bureau de comptabilité du Grand Tronc et après une lutte très excitante, le team Brandram-Henderson resta victorieux.

M. George Henderson, président et gérant général de la compagnie distribua les prix aux heureux lauréats et apprécia la bonne camaraderie qui avait présidé à ces jeux parmi les employés de la maison.

—o—

JOYEUSE EXCURSION DE LA "AUTOSTROP SAFETY RAZOR COMPANY"

"C'est encore le meilleur". Tel a été l'avis de ceux qui ont assisté au pique-nique annuel des employés de la Compagnie AutoStrop Safety Razor Co., Ltd à Wabasso Park, le mois dernier.

Les employés et leur famille, au nombre d'environ cent cinquante, y compris M. N.R. Mass, du bureau de New York, profitèrent d'une belle journée pour faire un délicieux voyage sur le lac, dont le plaisir fut grandement rehaussé par la présence d'un orchestre à bord.

Un programme de jeux fut exécuté au Parc. Toutes les épreuves furent chaudement contestées et donnèrent lieu à quelques résultats serrés et palpitants. Les épreuves remarquables furent une grande lutte d'hommes, une grande lutte de dames, la course de relais pour hommes et une course spéciale mystérieuse pour une coupe qui fut gagnée par M. E. Tugend, qui fit une course extrêmement rapide et qui fut chaudement félicité de sa victoire.

A midi un dîner copieux fut servi dans le pavillon et le soir un souper suivi de danse dans le pavillon termina joyeusement la journée.

Tout l'honneur de l'agrément et du succès obtenu revient incontestablement au comité du pique-nique composé de M.M. S.C. Stampleman, G.S. Crimp et P. C. Parfett. Le programme imprimé, sous forme du "Life" en miniature, dans lequel quelques joyeuses allusions pleines de bonne humeur étaient faites à divers membres du personnel, provoqua de nombreux sourires discrets et beaucoup de franes rires.

—o—

SIMILITUDE DE NOMS

On nous informe que Thornton Davidson & Co., Limited, courtiers en bons de Gouvernements, de Municipalités et autres garanties, ne sont en aucune manière affectés par la faillite de Thornton Davidson & Company, courtiers de Bourse.

Il est bon d'attirer l'attention à ce sujet à cause de la similitude des deux noms.

Les relations commerciales entre la Suisse et le Canada--Quelques statistiques--Le désir du Consul Général Suisse au Canada, M. Carl P. Huebscher de voir ces relations se développer et d'y aider de tous ses moyens.

M. Carl P. Huebscher, le nouveau consul général de Suisse au Canada entend ne pas confiner son activité à des fonctions purement diplomatiques et il se propose avec juste raison de faire tout en son pouvoir pour développer les relations commerciales entre la Suisse et le Canada. Dans un récent discours qu'il prononçait devant le Club Suisse de Toronto, le représentant helvétique s'exprimait ainsi: "Quelques données statistiquaires peuvent démontrer d'une façon convaincante que les relations commerciales entre le Canada et la Suisse pouraient être développées considérablement par un service efficace d'information sous la direction du Consul Général Suisse de Montréal, assisté des autres consuls et de comités-conseils.

"Je puis dire en passant que les statistiques du commerce étranger pendant la guerre ne donnent pas une idée correcte de l'importance des relations commerciales, en grande partie du fait de la hausse des prix.

"La valeur totale de l'échange commercial canadien-suisse était en 1913, avant la guerre, d'environ 50 millions de francs; pendant les hostilités cette valeur diminua constamment et atteignit en 1918 un montant total de quinze millions de francs seulement. D'après les statistiques officielles,qui, comme nous le verrons plus loin, ne sont pas correctes, la balance commerciale fut toujours en faveur de la Suisse comme l'indique le tableau suivant:

1913	(en millions de francs)	20	31
1914	"	15	29
1915	"	0.3	26
1916	"	1	39
1917	"	1.8	23
1918	"	0.4	14

"L'augmentation soudaine des exportations en 1916, qui ressort des chiffres ci-dessus est due entièrement aux textiles et aux montres.

"La Suisse importe du Canada des produits alimentaires, tels que céréales, poisson en conserve, et farine. Les peaux, les fourrures, l'asbeste, le mica et de petites quantités de produits chimiques tels que le phosphore, la menthe et la résine font aussi l'objet d'importations de la part de la Suisse.

"Les chiffres indiqués ci-dessus des importations du Canada sont loin d'être corrects, car depuis 1914 la Suisse a reçu du Canada de gros envois de céréales qui ne figurent pas dans les statistiques comme importations du Canada parce qu'ils furent expédiés via les Etats-Unis, et qu'ils se trouvent, par conséquent, inclus dans les envois considérables reçus de ce dernier pays.

"J'ai obtenu les chiffres corrects de ces envois canadiens d'août 1914 à mars 1918. Ils s'élèvent à 8,910,167 boisseaux de blé, qui représentent, à une valeur approximative de $2.20 le boisseau, $19,602,367, soit en francs, au taux de 5.05 le dollar, 98,991,533 francs, et environ 1,300,000 boisseaux d'avoine à 75 cents le boisseau, soit $975,000 ou 4,923,750 francs, ce qui donne pour le grain un total de 103,915,283 francs.

"Si nous rapprochons ces chiffres de la valeur de l'exportation de grains seule, du Canada à la Suisse, pour pas même quatre ans, et représentant une valeur d'environ 104 millions de francs, avec la valeur totale des exportations suisses dans les quatres années intégrales de 1915 à 1918 inclus, qui s'élevait à environ 102 millions de francs, nous voyons que la balance commerciale qui est, suivant les chiffres officiels, en faveur de la Suisse, se change en une balance commerciale en faveur du Canada, sans même tenir compte de la valeur des autres articles exportés du Canada pendant la même période.

"Ces chiffres nous montrent que pendant ces années passées la Suisse fut un très gros acheteur au Canada, et en même temps ils servent à nous rappeler combien nous devons être reconnaissants au Gouvernement et au peuple du Dominion pour nous avoir aidés à nourir nos concitoyens pendant la guerre; nous ne l'oublierons pas.

"En autant que l'exportation Suisse au Canada est concernée, les textiles sont de première importance. En 1915, sur un total d'exportation de 26 millions, les textiles comptent pour 23 milions de francs. Ces chiffres sautaient en 1916 à 34 millions (sur un total d'exportation de 39 millions) et retombaient à 10 millions en 1918 (sur un total de 14 millions). Les principaux articles sont:

Articles de soie à la pièce
Broderies garnitures et sur tulle
Rubans
Rideaux
Bonneterie
Tissus de laine, etc.

"Il est intéressant de noter que les tresses de paille sont les seuls articles placés sous la dénomination de "textiles" qui montrent une augmentation continuelle dans leur valeur d'exportation au Canada, en dépit de la guerre; bien que le montant total de cette exportation soit encore très petit (300,000 francs), il y a des indications très encourageantes que cet article d'exportation trouvera un beaucoup plus grand débouché au Canada.

"Les nombreuses demandes faites par des agents et acheteurs canadiens au Consulat Général de Suisse à Montréal, pour obtenir la représentation de manufactures suisses de textiles font bien augurer de l'avenir. Il semble qu'il y ait ici un marché considérable pour les soieries de

toutes espèces, pour certaines sortes de broderies pour dames, pour les rubans de soie, et aussi, d'une manière plus restreinte, pour les articles en tricot.

"Les montres arrivent au second rang d'importance dans les articles d'exportation au Canada. La guerre a certainement servi ce commerce, car le total des exportations de montres à augmenté de ¼ million de francs en 1915 à 4 millions en 1916 et est resté stationnaire depuis.

"Les mouvements finis représentent une valeur de 2.9 millions sur les quatre millions de 1918; les montres en nickel occupent le second rang en importance; elles comprennent évidemment les montres-bracelets.

"Le manufacturier et l'exportateur suisses semblent être très désireux de gagner le marché canadien, et comme il y a un certain nombre de Suisses dans ce commerce au Canada, j'espère qu'ils aideront à conquérir le marché et à étendre ces relations. Des démarches devraient être entreprises pour éviter l'éventualité que des manufacturiers accordent leur représentation à des agents ou commissionnaires qui n'agissent pas dans l'intérêt de l'industrie horlogère suisse en vendant des marchandises au Canada à n'importe quel prix, créant ainsi une sorte de dépréciation du produit.

"Les produits chimiques tiennent le troisième rang des articles exportés au Canada par la Suisse. Cette exportation augmente lentement. Elle n'était que de 0.7 millions de francs en 1918, mais, d'après des chiffres qui m'ont été donnés par des importateurs de Montréal, l'exportation des produits pharmaceutiques au Canada a beaucoup augmenté en 1919, un importateur seul ayant acheté en 1919 d'une seule maison de produits pharmaceutiques de Bâle un montant qui dépasse la valeur d'exportations totales des produits chimiques en 1918. Je suis aussi informé par un représentant de New-York, qu'une autre grosse usine de Bâle a fait des envois considérables de matières tinctoriales destinés au Canada, mais réexpédiées de New-York. Leurs valeurs sont les suivantes: -

Année	1916	environ	111,000 dollars
"	1917	"	74,000 "
"	1918	"	100,000 "
"	1919	"	129,000 "
Janvier	1920	"	17,000 "
Février	1920	"	12,00 "
Mars	1920	"	25,000 "

"La plus grande partie de ces matières tinctoriales viennent de Suisse, tandis qu'une partie a été mélangée avec des marchandises de manufacture américaine. Ces envois sont d'ailleurs compris dans les exportations, des Etats-Unis au Canada et ne paraissent pas dans les statistiques comme étant d'origine suisse.

"Il est vraiment surprenant que le marché canadien n'ait pas été travaillé plus activement par les industries de Bâle.

"Avant la guerre et aussi durant les trois premières années de guerre, nous exportâmes au Canada des produits alimentaires (0.8 millions de francs en 1915; 0.5 en 1916; 0.2 en 1917), principalement de la farine alimentaire pour enfants et du chocolat. Plus tard, cette exportation fut arrêtée complètement, mais il ne fait aucun doute qu'elle reprenne. J'ai reçu un certain nombre de demandes d'agents canadiens pour la représentation de maisons suisses de chocolat.

"L'exportation de machinerie au Canada semble être très isolée et n'a par conséquent été que de faible valeur (0.1 million de francs en 1915; 0.2 en 1916). Nous avons exporté quelques machines hydrauliques et en dernier lieu des machines à broder et à tricoter. Le marché canadien a été complètement abandonné, comme conséquence de la guerre.

"Sous la rubrique "Autres articles" sont classifiés quelques timides efforts pour exporter des articles tels que phonographes, instruments de musique, qui en 1917 et 1918 promettaient une bonne exportation dans ce pays.

"Il est surprenant que les "Arts graphiques" suisses n'aient pas fait un sérieux effort au Canada. Avant la guerre, ces produits étaient importés ici principalement d'Allemagne. Notre industrie étant bien équipée dans cette ligne, je pense qu'une étude sérieuse du marché en vue d'augmenter cette exportation donnerait de bons résultats.

"Les relations commerciales officielles entre la Suisse et le Canada sont régies par la clause de la nation la plus favorisée, contenue dans les articles IX et X du traité d'amitié, de commerce et d'établissement réciproque, conclu entre la Suisse et la Grande Bretagne le 6 septembre 1855, et par le traité complémentaire du 20 mars 191[illegible].

"Ainsi donc, les marchandises suisses ont droit aux tarifs de douane prévus par toutes les conventions commerciales faites entre le Canada et les autres nations, principalement au tarif intermédiaire s'étendant à la France, la Belgique, les Pays-Bas et l'Italie. Le traité franco-canadien a pris fin le 19 juin 1920. Le développement futur des relations commerciales entre la Suisse et le Canada dépendra grandement de la manière dont sera formulée au Canada la réforme proposée du tarif, mais nous espérons sincèrement, que les dispositions très amicales du Gouvernement Canadien à l'égard de la Suisse se refléteront dans les arrangements qui seront faits prochainement pour l'entrée des marchandises suisses au Canada.

"Tous les Consulats Suisses au Canada seront heureux de recevoir des suggestions de la part de leurs nationaux aussi bien que des personnes intéressées en vue d'approvisionner aux sources suisses les besoins spéciaux canadiens. On ne saurait s'attendre à ce que les représentants officiels fassent eux-mêmes les affaires, mais nous pourrons aider à mettre en rapport les parties intéressées. Nous pourrons guider ceux qui viennent de Suisse pour vendre, tout comme nous pourrons être utiles à ceux qui y vont pour acheter. Nous pourrons centraliser et répandre l'information utile qui nous sera donnée par ceux qui sont mêlés directement aux affaires et qui consentiront à nous aider de leur savoir."

M. Pierre Gravel, de la Maison Ludger Gravel et Fils nous explique comment il fut amené a créer cette entreprise importante d'accessoires d'Automobiles

Il faut être de son temps, savoir suivre la marche du progrès, soutenir et développer l'usage pratique des inventions, s'engager dans les voies commerciales nouvelles créées par l'esprit ingénieux de notre époque; il ne faut pas s'embourber dans la routine paresseuse; nous devons aller de l'avant non seulement dans notre intérêt personnel, mais aussi bien dans celui du public que nous, marchands, nous sommes appelés à servir dans ses besoins nouveaux, tout comme dans l'intérêt national qui édifie sa prospérité sur l'effort d'un chacun et l'initiative de ceux qui dans leur sphère active sont plus aptes à lancer les grands mouvements et à faire tourner la grande roue du progrès. Telles sont les déclarations que nous faisait M. Pierre Gravel, de la maison Ludger Gravel et fils auquel nous avions été demandé ce qui l'avait décidé a créer le rayon d'accessoires d'automobiles qui est devenu une compagnie bien vivante et indépendante de la maison Ludger Gravel et qui voit sa prospérité grandir chaque jour et atteindre des proportions inespérées même par le jeune créateur de cette branche nouvelle.

Comment nous avons été amenés à ouvrir notre département d'accessoires d'automobiles? D'une façon bien simple, nous avoue M. Pierre Gravel.

Comme vous le savez, la maison de mon père faisait depuis 40 ans le commerce de matériel pour forgerons et voituriers de campagne; les procédés accueillants, courtois et honnêtes de la maison paternelle nous avaient acquis une réputation de confiance qui nous plaçait bien parmi la campagne canadienne pour nous lancer dans une entreprise où nous ne pourrions manquer d'encouragement. Depuis déjà plusieurs années, nous recevions des demandes fréquentes des voituriers et forgerons de campagne pour des pièces détachées et accessoires d'automobiles, car peu de gens savent que la plupart des garages que nous rencontrons sur nos routes canadiennes ont été ouverts par des forgerons et des voituriers qui, voyant péricliter leurs affaires du fait de l'abandon de la traction animale et de son remplacement par la traction mécanique se sont décidés à adopter le nouveau goût public et à se lancer dans le commerce d'automobile, ses soins et son entretien.

Pressés par ces demandes réitérées et désireux de satisfaire aux exigences de nos vieux clients, nous nous décidâmes à créer en marge de notre commerce, une ligne secondaire, à laquelle nous n'attachions qu'une importance très relative. Il y a deux ans et demi de cela, les commandes affluèrent. Dès qu'on sût dans notre clientèle que nous avions décidé de tenir un rayon d'accessoires d'automobiles, ce fut une pluie de demandes de renseignement et de catalogues. Nous fîmes donc établir un premier catalogue qui nous valut d'excellents résultats. Bientôt le modeste emplacement que nous avions choisi pour servir de berceau à ce département fut trop petit. Nous dûmes nous agrandir. La seconde année nous faisions plus que doubler notre chiffre d'affaires; cette année nous allons atteindre un chiffre d'affaires important.

Notre magasin ne fait pas le détail; nous ne faisons que le gros, nous tenons l'outillage complet de garage, nous avons en stock la ligne complète d'accessoires d'autos proprement dits. Depuis la peinture et le vernis pour autos jusqu'aux matériels à bourrer et à réparer les capotes d'autos. Dans la ligne Ford, nous avons en stock toutes les pièces. Nous avons en magasin une grande variété de marchandises couvrant les besoins les plus connus des garages et notre service de livraison et d'expédition est tenu avec un soin tout particulier qui assure complète satisfaction à nos clients. La plupart de nos articles nous viennent des Etats-Unis, grands pourvoyeurs de l'industrie automobile et passés maîtres dans cette fabrication. Le Canada n'est pas encore outillé pour approvisionner cette ligne vaste et multiple; néanmoins on peut s'y procurer en fabrique certaines choses comme les pare-chocs; les lampes et phares d'auto; les bandages de frein, les ressorts, les vernis-préparations pour auto de provenance de la Wonder Worker, les radiateurs, etc. Nous n'avons pas encore jugé à propos de tenir la ligne de pneumatiques car nous savons tous les ennuis qu'elle engendre et les désagréments qu'elle pourrait faire surgir entre nous et les clients; et nous tenons à conserver avant tout nos bonnes relations avec notre clientèle. Un pneumatique est garanti, par exemple, pour 5,000 milles; il éclate parce qu'il a été trop gonflé ou pour toute autre imprudence ou négligence; le client réclame; si on ne lui remplace pas le pneumatique intégralement, il se fâche, vous le perdez pour tout le reste des accessoires. La position est assez délicate. Nous avons eu plusieurs offres de représentation de pneumatiques, mais nous avons négligé d'en prendre considération voulant éviter tous les ennuis que nous croyons inhérents à ce commerce.

Nous sommes membres de l'Automotive Equipment Association dont le siége social est à Chicago et qui est l'organisation qui consacre notre qualité de marchand de gros d'accessoires d'automobiles au Canada.

M. Pierre Gravel termine ses confidences en nous disant sa joie d'être arrivé en si peu de temps à créer un commerce aussi important attenant à celui de son père. Voyez-vous, nous dit-il, il faut aimer ce que l'on fait pour y réussir, or j'aime mon métier, je m'ingénie à placer mon stock méthodiquement et en ordre comme un collectionneur range et étiquette ses pièces, je me passionne à la découverte de tout ce qui peut améliorer l'équipement de l'automobile, je suis l'ami de mes clients et tout ce que je puis faire pour leur être utile, je le fais avec grand plaisir.

Et de fait, après avoir remercié M. Pierre Gravel de ses renseignement et lui avoir souhaité bon succès, nous

avons regardé quelques instants avec un vif intérêt ce jeune homme plein de vie donner des ordres à droite et à gauche, recevoir une réclamation d'un client, la solutionner en un instant avec cette sureté de jugement qu'ont seuls les vrais hommes d'affaires et nous avons compris que les circonstances et les besoins n'avaient pas été les seuls éléments de succès de la maison d'accessoires d'automobiles Ludger Gravel et Fils, mais qu'il fallait attribuer une grande partie du succès de l'entreprise à l'âme qui en fut l'animateur prodigieux et l'incessant stimulant.

———— o ————

LA PUBLICITE DISSTON ATTEINT LES CONSOMMATEURS CONNUS ET INCONNUS.

Tout manufacturier, s'il croit en la publicité la considère sous l'un des trois aspects suivants: (1) Celle qui s'adresse aux consommateurs connus: (2) celle qui s'adresse plus largement au public tout entier: (3) celle qui combine les deux.

La vente des marchandises est sélective ou collective. Il y a des ventes analytiques et il y a des ventes synthéques. Par une méthode, un champ est soigneusement établi et moissonné. Par l'autre tout le champ est pris comme une unité, une grande possibilité, et couvert mécaniquement. Les deux méthodes peuvent être combinées.

La campagne de publicité de Disston, qui marche actuellement, est comme un filet à poisson submergé tendu à l'embouchure d'une rivière. Rien de ce qui descend la rivière, à la surface ou en dessous ne peut passer au travers. Pourtant en remontant le courant les sportsmen travaillent avec des perches et des lignes à la recherche des prises de choix.—les gros consommateurs connus. Le filet pêche les clients insoupçonnés, les consommateurs qui ne sont pas immédiats.

La comparaison est un peu forcée. Les acheteurs de scies Disston ne sont pas comme le poisson, car ils ont besoin de scies et en désirent, mais beaucoup d'entre eux ne le savent pas avant d'en avoir acheté.

Il a dut y avoir un temps dans l'histoire de l'industrie Disston où l'on se posa la question: Qui emploie les scies? Les charpentiers, évidemment. Les questions qui suivirent: où sont les charpentiers et comment les atteindre, firent probablement l'objet d'une campagne de publicité modeste soigneusement considérée s'adressant aux charpentiers.

Tout manufacturier se heurte au même problème au début. La campagne Disston montre une manière de résoudre le problème La base fondamentale de tout, dans ce cas est la qualité des scies Disston et l'ancienneté de la maison. Les ventes sont faites par les "jobbers" et les marchands. C'est le point de départ.

En procédant par la méthode analytique: qui achète les scies Disston et qui peut les acheter, il y a deux grandes catégories générales: (1) L'homme qui en a besoin dans son commerce et (2) l'homme qui peut en faire usage dans sa capacité personnelle ou individuelle.

Mais il se trouve d'autres catégories entre ces deux premières: le fermier, le magasinier, le mécanicien et le garçon. Le garçon joue et étudie. Il emploie une scie chez lui et à l'atelier de l'école. A côté de tous les consommateurs de scies connus et inconnus il se peut qu'il y ait de nombreux usages inconnus dans les coins secrets de notre civilisation complexe et toujours changeante.

La publicité nationale les atteindra tous. Rien de nouveau en cela. Mais comment les groupes individuels peuvent-ils être atteints et développés? Comment les fermiers, les garçons, les commerçants et les consommateurs inconnus, peuvent-ils être atteints et en apprendre les usages plus larges et meilleurs?

La meilleure réponse est la campagne elle-même— extraordinaire par son étendue, sa grandeur, sa qualité et sa manière complète.

Si le plan de vente du manufacturier repose sur le marchand, comme agent distributeur son premier effort sera de fournir au marchand la même connaissance. Beaucoup de marchands Disston vendent déjà la ligne Disston. Il faut leur en vendre plus. En même temps, il faut vendre à de nouveaux marchands. La campagne aux marchands a donc trois objets: (1) gagner les marchands, (2) en faire des marchands meilleurs, et (3) leur donner l'information sur la publicité nationale.

Pour atteindre les marchands, les journaux de commerce ont été employés. La première annonce de la série commencait par cette formule: Comment nous portons le message Disston à toutes les classes de consommateurs d'outils. Dans ceci, il était demandé au marchand de considérer les différentes gens auxquels il vendait des scies et des outils— le charpentier et le mécanicien, le propriétaire, le fermier, l'homme d'affaire et le garçon. Tous furent particularisés et décrits tout comme les "inconnus" —les nouvelles classes d'acheteurs.

Le fermier fut choisi comme le premier groupe à atteindre dans la grande campagne nouvelle et ce fut le fermier sur qui l'attention du marchand fut rivetée dans les annonces des journaux de commerce du mois suivant.

"Tout fermier est un acheteur de scies et d'outils", disait la première annonce au marchand—il y a plus de six millions de fermes dans ce pays et chacune est munie de scies et d'outils. "Nous recherchons ces affaires de ferme de toutes nos forces. Notre publicité paraîtra dans chacun des journaux de ferme. Il y en a 29 en tout, soit une circulation combinée de 1,737,215. Songez quelle aide directe cela représente pour nos affaires de ferme que d'intéresser cette immense audience à nos scies et outils".

Cette publicité comprenait une illustration des couvertures de devant des 29 journaux pour en rendre l'effet aussi vif que possible sur l'esprit du marchand.

Une note dans le bas de cette copie disait:"Le mois prochain nous vous ferons connaître une autre partie de notre travail, ayant pour objet d'influencer les garçons d'Amérique à l'usage de scies et outils de qualité. Ils sont annoncés constamment à plus de 7½ millions de gens."

Le mois suivant l'annonce avait pour titre: Apprendre aux garçons américains à acheter de meilleurs outils. Et la campagne Disston se continuait ainsi, de mois en mois, couvrant toutes les possibilités de ventes.

Quelques opinions et vues sur le commerce de détail

Impressions d'un marchand détaillant

Les méthodes modernes de détail exigent un but et un plan d'affaires mieux arrêtés. Il nous faut supprimer le travail d'à-peu-près, et passer plus de temps à essayer que nos souhaits et résolutions deviennent des réalités.

Nous en sommes au temps où l'homme qui pense qu'il n'a pas le temps de lire et d'étudier doit changer son fusil d'épaule. Quelque succès que j'aie pu avoir, je crois qu'il est dû largement à l'étude des journaux de commerce, et aux conventions qui m'ont permis de fréquenter d'autres hommes et de m'assimiler leurs idées. Si nous voulons arriver à quelque chose, il nous faut copier un peu les autres car nous n'avons pas le temps de tout créer par nous-mêmes.

Comment devons-nous faire? Etudier les méthodes des autres détaillants prospères. Les magasins de cinq et dix cents offrent une des meilleures opportunités d'étude. En général, ils sont tout d'abord bien situés. Ils ne prennent pas cette situation sur des suppositions. Ils savent avant de louer que l'emplacement est bon. Regardez leurs vitrines et leurs tables d'intérieur et vous les trouverez nettes, bien arrangées et éclairées et tout marchant comme une horloge. Nous devons conduire nos affaires et non pas nous laisser conduire par elles.

Après avoir choisi un bon endroit, il nous faut faire choix des marchandises. Je ne parlerai pas des prix, parce qu'à l'heure présente ce n'est pas le point principal: mais en faisant choix de notre stock, nous devons nous rappeler qu'un magasin de quincaillerie doit tenir des marchandises de premier ordre à un prix raisonnable. Il nous faut avoir des marchandises à des prix bon marché, mais nous devons tenter de vendre d'abord les meilleures, car en agissant ainsi nous servons mieux nos clients et les clients satisfaits sont notre meilleur actif. En outre, en vendant des marchandises de prix élevés nous augmentons nos ventes et par le fait même, augmentons nos profits et diminuons nos frais.

Questions et réponses

Question: "Dans le choix des marchandises, que conseillerions-nous de faire à un détaillant dans les circonstances présentes? Lui conseillerions-nous des articles de granit ou d'aluminium pour les ustensiles de ménage?

Réponse: Nous lui conseillerions d'acheter les deux. Nous lui dirions d'avoir toutes les lignes aussi complètes que possible et de n'avoir que peu de marques ou fabrications. Si vous décidez de n'avoir qu'une ligne d'articles en grès, n'essayez pas d'avoir une demi-douzaine de couleurs et de sortes différentes, sans assortiment complet d'une sorte ou d'une couleur.

La même chose s'applique aux poêles, aux fournaises, à toutes choses dans une ligne que vous voulez vendre. Vous ne pouvez vous attendre à vendre à chaque client quand bien même vous auriez une demi-douzaine de poêles des meilleures fabrications.

Question: Qu'appelez-vous un bon profit?

Réponse: C'est à chacun à en décider. Quelqu'un peut penser que six pour cent de son argent est un bon profit. Je n'en dirais pas autant.

Question: Pensez-vous que ce soit une bonne idée de vendre du blanc de plomb à un peintre à dix pour cent de profit pour le lui vendre?

Réponse: Je dirai que c'est une bonne chose de le lui vendre. Vos concurrents vous forcent à agir ainsi. Mon point de vue est que si vous avez une ligne d'agence que vous contrôlez, pourquoi dépensez votre argent et passer votre temps à pousser cette ligne et à ne rien faire dessus? Le blanc de plomb est comme les clous. Nous devons être plus gouverné par notre concurrent que par les lignes que nous contrôlons.

L'arrangement du magasin

Quand on en arrive à l'arrangement du magasin, le défaut de place est souvent le problème à résoudre. C'est pour cette raison que je dirai: si vous avez un magasin étroit et encombré faites placer des rayons depuis le plancher jusqu'au plafond. Un jour un homme vint au magasin et je lui demandai des suggestions. Nos rayons étaient construits du plancher au plafond. La première chose qu'il me dit fut: "Celui qui inventa ce rayonnage élevé devrait être mis à mort!"

Et il avait raison. Si vous avez à employer ce rayonnage, servez-vous en autant que possible pour l'entrepôt. Etalagez vos marchandises dans des casiers muraux et sur des tables, ou sur des planches basses où elles sont d'un accès facile tant au commis qu'au client. Placez vos marchandises là où les gens peuvent les voir et les toucher. Nous devons tous nous rappeler en étalageant nos marchandises que nos affaires augmenteront en proportion directe du service que nous donnons à nos clients. Quand nous plaçons les marchandises sur des tables et des planches basses où le commis n'a pas d'excuse de ne les pas montrer, nous en obtenons la meilleure sorte de service.

Pour l'étalage des poêles, des glacières et autres gros articles, ayez si possible une salle séparée. Si vous pouvez les placer à l'arrière de la salle principale vous y trouverez avantage. Il est préférable de les avoir sur le même plancher, si non dans le sous-sol; où si c'est en haut, ayez un ascenceur de façon à ce que les gens puissent s'y rendre facilement. Si vous faites cela, vous augmenterez vos ventes et vos profits, parceque vos clients et vos commis ne seront pas interrompus par d'autres clients venant pour faire de petits achats.

En vendant un poêle retardez autant que possible la réponse à la demande de prix. De fait, en vendant tout

article qui exige un assez fort montant d'argent quand on vous demande le prix feignez de ne pas avoir compris. Je ne veux pas dire soyez discourtois, mais bien souvent si vous dites dès le début à une dame qu'un poêle coûte $125 vous l'effrayez. Par contre si vous lui démontrez pourquoi avec ce poêle elle économise du combustible et qu'en fin de compte il revient bon marché, elle est préparée à connaître le prix et la vente se fait plus facilement.

En mettant en étalage les poêles, évitez les longues files. Etalagez-les en carré ou de telle manière que la cliente qui entre dans la salle puisse voir du même coup tous les poêles d'une même sorte. Cela fait une meilleure impression. Vous donnez ainsi l'impression que vous avez une ligne beaucoup plus complète et vous retenez plus facilement l'attention de la cliente.

La même chose s'applique aux outils. Si vous les placez tous ensemble dans un emplacement de huit pieds, votre stock parait beaucoup plus vaste et plus complet que si vous les éarpillez dans tout le magasin. Ce groupement de marchandises par espèces est une très bonne chose et donne à votre magasin une bien meilleure apparence. Il n'est guère utile de recommander en faisant vos étalages de placer les petits objets devant et les gros derrière. Pour la même raison, en faisant faire vos tables ou stands d'étalages ne les faites pas tellement élevés qu'ils obstruent la vue.

o

NOTRE DEVOIR VIS-A-VIS DU PERSONNEL

Je pense qu'il est de notre devoir comme marchands de quincaillerie d'aider nos employés à devenir de meilleurs hommes ou femmes dans toute l'acception du mot. Comment y arriver? Un des meilleurs moyens est d'avoir des réunions, des asemblées au magasin. Beaucoup diront que leur magasin n'est pas assez important pour cela: je crois que c'est là une idée qui fait perdre bien des opportunités. On lit une bonne suggestion dans un magazine, mais on s'imagine que son magasin est trop petit pour qu'on l'y applique. C'est une erreur. Il y a quelque temps, deux voyageurs entrèrent dans un magasin pour faire la démonstration d'une fournaise. Combien êtes-vous d'employés, demanda l'un—Dix, lui fut-il répondu.—C'est bien, je les invite à venir à l'hotel prendre le diner ce soir et ensuite nous reviendrons nous réunir au magasin. Ce fut accepté. Quand l'heure de l'assemblée arriva tout le monde avait été mis de bonne humeur par la gaîté du repas et un des voyageurs fit une causerie fort intéressante. Il ne parla pas rien que des fournaises. De fait, dans la première partie de sa causerie il parla aux garcons de la valeur et de la nécessité de la santé physique, de l'étude du caractère et du service. Il en arriva à dire que l'on ne pouvait obtenir de l'avancement ou faire un véritable succès si l'on ne faisait plus que ce pour quoi l'on était payé. Après ces remarques d'ouverture, il donna l'explication de ses fournaises et en souligna les points saillants. Tout le monde fut enthousiasmé. Ce voyageur pensait clore la réunion à 10.30 hrs, mais ne put le faire avant minuit tellement il lui fut posé de questions et tant il y eut d'intérêt soulevé. Il en résulta un vif désir pour de meilleures choses et aussi une plus grande force pour la vente des fournaises.

On peut appliquer ceci à son propre commerce. Il y a beaucoup de bons voyageurs qui passent en représentant les différentes lignes que vous vendez. Demandez-leur une causerie éducationnelle sur ces lignes particulières. De cette façon vous aidez vos commis et vous vous aidez vous-même.

o

LA PUBLICITE EST UN PROBLEME

La publicité est un des gros problèmes. Il semble que nous n'ayons jamais le temps d'y apporter nos pensées, et lorsque le publiciste vient pour chercher sa copie, nous ne sommes pas prêts. Nous avons été occupés par ceci et par la, et nous disons: Répétez donc l'annonce de cette machine à laver, comme la dernière fois. Peut-être lui avez-vous déjà dit cela une demi-douzaine de fois. Nous avons ainsi perdu peut-être notre argent.

Nous sommes à l'époque de l'efficacité et la grande chose pour nous, spécialement en publicité est d'être efficace et de ne pas jeter notre argent à tort et à travers.

La publicité directe par correspondance personnelle est bonne, mais pour ceux qui sont dans les grandes villes et ont un plus vaste territoire commercial, je ne crois pas que cela soit pratique. Cela coûte trop cher. On peut atteindre tant de gens par la publicité dans les journaux. Pour celui qui n'a pas le temps ou qui dans son magasin n'a pas quelqu'un ayant la capacité de préparer les annonces, je suggérerai qu'il s'adresse à ces compagnies dont il a la vente exclusive des lignes. Dites-leur combien d'espace vous voulez employer pendant l'année dans votre journal pour annoncer tel ou tel article. Si nécessaire, laissez-leur envoyer un homme dans votre ville pour visiter votre magasin et se rendre compte des conditions locales particulières. Ensuite, laissez leur publiciste préparer les annonces pour vous.

Préparez votre campagne de publicité un an d'avance. En un mois de temps vous pouvez avoir la plus grande partie de votre publicité prête pour une année; ce ne sera plus ensuite qu'une simple question d'écrire quelques annonces quand le temps et la nécessité s'en feront sentir, suivant les évènements spéciaux et les marchandises à pousser. Lorsque vous annoncez un certain article, faites toujours un étalage de vitrine et arrangez une table à l'intérieur. Ensuite quand un client entre pour acheter ce dont il a besoin, après qu'il a été servi faites-lui cette suggestion: "Connaissez-vous cet article que nous annonçons?" Je crois qu'en suivant ce système vous augmenterez grandement vos ventes.

Plusieurs marchands m'ont demandé: "Quel pourcentage consacrez-vous à la publicité?" Je ne saurais répondre à première vue à cette question. Pour notre part nous employons deux et demi pour cent de nos ventes brutes de la précédente année pour faire de la publicité. Certaines personnes pensent que deux pour cent sont suffisants et d'autres qu'il faut employer de quatre à cinq

our cent . C'est à chacun individuellement à décider e la chose.

Les plaintes des clients

Nous recevons tous des plaintes des clients. Un omme vient au magasin avec un canif avec la lame bri- e et il a toujours cassé l'objet en taillant un frêle mor- au de bois. L'important devant pareille réclamation est prendre une décision rapide. Je ne chercherai pas à e rendre compte si la réclamation est juste ou non, mais e baserai plutôt ma décision sur ce que je pense du client, i je le crois honnête dans son opinion. Si j'en arrive à a conclusion qu'il est réellement honnête en croyant voir droit de réclamer mais que cette réclamation soit aisonnable, je dirai simplement: "La chose est correcte; renez un autre canif." Ne discutez jamais avec un client. achez de suite si vous devez lui donner satisfaction ou on, et c'est tout.

LES MARCHANDISES ALLEMANDES SUR LE MARCHE AMERICAIN

D'après les informations fournies par le Départe- nent du Commerce, les quantités de marchandises expé- diées par l'Allemagne aux Etats-Unis augmentent gra- uellement, bien que les deux pays soient encore pratique- nent en état de guerre.

Les engrais chimiques et les teintures, deux produits dans la production et l'exportation desquels l'Allemagne occupait avant la guerre un rôle prépondérant, sont sur- tout parmi ceux dont l'exportation aux Etats-Unis a con- sidérablement augmenté.

Durant le mois de juin l'Allemagne a expédié en Amérique des engrais chimiques pour une valeur de $600,000 environ. C'est là un faible montant, si on le ompare à ceux d'avant-guerre, mais il démontre quand même que les mines de l'Allemagne sont de nouveau en pération et que leurs propriétaires cherchent à repren- re leur place dans le domaine du commerce mondial.

Les mines de cuivre de l'Allemagne ont aussi été remises en exploitation. La quantité de cuivre prove- nant de ces mines qui a été expédiée aux Etats-Unis est estimée à $182,954.

Les instruments agricoles, les animaux d'élevage, les oiseaux, les animaux sauvages pour fin d'exposition, les décors de théâtre et travaux d'art sont parmi les princi- paux articles expédiés de l'Allemagne aux Etats-Unis.

Les articles que l'Allemagne a exportés aux Etats-Unis durant le mois de juin, sont évalués à $8,540,073, comparativement à $266,966 pour le mois de juin 1919.

NE PAS CONFONDRE

Dans notre numéro du 30 juillet nous donnons com- me étant sous la loi Lacombe M. Jos. Laurendeau à l'em- ploi du C.P.R. Sans détruire l'exactitude de notre in- formation, nous prions nos lecteurs de ne pas confondre M. J.F. Laurendeau, 113 rue Bourbonnière, également à l'emploi du C.P.R. avec la susdite personne.

DANGER DE LA CONTRACTION DU CREDIT

Il serait dangereux de prédire quelle sera la tendance prochaine des prix, dit le bulletin mensuel de Barclays Bank, Londres, mais il est difficile de trouver dans les conditions économiques du jour, chez nous ou ailleurs, de pronostiquer dans un avenir rapproché une baisse con- sidérable et rapide des prix en général. Les premières cau- ses de l'augmentation des prix depuis six ans ont été la baisse dans la production et l'énorme expansion du crédit, résultat de la finance de guerre. La proportion de l'argent disponible pour achat a augmenté beaucoup plus que celle des marchandises sur le marché. Comme l'argent était en abondance et que les produits étaient rares, il s'en est sui- vi des surenchères de la part des gouvernements recher- chant ces produits, et de là la hausse constante des prix. Le remède contre les prix élevés est le renversement des conditions qui ont provoqué leur élévation. Quand la pro- portion des marchandises offertes sera plus grande que l'argent en disponibilité, les prix baisseront. L'augmenta- tion de la production et la contraction du crédit sont les seuls remèdes. Cela ne peut s'effectuer que graduel- lement. Il serait dangereux d'attacher trop d'importance à la contraction du crédit et en la précipitant, de nuire à la production, parce que le remède serait pire que le mal.

NOUVELLE ACQUISITION FAITE PAR LA CANADA FOUNDRIES AND FORGINGS COMPANY

Les actionnaires de la Canada Foudries and Forgings Company, réunis en assemblée spéciale dernièrement à Brockville, ont ratifié le projet d'acquisition de la Mann Axe and Tool Company de Saint-Stephen, N.B., tel que recommandé par le bureau de direction. Environ 70 pour cent du capital-actions de la Canada Foundries était re- présenté à cette assemblée soit en personne, soit par pro- curation.

Si certaines démarches qui sont faites en ce moment auprès des autorités municipales de Saint-Stephen abou- tissent, on dit que les usines de la compagnie Mann seront reconstruites dans le plus bref délai; les affaires, cepen- dant continueront d'être conduites sous le nom de la Mann Axe Company dont la Canada Forgings aura le con- trôle.

Les directeurs de la Forgings ont aussi tenu leurs as- semblée trimestrielle et ont déclaré les dividendes réguliers de 1¾ pour cent sur les actions privilégiées et de 1 pour cent sur les ordinaires.

Parmi les menbres de l'exécutif présent on remar- quait: T.-J. Dillon, président; l'hon. George P. Graham, vice-président; J.-A. McKay, H. Bertram, le lt.-col. C.-N. Monserrat et J.-H.-A. Briggs.

LE COMMERCE DE LA FRANCE DURANT LE PREMIER SEMESTRE

Les chiffres du commerce extérieur de la France pour le premier semestre de 1920 continuent à affirmer une progression favorable et sensible du mouvement des échanges. Les importations se sont élevées à 15,629,927,000 de francs contre 13,721,559,000 en 1919, soit une augmentation de 1,908,360,000: et les exportations à 7,780,201,000 contre 2,683,776,000, soit une augmentation de 5,096,425,000. L'écart considérable qui existait l'an dernier entre les importations et les exportations va s'atténuant: l'excédent des entrées sur les sorties tombe de 11 milliards 38 millions à 7 milliards 849 millions. La reprise de la vie économique est accusée surtout par la progression des ventes d'objets fabriqués: la plus-value est de 2,985,804,000 francs et c'est de beaucoup la rubrique la plus favorisée. En correspondance étroite avec ce mouvement viennent les importations de matières nécessaires à l'industrie, en plus-value de 1,845 millions. Il est intéressant de noter aussi une diminution —la première —de 153 millions aux importations d'objets d'alimentation. Il est permis d'espérer que cette diminution ira s'accentuant au cours des mois qui vont suivre, et que les exportations de produits fabriqués continueront à prendre de l'ampleur. En résumé, bien que la situation soit encore grave, il est évident que le commerce extérieur de la France est aiguillé dans un sens très favorable.

2e EDITION CANADIENNE DE POUR LIRE EN ATTENDANT BEBE

Une deuxième édition canadienne du livre français "Pour lire en attendant bébé", vient de paraître.

L'auteur, le docteur Donnadieu, écrit M. Dupire dans "Le Devoir":

"L'auteur est chevalier de la légion d'honneur et officier d'Académie, docteur en médecine de la faculté de Paris. Le livre a été récompensé par l'Académie de Médecine et a obtenu une mention très honorable au Prix Vernois en 1903. L'ouvrage a eu un grand nombre d'éditions en France. Il est extrêmement connu. Il traite uniquement ou presque uniquement de l'éducation des enfants. Nous disons presque uniquement parce que le dernier chapitre contient de très utiles conseils sur la formation du caractère.

"Le volume sort des presses de l'*Action catholique* et sa tenue typographique—nul n'en sera étonné—est irréprochable. Il est préfacé et appendicé par le docteur Aurèle Nadeau, ami personnel et fervent admirateur du docteur Donnadieu, et comme lui, naturiste convaincu. Le docteur Donnadieu et le docteur Nadeau, cela peint bien les deux hommes, ont renoncé à toutes espèces de bénéfices qui pourraient résulter de la publication du volume et qui pourraient être considérables, car la vente, souhaitons le, atteindra un succès de librairie jusqu'ici inconnu. Mentionnons un autre trait qui peindra bien l'auteur du volume—qui permet pour la deuxième fois, une édition canadienne, en renonçant à ses droits d'auteur. — Nous avons eu l'occasion de voir le papier à lettre personnel du médecin qui pratique à Toulouse; à l'entête, comme c'est d'usage chez nous, les heures de consultation sont indiquées. On y lit: "Tous les jours, — sauf le dimanche, — consultations — gratuites de 9 à 11 heures. — payantes, de 2 à 3 heures." Les pauvres ont la part la plus large le double de celle des riches, c'est aussi là que les malades sont le plus nombreux.

"L'édition devrait être à des prix populaires et de fait, elle l'est, car les prix populaires ne sont plus ce qu'ils étaient autrefois. Il a bien fallu qu'ils montent eux aussi par sympathie. Le volume se vend cinquante sous broché, relié, 75 sous, $5.00 la douzaine et $40.00 le cent.

"Tel que, espérons qu'il aura du succès, que le dévouement du docteur Donnadieu et de son sosie moral canadien, le docteur Nadeau, seront récompensés. On peut adresser les commandes au Secrétariat des Oeuvres, 103, rue Ste-Anne, Québec.

LE VENDEUR

Le vendeur est éminemment actif. Le vendeur exerce son pouvoir de suggestion sur le client et sait au bon moment lui imposer sans brutalité mais irrésistiblement sa volonté. Cela est particulièrement aisé lorsque le client est, comme il l'est souvent, indécis, et que le vendeur sait user de certains trucs basés sur une psychologie d'ailleurs élémentaire.

Pourtant, il ne faut pas que le vendeur tombe dans l'excès contraire et manifeste une personnalité impérieuse et douée d'une puissance extraordinaire de suggestion. Il arriverait alors à des résultats déplorables en imposant aux clients des achats que ceux-ci regretteraient par la suite, hors de la portée du vendeur. Ils auraient l'impression d'avoir été trompés et instinctivement quitteraient la maison. La puissance de suggestion du vendeur ne doit s'exercer que dans les limites prévues au paragraphe "moralité". Le client doit toujours avoir à se louer par la suite d'avoir été influencé par le vendeur.

(*Mon Bureau*)

COMMERCE A VENDRE.

Magnifique magasin de campagne dans la plus belle place de villégiature de la Province, sur la rivière Ottawa, à quarante milles de Montréal.

Bâtisse en brique, 25×50 pds, à deux étages, comprenant magasin et maison privée. Grandes dépendances couvrant 3560 pds. de surface.

Commerce en pleine opération, stock général des mieux assortis.

Raison: Se retire des affaires.

Conditions faciles.

S'adresser à Le Prix Courant, B.P. 2229
Montréal.

NOTRE FROMAGE SUR LE MARCHE DE LONDRES

M. Auguste Trudel va revendiquer justice pour les fabricants de Québec.

IMPORTANTE MISSION

La fabrication du fromage, sur une grande échelle, commença dans la province d'Ontario; plus tard, elle se continua dans les Cantons de l'Est et, par la suite, dans le reste de la province de Québec. L'organisation étant plus perfectionnée selon les dates d'installation des fabriques, on en était arrivé à l'étranger, en Angleterre principalement, à classifier le fromage "Western" ou "Ontario", "Eastern Townships" et "Quebec", ce qui signifiait en réalité No. 1, No. 2 et No. 3. Durant la guerre, les achats se firent par l'entremise d'une commission et les prix furent payés d'après la classification scientifique et officielle, c'est-à-dire, d'après la qualité. Mais on est revenu aux conditions d'avant-guerre et le fromage de Québec ne peut pas obtenir sur le marché de Montréal le même prix que le fromage d'Ontario. Les commerçants donnent comme raison que notre fromage est pas aussi avantageusement connu que celui de certains districts de la province d'Ontario.

Nos producteurs de fromage souffrent donc d'une injustice qu'il est important de faire disparaître au plus tôt.

C'est dans ce but que M. Auguste Trudel, gérant-général de la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec, s'est embarqué à bord du Mégantic, à destination de l'Angleterre. Il s'y rend afin d'expliquer aux importateurs et marchands anglais la situation du marché du fromage sous son vrai jour et tenter, par ce fait, de faire bénéficier le producteur de notre province de cette différence de prix à laquelle la qualité de son produit lui donne droit.

Autrefois et aujourd'hui.

Autrefois, dit M. Trudel, dans les débuts de la fabrication du fromage la classification par localité pouvait être juste. L'organisation se faisait petit à petit, et naturellement les fabriques plus anciennes, mieux outillées, mieux aménagées offraient aux acheteurs un produit supérieur à celui des nouveaux établissements. Aujourd'hui, les choses sont changées. Les producteurs de Québec ont suivi les conseils qui leur ont été donnés par les inspecteurs officiels et le résultat en a été que le fromage fabriqué par eux n'a fait que s'améliorer, si bien qu'aujourd'hui, il peut rivaliser avec le meilleur d'Ontario.

On l'a constaté durant la guerre: la commission anglaise des achats payait suivant la qualité; celle-ci était indiquée par la classification officielle. C'est alors que les producteurs ont eu pour leurs produits un prix juste et égal à celui que les fabricants d'Ontario recevaient. C'était la qualité qui faisait foi de tout. Aujourd'hui, ce n'est plus la même chose: on est revenu à l'ancien système et la classification se fait encore d'après l'endroit d'où vient le fromage. Nos producteurs y perdent de ½c à 1c la livre et cela est d'autant plus injuste que le fromage de cette province qui, lorsque la classification a commencé à être appliquée officiellement, était marqué No 1, 2, 3 ou 4, ne compte plus maintenant qu'une faible proportion de No 3 et aucun No 4.

Nos exportations

Nous exportons de la province de Québec environ 800,000 boîtes de fromages par année et Ontario 1,000,000. Chose étonnante cependant, l'an dernier, il s'est vendu en Angleterre 1,600,000 boîtes de fromage d'Ontario et seulement 200,000 de Québec. Notre bon fromage passait pour venir de la province voisine et le nôtre était naturellement coté No 3.

Comment remédier à cet état de choses? C'est en faisant de l'annonce et en plus des représentations sérieuses aux importateurs anglais. L'annonce, de quelle manière et par qui la faire? Quels sont les intéressés si ce n'est les producteurs et fabricants? Ceux-ci, en effet, avec le système actuel perdent de $400,000 à $500,000 par année; c'est une perte sèche pour eux et le consommateur n'en profite même pas. On ne peut blâmer les commerçants dans tout cela; ils achètent au meilleur prix possible pour revendre à leurs clients ce que ceux-ci exigent. Or, ils exigent du fromage d'Ontario, celui de Québec ayant conservé son ancienne réputation d'être No. 3.

Seuls intéressés.

Les producteurs sont les seuls intéressés à faire disparaître l'injustice et, pour cela, il leur faudra débourser quelque peu, mais la dépense sera infime comparée aux résultats attendus. D'un autre côté, ce n'est pas en se servant de divers intermédiaires qu'ils pourront atteindre le but. Ils ont un intermédiaire tout trouvé dans la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec. Cette association est la plus forte de la province: la majeure partie des producteurs en font partie. La Coopérative a fait, l'an dernier, pour $9,000,000 d'affaires et cette année, ce chiffre sera dépassé. Chaque semaine, elle reçoit de dix à douze mille caisses de fromage et, fait important à constater, c'est que le No 1 ou spécial et le No 2 représentent près de 90% des arrivages.

Importante mission.

M. Trudel, son gérant, va donc en Angleterre pour expliquer les faits aux intéressés. Il va faire connaître aux importateurs anglais la valeur du produit de Québec et, afin qu'à l'avenir, il n'y ait plus d'erreur possible, le fromage qui sera expédié par la Coopérative Centrale portera sur chaque boîte la marque distinctive qui indiquera la couleur, la qualité et la provenance du produit. Avant longtemps, l'acheteur étranger, lorsqu'il verra le sceau et les initiales de la Coopérative sur une boîte de fromage, se saura garanti contre toute fraude et ainsi rétablira, au grand jour, pour le fromage de Québec, la réputation qu'il mérite. Il est donc, comme le disait le ministre de l'agriculture, l'honorable M. J.-E. Caron, de l'intérêt de tous les producteurs de se joindre à ce mouvement, et les meilleures fabriques devraient être les premières à le sup-

porter, car il est grandement temps de faire cesser cette exploitation de nos producteurs de fromage au profit des producteurs ontariens. Il est à souhaiter que la campagne de propagande de M. Trudel à Londres aura pour résultat de donner au fromage québecois le rang et les prix qu'il mérite sur les marchés de Montréal et de Londres.

STATISTIQUES DES EXPORTATIONS DES PRODUITS LAITIERS

Voici un tableau indiquant la quantité et la valeur des exportations de nos produits laitiers durant les mois de mai 1919 et 1920:

Quantité

	1919	1920
Beurre, livres	870,268	103,186
Fromage, livres	2,717,541	8,390,527
Crème fraîche, gall.	67,107	81,526
Lait frais, gallons	140,908	86,601
Lait condensé, lbs.	1,758,905	2,264,953

Valeur

	1919	1920
Beurre	$481,235	$ 234,204
Fromage	810,336	2,292,175
Crème	84,438	116,802
Lait frais	35,027	22,022
Lait condensé	623,418	353,473

Beurre

Ci-dessous nous publions les chiffres des exportations pour l'année fiscale se terminant le 31 mars, et les années précédentes:

Années	Lbs	$
1911	3,142,682	744,288
1912	8,844,102	2,077,916
1913	828,323	223,578
1914	1,228,753	309,046
1915	2,721,913	639,625
1916	3,111,183	1,018,769
1917	7,990,435	2,191,992
1918	4,926,151	2,000,167
1919	13,659,157	6,140,864
1920	17,612,603	9,844,359

Fromage

Années	Lbs	$
1911	181,895,734	20,739,507
1912	163,150,681	20,888,818
1913	155,216,392	20,697,141
1914	144,178,340	18,868,785
1915	137,601,661	19,213,501
1916	168,961,583	26,690,500
1917	180,733,426	36,721,136
1918	169,530,753	36,602,504
1919	152,207,037	35,223,983
1920	126,395,777	36,336,863

La diminution de nos exportations de fromage pour l'année qui s'est terminée le 31 mars 1920, est attribuée au fait que la commission d'exportation a gardé en entrepôt, à Montréal, jusqu'après cette date, ses achats de 1919.

FRUITS CONSERVES SANS USAGE DE SUCRE

On peut conserver par cette méthode beaucoup des petits fruits.

Vu la rareté et le prix élevé du sucre, une grande partie des petits fruits de la prochaine récolte est menacée de perte. On peut, cependant, conserver les fruits sans faire usage de sucre. Pour se procurer des renseignements sur la méthode suivie à cette fin, la Commission de la Conservation a prié Mademoiselle Jeannette Babb, directrice de la science ménagère au Collège Macdonald, de lui transmettre une courte description du procédé. Mademoiselle Babb attire l'attention d'une manière spéciale sur le fait qu'il faut *observer rigoureusement les règles données, lorsqu'il s'agit des conserves de fruits sans usage de sucre,* autrement on est exposé à perdre et des fruits et le temps consacré à leur préparation.

"La fermentation et la décomposition sont causées par des bactéries, des ferments et de la moisissure, toujours en suspens dans l'air et qui se mettent en contact avec le fruit. Il faut donc détruire tout d'abord ces germes vivants dans le fruit et des récipients, et empêcher leur entrée dans les contenants par une fermeture hermétique, la stérilisation ou l'ébullition. Voilà ce qui s'appelle faire des conserves.

"Plusieurs causes amènent la décomposition des denrées alimentaires mises en conserves. On peut en énumérer quelques-unes: flacons défectueux, emploi de vieilles rondelles de caoutchouc, usage de produits éventés, remplissage de trop de flacons simultanément, ébullition insuffisante, omission d'éprouver les flacons après la stérilisation et insouciance dans l'entreposage.

"Les objets nécessaires à la préparation des conserves sont les suivants: une bouilloire à blanchissage, ou un grand chaudron à couvercle hermétique; des roches ou briques pour le fond de la bouilloire, de bons flacons et des couvercles bien stérilisés; de bonnes rondelles de caoutchouc; une cuiller à long manche ou un couteau en argent; une passoire, ou une toile à fromage pour le lavage des fruits, une première cuisson et une immersion à froid; de l'eau bouillante et des essuie-mains, qui tous doivent être stérilisés.

"Pour préparer les flacons, il faut d'abord savoir s'ils sont étanches; à cet effet, les remplir d'eau, les cirer et les mettre à l'envers sur une table sèche. Si les flacons ne laissent pas de trace d'humidité sur la table, ils sont en bon état. Stériliser les flacons et les couvercles ou bouchons en les plaçant sur un gril dans la bouilloire, les couvrir d'eau froide et faire bouillir l'eau pendant quinze minutes. Stériliser les couvercles ou bouchons dans un vaisseau rempli d'eau bouillante, pendant cinq minutes.

"Dans la préparation à froid, il faut insister sur une première cuisson ou blanchiment, en plongeant les fruits dans l'eau bouillante, pendant quelques secondes à cinq minutes, suivant la nature des fruits, mous ou durs. L'immersion à froid consiste à plonger les fruits dans de l'eau *bouillie* refroidie, pour fixer la matière colorante, aider à

garder le fruit en son entier et en rendre plus facile la manipulation.

Préparation des fruits.

1. Choisir les fruits quand ils sont dans leur meilleur—très sains, mûrs, mais fermes et sans meurtrissure.

2. Classer selon la taille et la qualité pour raison d'uniformité.

3. Mettre les fruits en flacons le jour de la cueillette, ou dès qu'ils sont cueillis.

4. Nettoyer et préparer les fruits comme pour être mangés à table.

5. Donner une première cuisson (blanchiment) si les fruits sont d'une espèce dure.

6. Immerger à froid.

7. Enfermer promptement les produits dans les flacons qui viennent d'être sortis un à un de la bouilloire, et faire usage d'un couteau stérilisé ou d'un manche de cuiller pour l'opération.

8. Remplir le flacon d'eau bouillante, y introduire un couteau pour laisser sortir l'air, et le remplir de nouveau jusqu'à ce que l'eau déverse.

9. Mettre sur le flacon une rondelle de caoutchouc stérilisée, couvrir et cirer en partie immédiatement.

10. Une fois que tous les flacons ont été préparés et remplis, les mettre sur le gril dans la bouilloire et les couvrir d'eau de la même température que les flacons, tenus séparés les uns des autres.

11. Couvrir la bouilloire, faire bouillir l'eau jusqu'à cuisson des fruits.

(a) Les fruits mous sont cuits après avoir passé de 10 à 15 minutes dans l'eau bouillante, si l'on a fait usage de sucre. Sans sucre, il faut ajouter 15 minutes de plus.

(b) Les fruits durs conservés avec du sucre sont bouillis de trente minutes à une heure, plus vingt minutes, si l'on n'a pas fait usage de sucre.

12. Enlever le couvercle de la bouilloire à la fin du temps de la stérilisation ou de l'ébullition, laisser sortir la vapeur et cirer hermétiquement les flacons à leur sortie de la bouilloire, les renverser jusqu'à refroidissement.

13. Serrer les bouchons, si possible, laver les flacons à l'extérieur, quand ils sont refroidis et les déposer en un endroit frais, sec et sombre.

o

"LA BASSE-COUR"

Nous accusons réception de la livraison de juillet de la revue avicole *"La Basse Cour"*. Elle renferme des études et des articles intéressant les éleveurs de volailles et d'autres animaux de basse-cours.

Cette intéressante petite revue en est rendue à sa deuxième année d'existence et déjà elle a acquis beaucoup d'importance car elle est reçue par la plupart de ceux qui s'intéressent à l'élevage des volailles.

A l'occasion de l'Exposition Provinciale de Québec, on nous apprend qu'elle doit publier un numéro spécial.

Spécimens sur demande. S'adresser à La Basse-Cour", 347, rue St-Joseph, Québec.

BETTERAVES A SUCRE

L'insuffisance du sucre et sa rareté justifient une plus forte culture de ce légume.

Le bulletin sur l'industrie du sucre, publié récemment par le département du Commerce, rapporte qu'en 1908 on a converti en sucre 204,017 tonnes de betteraves. Les betteraves ont été vendues aux fabriques pour la somme de $2,593,715, soit $12.22 la tonne.

En 1918, il y avait 18,000 acres, plantées en betteraves à sucre; le rendement fut de 10 tonnes par acre, et la tonne a rapportée $10.25. En 1919, la superficie en betteraves était de 24,500 acres; le rendement 9.80 tonnes par acre et le prix d'une tonne $10.86.

Le sucre se vendait environ 11 cents la livre en 1919; il atteint actuellement 23 cents avec tendance de monter encore. L'énorme demande de sucre, et le fait que la production de betteraves à sucre en Europe n'égalera pas immédiatement celle d'avant-guerre, montre qu'il y a un immense déficit mondial. Le Canada devrait donc accroître autant que possible la culture des betteraves à sucre cette année.

Les pays de l'Europe, qui produisaient des betteraves à sucre, ont subi une transformation depuis la fin de la guerre. Autrefois les grands propriétaires fonciers utilisaient une grande partie de leurs terres en culture de betteraves. Les grands domaines en Russie, Pologne, Hongrie et en plusieurs parties de l'Allemagne ont été, pour la plupart, divisés en petites propriétés sur lesquelles les nouveaux acquéreurs cultivent d'autres choses. Les petits cultivateurs ne sont pas aussi bien pourvus des instruments et outils nécessaires et le manque d'engrais est un autre sérieux obstacle. De telles conditions auront un effet désavantageux sur la production.

Un des sous-produits de la fabrication du sucre de betteraves est un résidu appelé pulpe de betteraves. Cette pulpe, mélangée avec des résidus de mélasse, autre sous-produit du raffinage, constitue une excellente nourriture pour le bétail.

o

LES RAVAGES DE LA FRANCE

M. Millerand a donné, il y a quelques semaines, à un correspondant de la Presse Associée, une interview qui résume de façon saisissante l'étendue des ravages causés à la France par les dévastations commises par les Allemands. Voici les principales données de ces confidences: usure formidable du matériel ferroviaire; bâtiments détruits, 300,000; ouvriers tués, 600,000, perte de 12%; laine, diminution, 94%; houille, diminution, 55%; fonte, diminution, 83%; minerais de fer, diminution, 90%; flotte marchande coulée, 33%; effilé de lin, diminution, 90%; froment, diminution, 66%.

INSTALLATION ET MATERIEL D'UNE USINE POUR LA PREPARATION DES OEUFS DE CONSERVE.

La préparation des oeufs est devenue une véritable industrie. Une usine de ce genre possède l'installation suivante: une glacière, une salle pour le mirage, une machine à glace et une salle pour le cassage. A cette dernière est attenante une salle pour le lavage et la stérilisation des ustensiles. Les salles doivent être abondamment éclairées, les murs et les plafonds émaillés et le plancher bétonné et muni de rigoles à trappes. On se sert d'une glacière munie de rayons. L'appareil à casser les oeufs, dit le *Bulletin No 63, United States Departement of Agriculture*, Washington (27, IV, 1918) se compose d'un plateau, supportant des récipients mobiles, et d'un couteau détachable. Pour l'examen des oeufs brisés on se sert de récipients en verre. La séparation du blanc et du jaune s'effectue mécaniquement. Les tables supportant les briseurs doivent être recouvertes d'une matière non absorbante: métal ou porcelaine. Une baratte sert pour le mélange avant la congélation. Elle doit pouvoir être facilement lavée et stérilisée, opération qui se fait par la vapeur.

o

CONSERVES DE CHOUCROUTE ET DE CHARCUTERIE

Les saucisses ou la viande de porc, après simple cuisson, sont mises en boîte avec la choucroute, et le tout stérilisé à 110°. Une température inférieure, dans le cas où la viande n'a pas été fumée, n'assurerait pas la conservation. On peut également mettre la choucroute et la viande en boîte, après cuisson de cette dernière, et saturation de la choucroute par du vinaigre concentré pur. Le vinaigre, absorbé par la viande ou les saucisses, en assure la stérilisation comme si elles avaient été stérilisées à 110° C. (*The Canner and dried fruit Packer.*)

o

UTILISATION DES DECHETS DE POISSONS

Les déchets provenant de la conserve des poissons peuvent être l'objet de nombreuses utilisations permettant de récupérer des quantités considérables de produits perdus. Les débris de viande fraîche peuvent servir à l'alimentation du bétail et de la volaille. Ceux qui sont rendus inutilisables par la décomposition ou le salage fournissent un engrais précieux. La valeur alimentaire du poisson pour l'engraissement du bétail ne peut être dépassée. La colle, faite ordinairement avec les peaux de poissons blancs, peut être préparée également avec les os. L'huile semble être appelée à jouer un rôle très important. On peut la solidifier par l'action de l'hydrogène. Ce procédé lui fait perdre deux défauts essentiels: son goût âcre et son odeur désagréable. Il est établi, dit *The South African Journal of Industries* (août 1919), que "l'hydrogénation" fait de cette huile un produit se rapprochant à tel point des beurres de laiterie, dans leurs caractères essentiels, qu'il n'est possible d'en établir la différence que par des recherches très approfondies.

LA FERMENTATION DES CONSERVES DE MAIS

M. Bigelow, le chimiste principal de l'Association des Fabriquants de Conserve d'Amérique, vient de décrire dans *The Canner* (juillet 1919) un microorganisme, le principal ennemi des conserves de maïs. Ce microbe se distingue de tous les autres, connus et retrouvés dans les différentes conserves, par son extraordinaire résistance à la chaleur, la formation des spores très nombreuses et munies d'une capsule très dense. Il se colore très mal par les méthodes usuelles, c'est pourquoi il resta si longtemps inconnu; se développe très facilement entre 12° et 40°, son développement devient rapide à 18°. Les expériences faites avec ses cultures ont montré que la température de stérilisation employées généralement pour le maïs, ne peut pas tuer les spores, et qu'il est impossible d'employer une chaleur assez forte, qui, en tuant les spores, détruit la structure chimique de la conserve. Le seul moyen pour empêcher les pertes consiste à surveiller bactériologiquement les grands lots de conserves et de restériliser ceux qui contiennent le germe deux ou trois fois au moins à quarante-huit heures d'intervalles. L'auteur se propose de donner dans un autre article des détails morphologiques précis pour permettre une meilleure identification.

o

LA COMPAGNIE DENT-ALLCROFT

Cette compagnie qui fait affaires au Canada depuis très longtemps était une compagnie organisée à Londres, Angleterre, au capital de 2,250,000 livres sterling. Cette compagnie vient de subdiviser les intérêts qu'elle détenait dans les différentes parties du monde en organisant des compagnies locales qu'elle continuera cependant de contrôler. Ici, au Canada, une nouvelle compagnie vient d'être incorporée sous le nom de Dent-Allcroft Company Canada Limited, avec un capital autorisé de $1,500,000.00. La compagnie canadienne, à son tour, détient le contrôle de la Colonial Glove Co. Limited, qui opère deux manufactures dans la Province de Québec. Le capital de la Colonial Glove Company est le $250,000.00. Monsieur H. P. Pierce est le Présilent de la compagnie canadienne avec R. K. Gibson, Vice-Président et Monsieur J. E. Peters, Secrétaire-Trésorier. La compagnie a transporté ses bureaux au nouvel édifice Wilder de la rue Bleury, où elle occupe maintenant au-delà de 12,000 pieds carrés de plancher.

o

LA CANADA LIFE A TORONTO

La Canada Life Assurance Co. a récemment acheté les immeubles Jarvis et Times sur la rue Baie, à Toronto, pour le prix d'environ $500,000. Ces propriétés jointes à l'édifice actuel de la Canada Life et à l'édifice de la Banque Sterling que possède la Canada Life depuis plus de dix ans, forment dans le district financier de Toronto un coin ayant une façade de 150 pieds sur la rue King et 236 pieds sur la rue Baie.

L'EPOUVANTAIL DES MILLIARDS

Par Ulric BARTHE.

Ce qu'il faut en penser

Ce qu'a coûté la guerre? Les statisticiens, à l'oeuvre sur ce casse-tête chinois arrivent à des totaux fantastiques, variant entre 250 à 300 milliards de dollars. Le fait positif, c'est que la dette publique des nations du monde est aujourd'hui de 204 milliards contre 44 en 1914, soit 160 milliards à la charge de ces quatre années et demie de tuerie quasi universelle. La dette canadienne à elle seule atteint ses deux milliards.

A première vue, quand on songe que chacun de ces milliards représente mille de ces millions qui naguère encore semblaient la limite du chiffrage—en temps de paix du moins—la nouvelle perspective donne le vertige, l'impression de l'abîme. Tous les jours, nous entendons des braves gens se demander avec épouvante comment les nations pourront jamais venir à bout de payer des dettes aussi colossales, si tout cela ne finira pas plutôt par une banqueroute générale. Ils disent cela de bonne foi, absolument comme cette bonne vieille cammpagnarde qui, toute suffoquée à la vue des préparatifs d'un festin de noces dans sa famille s'écriait: "Grand Dieu! on mangera jamais tout ça!

Question de proportion

C'est là l'impression du premier moment. On en revient vite dès qu'on s'arrête à réfléchir sur la gargantuesque capacité d'absorption, d'endurance et de récupération de l'engeance humaine. A la lumière de l'histoire, on apprend que la guerre de conquête n'a jamais durablement profité à ceux qui l'ont provoquée, que généralement, au contraire, ce sont ceux qui en ont le plus souffert qui s'en sont relevés plus vite. Au lendemain des guerre napoléonnennes, l'Angleterre, qui avait fourni non seulement le canon, et la chair à canon, mais surtout les fonds pour battre l'Ogre, passait pour irrémédiablement ruinée, avec une dette de 4 milliards et demi de dollars répartie sur une population de moitié moindre que celle d'aujourd'hui. Or, c'est à vrai dire de cette époque que date le merveilleux essor économique de la Grande-Bretagne, prospérité qui fit vite oublier la dette monstre de 1815.

La guerre de 1870 coûta de 15 à 20 milliards de francs de part et d'autre. Pour la France, la blessure cuisante fut la perte de l'Alsace-Loraine; quant à ses 5 milliards, il est de fait que les quatre cinquièmes en furent pavés, non en or sonnant, mais en lettres de change, produit de son commerce plus florissant que jamais. En effet, dans son fameux livre: "La Grande Illusion"—grande désillusion pour les Allemands!—Normand Angell démontre que la décade 1870-80 fut pour la France une magnifique période de reconstruction, et pour sa triomphante rivale une lamentable période de dépression.

Une petite comparaison

Qui nous eût dit, dans les premiers mois de 1914, que le Canada, qui jusque-là n'avait compté ses dollars que par millions au plus, se réveillerait au bout de cinq années à peine avec une dette de 2 milliards de dollars? Or, si un peuple de 8 millions d'habitants a pu trouver dans sa bourse de quoi couvrir, et au-delà, cinq emprunts de guerre et de victoire au total de plus de 1 billion de piastres, qu'y a-t-il d'étonnant à ce qu'un peuple de 10 millions d'âmes comme celui de la France, par exemple, dont le territoire a été le théâtre de la plus colossale guerre de tous les temps, n'ait pu s'en tirer qu'aux prix d'efforts et de sacrifices également titaniques? La différence est que le Canada ne fait que d'entrer dans la carrière comme pays capitaliste, tandis que la France était depuis longtemps réputée pour son immense richesse, la grande fournisseuse de capitaux au monde.

Illusion d'optique

Tout cela prouve qu'il ne faut pas toujours se fier aux apparences. Dans le dispendieux métier des armes, on ne compte que par milliards, avec force zéros. La guerre des Boers a dévoré trois à quatre milliards, elle aussi; pourtant c'était une bien petite affaire, comparée à l'immense conflit de 1914, où plus de 30 pays étaient engagés. Si, cette fois, l'ensemble des pertes est plus considérable, au fond la proportion est à peu près la même. Il est à espérer que le résultat sera également le même; il n'a pas été trop vilain pour le Sud-Africain. Il en est des guerres comme des incendies; qui n'a vu dans notre pays même des villes ressusciter, plus belles et mieux bâties, des décombres fumants de conflagrations où tout semblait perdu de fond en comble, sans même d'indemnité d'assurance pour la peine? Question de temps et de finances. Grâce à l'amortissement et à l'ingénieuse organisation de la finance moderne, n'aura-t-on pas pour réparer le dégât de quatre années et quart, de longs termes variant de dix à quarante ans, parfois même cinquante ans?

La situation européenne, en ce moment, est comme ces montagnes, qui à longue distance offrent une masse énorme, confuse, en apparence infranchissable. A mesure qu'on s'en approche, leur aspect terrifiant diminue: il suffit de voir de plus près, d'explorer le terrain pour y découvrir les vallées et les défilés qui permettent de les franchir avec plus ou moins de facilité.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE ET LES ADMINISTRATIONS.

SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS, BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.

La Cie D'Imprimerie des Marchands Limitée

198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENTS DE QUEBEC

Quittance des Droits, Percepteur du Revenu à Mme Michel Hamel-Blondeau, succ. 100, p. 99, St-Félix.
Quittance—H. Kirouac et Fils à Mme Michel Hamel, succ. jnr.
Renonciation—Mme Vve Jules Gingras à Adélard Gingras, succession.
Quittance—Mme Vve Frs Côté à Jos. Morissette.
Quittance—G. D. B. Watters à Jos. Morissette.
Mariage—Jos. Ph. Gosselin à Albertine Rousseau.
Décl. d'hérédité—Dlle Dora Monier à Régistrateur Qué., P. M. E. 934, St-Roch.
Procuration—Arth. Monier et al à Dlle Dora Monier.
Vente—Alf. Wilf. Bédard à Placide Morency, 4368-19, 4368, P. 14, P. N. 17 et 18, Montcalm.
Quittance—Mme Chs Thos Bédard-Dalmase à Alf. W. Bédard.
Obligation—Placide Morency à Soc. Prêts et Placements, Qué., 4368-19, 4368, P. M. 14, 17 et 18, Montcalm.
Vente—J. P. Dorion à J. Demers, P. 258, Charlesbourg.
Vente—Conseil Municip. comté Qué. à la Commission Scolaire, 495, Notre-Dame des Laurentides.
Mariage—Ls Robitaille à Dlle Alice Goulet.
Mariage—Jos. L. E. Auclair à Dlle M. Th. Bern. Dion.
Mariage—Etienne Miller à Dlle Emélie Grenier.
Quittance—Alph. Breton à Pierre Trudel.
Obligation—Jos. Galarneau à Jos. Labrie, 390a, Charlesbourg.
Quittance subrogatoire—J. Deschenes à Virg. S. Lemelin.
Retr. Emile Beaulieu à Dlle Ad. Gosselin, 690 St-Sauveur.
Obligation—J. Ad. Gosselin à Dme Vve Nap. Gosselin, 69 St-Sauveur.
Mariage—Adélard Renaud à Dlle M. Angélina Marois.
Vente—Ed. Sicard à Theop. Giroux, 1-2 ind. 434-26, St-Roch Nord.
Vente—Alb. Cloutier à Dme Adolf. Dombrowski, 1-2 O. 253, Ste-Foye.
Théop. Rochette à F.-A. Michaud, 4029-2 P. S. E- 3 P. 6-3 Montcalm.
Obligation—Ulric Gauvin à The Royal Bank of Canada, 508-187 & 188 St-Roch Nord.
Quittance & M-Levée, Isaac Tessier Laplante & al à Jos Filion, Rang St-Joseph.
Obligation—J.-Auguste Gauvin à Dlle Ad. Constantin, 355, 356, Ancienne Lorette.
Quittance—Jos. Morin à J.-L. Vachon.
Obligation—Alf. Houde à Hermile Dumont, Rang 10-46, Cant. Figuery.
Vente—Dme Vve D. Hacheford-Savard à Jos. Tremblay Bloc 11 1-2 3-1 Amos.
Obligation—Lavoie & Frère à Eug. Rochette, 148-76, Notre-Dame, Québec.
Vente—R. Mackay à Les Pères Blancs, Missionnaires D'Afrique, 2949 Palais.
Quittance—J.-A. Mailloux Succ. à Elz. Perron et E. Gauthier.
Change—J.-E. McNicoll à A.-E. Moisan, 2301-29 St-Sauveur.
Mariage—Olivier Miller à Dlle Lostilia Bédard.
Mariage—F.-X. Soucy à Dlle Bernadette Lavoie.
Quittance—Procule Bélanger à la Corp. Scolaire, Village Montmorency.
Quittance—F.-X. Martineau à Pierre Fournier.
Vente—J.-Bte Milhomme à Jos. Tessier, 198-29 Ancienne-Lorette.
Quittance—Elzéar Alain à J.-B. Milhomme.
Quittance & Main-levée, P.-T. Légaré à P.-T. Légaré Ltée.
Quittance—Dlle H. Doyle à Dme Ls. Dumas Talbot.
Décl.—De confusion, Proteau et Carignan.
Vente—Leo. A. Meed et al à A. Drolet, 4154-5, 4155-1-2-4, Montcalm.
Quittance—Dme Vve A.-W. Mountain à Jos. Thivierge.
Obligation—Jos. Galardeau à Désiré Godin, Pte 1046, St-Ambroise.
Mariage—H.-Wm. Mckenna à Dlle May F. Weekman.
Vente—Dme Cécile Paquet-Juneau à P.-T. Juneau, 1089 St-Sauveur.
Mariage—D. Fred. Piché à Dlle Alina Gauthier.
Concession—Hôtel Dieu Québec, à Aurèle Blouin, 1901 St-Sauveur.
Obligation—Ismael Rochette à Caisse Populaire, Qué., Est, 751 St-Roch.
Quittance—Jean Rochette à Ismael Rochette.
" Adolphe Noel à Cléoph. Marcoux.
" Dlle V. et Albert Ruthman à Victor Jobin.n
" Victor Jobin à l'Oeuvre Patronage, Québec.
Mariage—Jos. L. Paquet à Dlle Marie B. Pépin.
Vente—Frs. Legaré et ux à Ed. Laliberté, 1495, St-Ambroise.
Quittance—Des droits, Percepteur du Revenu à J.-B. Pelletier, succ. 475, Charlesbourg.
Vente—Alpp. Talbot à J. Alb. Caronn, pte 465, Charlesbourg.
Hypothèque—R.-B. Chalue et al à Frs. Blouin, 2102-158, 159, 170, 171, St-Sauveur.
Bail—Alf. Morin, esqte à Alf. L. Jolicoeur, 3089, St-Jean.
Vente—Cyr. Renaud à Pierre Savard, p. 966, St-Ambroise.
Déclaration—Pour rectifier, Luc Pelletier, 474, 473, pte 473a, Charlesbourg.
Main-levée—La Cie P.-P. Giguère, Ltée à Gosselin shoc. co. agd.
Main-levée—Magloire Cauchon à Goseslin, shoc. co. agd.
Main-levéeé—M.-L. Bédard à Gosselin, shoc. co. agd.
Quittance—Wm. & H. Doyle à Luc Pelletier & Cie.
Quittance—W.-B. Portridge & al à C. Jackson & Co.
Obligation—Wilbrod Petit à Delle Léda Charland, 3548-1, St-Jean.
Procuration—Alf. Vict. Tardif & al à Victor Lefebvre et al.
Déclaration—Alf. Labrecque à Régistrateur de Québec.
Vente—Alaska Bedding Montréal Ltd à Semmons Ltd, 441-18-19-20, St-Roch Nord.
Obligation—Joseph Martel à Jérémie L'Heureux, 997 St-Ambroise.
Obligation—Joseph Falardeau à Wilf. Darveau, Pte 660, St-Ambroise.
Quittance—Wm. Crawford à Dme Vve Tho. Thompson.
Quittance—Cyr. F. Delage à Jos. Martel.
Quittance—Eug. Falardeau à Jos. Falardeau.
Quittance—J.-Arth. Jobin à P.-A. Plamondon.
Vente—Joseph Filion à Sa Majesté, 770, 771, 1243, Beauport.
Mariage—Médéric Thériault à Lauretta White.
Mariage—J.-Bte Lacroix à Dlle Alice Mercier.
Donation—Dme Vve J.-A. Garneau à J.-B. Garneau, 2907-Palais.
Obligation—Dme Vve Marck Doy à Dlle Ratté, 73 et 77 St-Colomban.
Obligation—Ern. Côté à Caisse Populaire de Québec, 3895, 3884, Montcalm.
Vente—Edm. Vigneault à Ernest Riché, Bloc 26-19 Ptes 20 et 18, Village Makamic.
Vente—Marie Boutin à Joseph Boutin, Rang 4-48 et 2, Cant. Lasaire.
Procès Verbal—De Bornage, Thos. Dionne & Louis Deviault, 11-10, Pte, P 14-15, Cant. Privat.
Obligation—Jos. Lynch à Isarel Montreuil, 697, 698-75-471-172, Beauport.
Vente—Jos.-Alf. Bourret à P. Nap. Tessier, 779, 789-1 St-Roch.
Garantie Hypothécaire—Jos. Brown à La Banque Nationale, 160 St-Roch P.O. 1832, Jasques-Cartier.
Garantie Hypothécaire—Jos. Brown à La Banque Nationale, Pte 2106, Pte 2102, St-Pierre.
Quittance—Proteau et Carignan à Eug. Farlardeau.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 26 au 31 juillet 1920.

Donation—Mme Odile Barnabé à Ulric Lefebvre, 30, Sainte-Victoire.
Cession—Evangéliste Gouin à Washington Gouin, p 353, Ste-Victoire.
Vente—Mme Nazarine Desharnais à Johnny Corriveau, 232, Arthabaskaville, $3,000, $1,000 ac.
Vente—Mme Philomène Gagnon à Calixte Guillemette et al, p. 400, Ste-Hélène, $1,800; $1,000 ac.
Vente—Eleucipe Labonté à Gédéon Guillemette, 1-2 ind. p. 400, Ste-Hélène, $1,000; $600 ac.
Mariage—Joseph Fréchette et Mme Emille Croteau, séparation de biens.
Obligation—Armaine Champagne à Alphonse Moreau, 1-2 o 25c., 4e rg, Stanfold, $2,000.
Vente—Mme Suanny Poisson à J.-O. Lafontaine, aqueduc sur 17 et autres, St-Paul, $1,000 payées.
Retrocession—Donation Robert à Euphémius Lampron, p 205 et 202, Bulstrode.

Donation Elzéar Ross et ux. à Frank Ross, 756 et 757, Warwick.
Echange Oscor Girouard à Alfred Fréchette, 1-2o. 22, 7e rg, et autres, Stanfold.
Echange Alfred Fréchette à Oscar Girouard, p. 1, Princeville.
Vente Alfred Fréchette à Mme Marie Côté, 7, Princeville, $800 payées.
Vente J.-W.-Z. Cantin à Arthur Campagna, et al. 3 p. 23, St-Paul, $50 chaque payées.
Vente Joseph Leblanc à Elzéar Corriveau, p. 9, St-Paul, $500 payées.
Vente Amédée Pellerin à Henri Pellerin, 1084, 1085 et 1086, Tingwick, $8,000 dues.
Transport Joseph McLean à J. E. Hudon, sur Charles Courtois, $1,700.
Echange Joseph Tourigny et Omer Michel, 51 et 52, Sainte-Victoire st p. 409, Ste-Victoire.
Vente à réméré—Johnny Massé à Grégoire Béliveau, p. 333 à 340, Bulstrode, $1,000.

—— o ——

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 2 au 7 août 1920.

Vente Lucien Talbot à V. Dionne et Fils, p. 23b, 8e rg, Stanfold.
Obligation—Rodolphe Bineau à Joseph Levasseur, 1-2 e. 269, Bulstrode, $1,500.
Vente—Camille Lallier à Philippe Lallier, 995, Tingwick, $1,500.
Vente—Donat Gobeil à Camille Lallier, 1-2n. e. 1000, Tingwick, $1,500; $300 ac.
Obligation Joseph Landry à Napoléon M. Champagne, 21, 12e rg. Simpson, $1,500.
Vente Onésime Lamphron à Georges Lizotte, 147, Horton, $4,400; $500 ac.
Vente Alfred Houle à Luc Champagne, 59, 60 et p. 61, Horton, $5,500; $800 ac.
Donation Onésime Lamphron, père à Onésime Lamphron, fils, 144, Horton.
Donation Fernand Ouellet à Raymond Raymond, p. 216, Arthabaskaville.
Vente Mme Zelpha Larivière à Eugène Gagné, p. 216, Arthabaskaville, $10,450 dues.
Transport—Napoléon Carrier à Josaphat Audette, sur Georges Hince, fils, $7,200.
Mariage Jules Bergeron et Mlle Rose Babineau, séparation de biens.
Vente—Louis Edouard Croteau à J.-B. Bellefeuille, p.s. 266, Ste-Victoire, $550; $100 ac.
Bail à rente Paul Lavigne à Joseph Crevier, 493-26 et autres. Ste-Victoire.
Vente—Arthur Gélinas à Théodule Raiche, p. 925, Warwick, $90 payées.
Vente—Wilfrid Girouard à Albert Poisson, p. 100, Ste-Victoire, $1,400; $[illegible] ac.
Vente Joseph Corbeau à Rodolphe Bineau, 1-2e. 268, Bulstrode, $5,[illegible]; $1,500 ac.
Vente J.-E. Hébert à Octave Trudel, p. 454, Ste-Victoire, $4,000; $500 ac.
Bordereau de plusieurs ventes par Alcide Pépin, 23b 5e rg, Stanfold et autres.
Vente J.-A. Perrault à L. Léonard Perrault, p. 455, St-Norbert, $150 payées.
Vente Victoire Raymond à Herman Champagne, p. 23, 9e rg et p. 23a, 8e rg, Stanfold, $1,300 payées.
Testament Mme Adélaide Hould à Gédéon Beauchesne, 283, Ste-Victoire.
Vente—Amédée Charest à Albert Charest, p. 245 et autres, Ste-Hélène, $1,200; $2,000 ac.

—— o ——

Renseignements de Sherbrooke

ACTES DE VENTE

J.-M. Deschênes à Joseph Krakoroski, lot 729-121 quartier-Est. Prix $385 payés.
N.N. Walley à Henry Veilleux, résidu du lot 600 et partie lot 615 quartier Nord. Prix $10,500 payés.
Dame Benjamin Cohen à J.-B. Paradis, lots 1464 et 1465 quartier Sud. Prix $4,500;— $1,000 payés.
W.-J. McNaughton à Dame G.-C. Marshall, lots 276, 277 et partie 280 quartier Sud. Prix $1,000 payésé.
Wilfrid Meunier à Joseph Faucher, lots 8a, 9a rang 3 et 8f rang 2, Compton. Prix $11,000;—$3,000 payésé.
Dame H.-E. Thompson à George Pelletier, lot 244 Orford. Prix $2,300 payés.
Dame Alexander Ames à T.-J. Cryan, lot 368-56 Lennoxville. Prix $500 payés.
Dame A.-E. Thompson à Donat Gilbert, partie lot 294 Orford. Prix $210 payés.
D.-J. McManamy à Dame W.-J. McManamy, 50 pieds N de lot 487 quartier Nord. Prix $1.00 payé.
J.-A. Farwell et al à N.N. Valley & Son, partie lot 273 Lennoxville. Prix $1,200 payés.

HYPOTHEQUES

F.-H. Hébert à Thomas Fortier à The Sherbrooke Loan & Montgage Co., pour $400.— affectant les lots 1584-2 et 1535-2 quartier Sud.

DECHARGES

Dame J.-A. Leblanc à Noé Jacques de l'hypotèque du 4 octobre 1917.
Dame James Tracy à J.-E. Poutré de l'hypothèque du 14 juin 1912.
Sylvestre & Leblanc à J.-E. Poutré de l'hypothèque du 30 janvier 1920.
W.-H. Mulvena à Ernest Sylvestre de l'hypothèque du 23 août 1912.
Dame Jean Rodrigue à Joseph Bellavance de l'hypothèque du 15 juillet 1912.
Succession J.-T. Mitchell à E.-M. Hall, de l'hypothèque du 9 avril 1915.
Dame J.-H. Belle à Canadian Connecticut Cotton Mills Ltd de l'hypothèque du 29 août 1918.
Joseph Charest à Andrew Church de l'hypothèque du 29 avril 1916.
Dame J.-L. Mathieu à J.-E. Poutré de l'hypothèque du 19 juin 1917.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de A.-O. Norton, avec transmission affectant certains droits miniers dans la paroisse d'Ascot, légués à Harry A. Norton et Dame Mary H. Norton. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payées sur la succession A.-O. Norton.
Testament de William Bell, affectant le lot 19 quartier Centre et partie lot 624 quartier Nord, légués à sa femme, Dame William Bell. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession William Bell.
Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession Adélard Lapierre.
Servitude par G.-E. Camirand à la Cité de Sherbrooke affectant lot 15g rang 10 Ascot.
Donation par Albert L. Farwell à James A. Farwell et Dme T.-L. Clorigh (née Farwell) de partie lot 273 Lennoxville.
Avis de traité par Dame Victor Gwertin vs Esdras Mercier, affectant partie de 1-2 O. de lot 14 rang 3 Compton.
Bail par J.-E. Cambron à Charles P. Dubuc pour 3 ans et 8 mois du lot No 3 quartier Est, pour $1,430, pour le dit terme.
Acte de tutelle *re*: mineurs de feu Pierre Sarrasin, nommant Clément Sarrasin, tuteur et M. Arthur Sarrasin, subrogé-tuteur auxdits mineurs.
Acte de tutelle *re* enfant mineur de feu Pierre Sarrasin et sa femme Maggie Know, nommant James Samson tuteur et Jackson Mason, subrogé tuteur audit enfant mineur.
Acte de tutelle *re* mineurs de Dame Joseph Green, appointant Joseph Green tuteur et Benamin Cohen, subrogé tuteur auxdits mineurs.
Contrat de mariage entre Dorais Panneton et Delle Isabelle Champoux, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Sam Pribag et Delle Dina Abramovitch stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Napoléon Dubois et Delle Marie-Louise Hudon, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Antonio Blanchard et Delle M.-A.-E. Brousseau stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Georges Henri Cordeau et Delle [illegible]'Elizabeth Olivier, stipulant séparation de biens.
Dissolution de société de "O'Donnell & Morrissette".

enseignements des Trois-Rivieres

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 3 au 10 août.

nte—J. H. Desroches à La Cie Logements Modernes Ltée.
nte—A. E. Paquette à A. E. Guilmette.
nte—Chs. et Chs-Edouard Hamelin à Ludger St-Pierre.
nte—D. Beaulieu à Mlle Z. Morand.
nte—L. A. Foisy, M. D., à Désiré Beaulieu.
nte—Maxime Philibert à Désiré Beaulieu.
nte—Dieudonné Gélinas à Désiré Beaulieu.
nte—Dame E. Rochon à Uldège Plante.
nte—Ths. Grenier à Geo. Vézina.
nte—Etienne Lefebvre à Sa Majesté.
nte—La Cie Immobilière des 3-Rivières à Alf. Maillette.
nte—Dme Hermine Sayer Vve C. Blais à Dame Isaac Duplessis.
nte—Vve Isaac Duplessis à Adolphe Biron.
nte—Adolphe Biron à la Corp. Episcopale 3-Rivières.
nte—Shérif des Trois-Rivières à Joseph Rivard.
nte—Claire Lamy à Léopold Lamy.
nte—Adolphe Allard à Johnny Landry.
nte—Dlle Harline Cloutier à Emile Doré.
nte—Philippe Samson à Edouard Lacroix.
nte à réméré—Emile Doré à Dame Ad. Belle-Isle.
ligation—Dame Polycarpe Lambert à Lucien Comeau.
ligation—J. O. Désilets à J. N. Bourassa.
ligation—Uldège Plante à Jean Lapointe.
igation—M. et D. Boisvert à Alph. Ferron.
ligation—Johnny Landry à J. A. Trudel.
ittance—Cie de Prêts et Cons. à J. H. Desroches.
ittance—Dlle Corinne Blais à Dame P. Lambert.
ittance—J. Ant. Frigon à Ludger St-Pierre.
ittance—Percepteur du Revenu à Succ. Phi. Gravel.
ittance—Ths. Bournival à Vve Odilon St-Pierre.
ittance—Shérif des 3-Rivières à Joseph Rivard.
ittance—Claire Lamy à Léopold Lamy.
ittance—Dlle Harline Cloutier à Emile Doré.
tance—Jos. Hubert à Emile Doré.
ittance—Vve Hubert Dusseault à Augustin Parent.
ittance subrogatoire:—Dr J. J. E. Woods et ux.; à Dame Lucy M. Caven.
nte—Ls Ernest S. de Carufel à Hector Grenier.
nte—Jos. A. Boucher à Théophile Mongrain.
nte—Nazaire Garceau à Blaise Milette.
nte—Napoléon Bruneau à Philias Vincent.
nte—Trefflé Marcotte à Dame Henri Sansfaçon.
nte—Donat Désaulniers à Jules Babineau.
nte—F.-X Lambert à Herménégilde Milot.
nte—Hervé Deschense à Léonidas Leclerc.
nte—Louis Trottochaud à Joseph Leclerc.
nte—Edmond Hubert à Jos. X. Hubert.
ligation—Wellie Larivière à Vve J. B. Frégeau.
ligation—Philias Vincent à Arsène Denoncourt.
igation—Lucien Pothier à Adolphe Belleville.
ittance—Noel Verville à Généré Verville.
ittance—Bureau et Panneton à Généré Verville.
ittance—Aug. Bellefeuille à F. X Vanasse.
ittance—Vve J. B. Frégeau à Adolphe Pérusse.
ittance—Joseph Alarie à Wilfrid Dupont.
hange—Vve Antonio Grenier à Edouard Gravel.
rtificat d'adjudication:—Corporation 3-Rivières à L. P. Mercier.

JUGEMENTS — (COUR DE CIRCUIT)

ner Fortier vs Charles Morgan, 3-Rivières, $19.50.
F. Panneton vs Adélard Ferland, 3-Rivières, $8.00.
Sauvageau & Cie vs Alfred Guay, Shawinigan Falls, $54.25.
Veillet & Cie vs Jos. Roussil, Montréal, $32.04.
E. Parent vs Théophile Ricard, 3-Rivières, $13.00.
louard Lambert vs Adjutor Beaudet, 3-Rivières, $28.30.

Ventes par les Shérifs de la Province

BEAUCE

Omer Genest vs Valère Vachon. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Justine, le 17 août 1920, à 10 heures du matin.

BEDFORD

Dame Nellie F. Flint et al vs Herbert L. Whitcomb. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Cajetan de Potton, à Mansonville, canton de Potton, le 21 août 1920, à 10 heures du matin (heure normale).

GASPE

La Corporation de St-Godefroi vs Young et al. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Godefroi, le 10 septembre 1920, à 11 heures du matin.

HULL

Dlle Belzémire Guévin vs John Vallillée. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Grégoire de Nazianze, à Buckingham, le 17 août 1920, à 10 heures du matin.

JOLIETTE

La Banque d'Hochelaga vs Louis Guilbault. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Thomas, le 31 août 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

Thomas Lacoursière vs Marie-Anne Casaubon. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Patrice de Rawdon, le 2 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

Dame Adélaide Vézina vs Joseph Herman et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Charles-Borromée, de Joliette, le 17 août 1920, à 10 heures du matin.

MONTMAGNY

Ernest N. Bosse vs François Gosselin. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Magloire, comté de Bellechasse, le 18 août 1920, à 10 heures du matin.

Roy Alexander Morrison vs Honoré Pouliot. Vente à la porte de l'église de St-Juste de la Bretonnière, le 9 septembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

J. B. Gratton vs Jh. M. Dorion et Lachute Land Company Limited, opposant. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 2 septembre 1920, à 10 heures du matin.

J. L. Emile Côté vs J. J. B. Hogue et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 2 septembre 1920, à 11 heures du matin.

Cité de Westmount vs Dame Mary Jane Robinson. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 9 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Michel Robitaille vs Urgel Brunet. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 9 septembre 1920, à 11 heures du matni.

Edmond Brossard vs J. Omer Labelle. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 9 septembre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

Les Syndics des Ecoles Protestantes vs Edith Goldberg. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 19 août 1920, à 2 heures de l'après-midi.

QUEBEC

Eva Gagnon vs Arthur Olivier. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Giles, comté de Lotbinière, le 20 août 1920, à 10 heures du matin.

Dame Emma O. Provençal vs Esdras Mercier. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Thomas de Compton, le 31 août 1920, à 2 heures de l'après-midi.

TROIS-RIVIERES

Dame Caroline Chateauneuf vs Joseph Thiffault. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Stanislas, de la Rivière des Envies, le 7 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

LOI LACOMBE

EMPLOYES	PATRONS
Desormeaux, Eug.	J. C. E. De German & Cie.
Dubé, Albert.	Canadian National Ry.
Gagné, Arthur.	F. Tremblay & Cie.
Gilman, Sam.	The Cheap Meat Market.
Jollivet, Louis, Omer.	Cie de Publication du Journal "Le Canada"
Lebeau, Jos.	J. B. Baillargeon.
Leduc, Roméo.	Cité de Montréal.
Lemoine, Jos.	A. David.
Nantel, Jos.	E. Lémire et fils, Ltée.
Pagé, Jos.	Canadian Pacific Ry.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J.-E. Seale vs D. Aylen, $38.
I. Arnovitch et al vs A. Florence, $40.
E.-S. Reacook vs F.-G. Baum, $70.
A. J. G. Guy vs H. Lacombe, $25.
A. J. G. Guy vs A. Lapointe, $27.
J. W. Pilon vs D. Doré, $38.
W. Damphousse vs L. H. Vertefeuille, & Chs. E. Verlefeille, $52.
Mde J. Gougeon & vir vs Eug. Leclair, $68.
W. Bigras vs Vve M. Caron et al., $59.
A. Turgeon vs J. P. Canovau, $70.
A. Chartier vs E. C. Howard, Chambly Canton, $45.
S. L. Contant vs Major & Sylvestre, St-Laurent, $70.
Cons. Optical Co. vs R. A. Wauman, Shawlie, $77.
C. W. Trenholme vs Cyrille Massée, Lachine.
F. Wahlin vs A. Lacasse, 19.
J. Friedman vs A. Levert, $65.
A. Connolly vs C. Bertrand, $10.
School Com. Coteau St. Pierre vs E.-J. Gray, $31.
W. P. Downey vs Elite Confectionery, $5.
A. Cadieux vs M. St-Onge, $17.
Cie des Conserves de Chambly vs R. Weiss, $40.
H. Gitterman & Co. vs H. Hibbert, $33.
A.-A. Gauthier vs St-Denis Coal & Cartage Co., $52.
Ville Montréal Nord vs R. Monette, Nominingue, $443.
A.-J. Gouin vs J.-H. Belleau, Montréal Nord.
G. Dutaud vs Mme C.-W. Chappell et vir, $47.
E. David vs Elz. Pépin, $16.
C.-P. Dubuc et al vs H. Girard, $43.
C.-P. Dubuc et al vs Art. Girard, $54.
K. & S. Fire & Rubber Good, Ltd. vs J.-E. Chevalier, $25.
A. Gitterman et al vs Ls. Lavigne, $16.
J.-O. Labrecque vs Vve Art. Goyette, $66.
Reliable Shoe Store vs L. Rochon $12.
C.-A. Belle vs Dominion Parcel Delivery Reg'd.
American Fashion Co. vs Rosaire Daoust, $12.
E. Carbray vs J. Reeves, $40.
P. Ladouceur vs Pierre Beaucage, $11.
J. Garmaise et al vs G.-W. Davis, $31.
J. Garmaise et al vs Silas Goudreau, $39.
J. Garmaise et al vs John Miller, $75.
J. Garmaise vs Jos. Guérard $12.
J. Garmaise et al vs Donat Morin, $72.
J. Garmaise et al vs Auger Hotte, $89.
H. J. S. Budyk vs H. B. Rodsito, $26.
J. G. Benoît vs Hilarion Martin, $20.
M. E. Pacpas vs G. F. Heinsley, $12.
E. Sangster vs J. F. Taylor, $29.
Claremont Grocery Co vs R. J. Foreman, $43.
C. Pharon vs Nap. Vallée, sr., $45.
P. E. Layton et al vs John Lister, Lachine, $80.
S. Legault vs N. Lefebvre, St-Clet, $35.
Jolivet & Loiselle Ltd vs E. Dupuis, $77.
H. Thibert vs Z. Lajeunesse, $13.
J. Wiseman & Co vs F. alias C. Small-Show, $12.
J. C. E. Trudeau et al vs Brault, $89.
J. P. Meloin vs A. Dubé, $72.
E. Lamontagne vs H. A. Thauvette, $59.
S. Helfenberg vs E. C. Powers, $28.
A. Charland vs L. Charbonneau, $23.
Lyon Cut Rate Drug Store vs C. P. Gaskin, $25.
J. Beaudoin vs O. Morache, $38.
B. Braumstein vs A. Viau, $12.
P. Lamontagne vs S. E. Malo, $28.
V. Leduc vs D. Aubin, $20.
L. Desbiens vs J.-W. Chappel, $27.
N. Boucher vs H. Lacoste, $12.
W. Lafaramboise vs P. Lantier, $55.
A. Souey vs J. Lafortune, $37.
L. Bruneau vs W. Boucher, $11.
John D. Duncan Co. Ltd vs Geo. Wright, $23.
E. R. Tucker vs H. Britton, $11.
A. Lamouche vs Jos. Mausette, $13.
Girouard Taxi Service vs H. deLormier, $23.
Jolivet & Loiselle Ltée vs J. R. Chamberland, $20.
W. Ouimet vs Jos. Fréchette, $50.
A. A. Haisman vs H. G. Aumet, $30.
J. F. Guérin vs A. Bélisle, $39.
R. C. Miller vs D. Perron L'Anse St-Jean, $30.
G. Vipond vs A. C. Welton, Outremont, $20.
British American Oil Co. vs Oct. Ouellette, Riv. du Loup, $33.
C. Lussier vs G. Tremblay, St-Félicien, $65.
G. Marier vs R. Daoust, $25.
J. E. Montpetit vs R. Trahon, $14.
School Com.-Verdun vs J. E. Chalifour, $58.
Maison de gros Canadien Ltée, vs A. Tremblay, $25.
S. Garmaise vs Alb. Vézina, $19.
J. B. Lelendre vs J. A. Thibaudeau, $25.
Delle A. Laroche vs C. E. Ouellet, $81.
D. M. David vs L. G. Hammaning.
J. Garmaise vs Alf. Tardy, $18.
Cohen Ltd vs O. Binette, $40.
J. Herlman Bros vs S. Clarkson & al $19.
J. Aubert vs J. B. Lanthier, $35.
P. Chevalier vs St. Denis Coal Co. Reg $43.
A. Archambault vs S. Vézina, $50.
Dalyte Electric Ltd vs S. Sperack, $36.
C. Miyette vs Vvs J. Flood, $10.
I. Sperling vs H. Martel, Montréal-Est, $22.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Wade Brown vs Connie Mole, Montréal, $500.
Cie Pub. La Patrie Ltée vs La Rosa Ltd. Montréal, $550.
Lemailleur Frères Ltée vs Alf. Mayer, Montréal, $291.
Benjamin Porthos vs C. H. Bourgeois, Montréal, $199.
Bank of Hamilton vs Mederic Archambault, Montréal, $60,000.
Aboud & Boosamra vs H. Stuart & Son, Montréal, $1,118.
A. Charbonneau vs L. Beaubien, Montréal, $204.
Mme Vve H. Bougeant vs Mme M.-A. Cauthier et vir Montréal, $758.
Mme M. A. Paradis vs James Clarke, Lachine, $195.
Cie de Ferronnerie Letang Ltd vs S. Gagnon, Pontiac, $712.
Arthur Vallée vs Jos. Gauvin, Montréal, $100.
L. S. Odiff vs W. W. Wilson, Montréal, $200.
Wingold Stove Co Ltd vs H. Laws alias L. Anneth, Montréal, $144.
Parisian Corset Co Ltd vs A. Kaner, Montréal, $158.
Dudley R. Townsend vs H. P. Chman, Montréal, $159.
Oscar Charrette vs A. Bélanger Moréal, $142.
Moses Waimer vs I. Ordensky et Montréal, $305.
Alphonse Deland vs A. E. Chap Montréal, $120.
Gurney Massey Co Ltd vs P. Para Montréal, $391.
L. C. Meunier vs Jules Charl Montréal, $344.
Nap. Morrissette vs W. Lachaine, Terrebonne, $280.
Rodolphe Leiman vs Mme Berthe Milne, Montréal, $150.
A. M. Ruthenberg vs Mme Marie B. Larocque, Montréal, $11,340.
A. M. Ruthenberg vs Mme Marie B. Larocque, Montréal, $280.
L. O. Bournival vs P. Thibault, Stbert, $80.
Rodrigue Valiquette vs J. Emile get, Montréal, $240.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dess les noms qui viennent en premier sont ceux des demandeurs, les ants, ceux des défendeurs; le l'heure et le lieu de la vente sont tionnés ensuite et le nom de l'h sier arrive en dernier lieu.

B. Bramstein vs Melle A. Boucher août à 11 a.m., 1449 Notre-Da Ouest, T. W. Proulx.
Steinmann's vs P. Germain, 17 à 1 p.m., 1398 Delorimier ave, W. Proulx.
Suc. d'Administration Générale vs A. Martin & S. B. Burkholder, août, à 10 a.m., 51 St-François vier. S. C. Marsan.
Y. Polonofsky vs J. Smith, 16 ao 11 a.m., 1162 deCastelneau T. Proulx.
A. Lamoureux vs Liboire Chalif 16 août 10 a.m., 620 Mullins, J. Desmarais.
Hoffer & Elman vs Wid. F. Leck 18 août à 11 a.m., 1315 Notre-D Est, T. W. Proulx.
A. Brownstein vs J. B. Fréchette août à 2 p.m., 1555 Ontario-Est W. Proulx.
T. Varankos vs L. G. Beauchamp août à 2 p.m., 813 Mont-Royal T. W. Proulx.
Steinman's vs Pierre Morin, 17 à 11 a.m., 208b Désiré, T.-W. Pr
B. Thouin vs L. J. Foisy, 16 août a.m., 557 Lasalle Road, L. E. chand.
J. Gauthier vs Geo. Pépin, 16 aoû 10 a.m., 951 Gounod, J. E. Cou
W. O.O Wilson et al vs Thos. Dw 18 août à 1 p.m., Coin Drumm et Sherbrooke, E. Aumais.
O. Prairie vs Ls. Langlois, 16 aoû 11 a.m. 58-60, 2nd Av., Viauville T. Robillard.
J. A. Benoit vs Bennie Brownstei M. Brownstein, T.S., 16 août 10 Marché St-Laurent, M J. A. D les.
Vve H. Joubert vs Jos. Gagnon, août à 11 a.m., 200 Delcourt, J Lauzon.
Mme Z. Malouf vs Hilaire Guilb 16 août à 10 a.m., 132 St-Louis, chine, J. A. Bourdeau.
A. Steinman vs A. Desrosiers, août à 10 a.m., 502 Orléans. J. Bourdeau.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 11 août 1920.

De nombreux changements continuent à se faire dans les prix de la ferronnerie. Ce sont pour la plupart des augmentations; et il y a pénurie dans un certain nombre de lignes, avec peu de chance de retour à la normale avant longtemps.

Les pointes à vitriers se vendent au nouveau cours de 29 cents la livre; les épingles à linge ordinaires ou à ressort sont plus chères. Les crayons d'école ont atteint $5.00 la douzaine de boîtes. Une ligne de boîtes d'allumettes est cotée plus cher. Les pinces standard pour clôture sont en hausse. Les courroies de caoutchouc ont augmenté. Les clefs à tuyaux sont plus chères. Les tondeuses pour chevaux ainsi que les machines et pièces détachées sont revisées à la hausse. Les papiers de construction sont actifs, avec tendance ferme. Les produits en broche sont rares et fermes. Les chaudières pour poêles sont soutenues, et la corde est ferme bien que sans changement. Le pétrole et la gazoline sont fermes aux cours de la semaine dernière. Les produits de fer et d'acier sont rares. Dans la liste des vieux matériaux l'acier lourd pour la fonte est plus cher, en présence de la demande de ce produit en Europe. L'antimoine, l'étain et le zinc sont un peu moins soutenus. Partout il y a une activité remarquable pour l'été dans les centres de gros, car les affaires de campagne sont actives.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Acier à machinerie, fini fer.	5.35
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.80
Acier à pneus	5.50
Acier à bandes	5.30
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs	5.95

TOLES

Tôle noire en feuilles:	Les 100 lbs
Calibre 10	10.00
Calibre 12	10.00
Calibre 14	10.10
Calibre 16	10.45
Calibre 18-20	10.45
Calibre 22-24	10.50
Calibre 26	10.50
Calibre 28	10.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 20	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 16	10.25

Tôle anglaise:		
Calibre 28	13.00	13.50
Calibre 26	12.75	13.25
Calibre 24	12.15	12.65
Calibre 22	11.80	12.30
Calibres 18 et 20	11.35	11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques	0.06¼	0.06¾
Pneus à bicycle	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	30.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	....	22.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent pieds	
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 11 août 1920.

Le marché de la peinture est maintenant plus calme de tous cotés. Le mois d'août est considéré comme un mois calme et les affaires traitées ces jours-ci sont plutôt faites avec des facteurs importants, divers manufacturiers,

etc. On continue à faire un peu de réassortiment. Les prix se maintiennent sans changement et il se passera probablement quelques semaines avant que des changements puissent être envisagés par les manufacturiers. La difficulté de se procurer la matière première existe toujours, et bien que certains produits puissent finir par arriver, d'autres vont souvent manquer. L'huile de lin a baissé d'environ 5 cents par gallon pendant la semaine et elle est en abondance. La térébenthine peut s'obtenir en plus grande quantité. Le shellac a été diminué de prix et est plus abondant. Le mastic et le verre sont sans changement, bien que le ton sur le verre soit ferme et que le double diamant soit rare. Il n'y a pas eu de changement pour le blanc de plomb à l'huile.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple. . . .	2.75	2.85
Par petits lots.	2.85	2.95

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	1.85	1.90
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils.	1.87½	1.92½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre.	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1. .	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall. . . .	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille. . . .	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.95
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs . . .	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher .	4.00
B-H Fresconette, blanche . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher .	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor .	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.80
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramâa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint . .	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche . .	5.05
Sherwin-Williams, couleurs . .	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . .	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs . .	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor .	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche.	5.55
Maple Leaf, couleurs.	5.30
Maple Leaf, à plancher . . .	4.75
Pearcy, préparées, blanches. .	5.00
Pearcy, préparées, couleurs . .	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall. . . .	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

LEURS

5	0.13¾
1	0.12
1	0.12¾
7	0.11¼
1A	0.10¾
1B	0.09¾
cy	0.15
n	0.13½
ndard	0.12
ular	0.10½
n	0.09

es lignes ci-dessus sont sujettes à escompte au commerce pour la te en quantité.

Titre 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
à 34	20.80	24.85
à 40	21.80	26.40
à 50	23.50	30.00
à 60	24.60	30.80
à 70	26.50	32.70
à 90	.....	48.85
à 94	.....	49.80
à 100	.....	58.55
à 105	.....	65.35
à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

n rouleux de 36 pouces de large, ontenant 108 ou 216 pieds carrés. haque rouleau contient les clous, e ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
Surface grise unie).

ponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

Surface ardoise).

ge ou vert (108' x 36")	4.00
ge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
fini caoutchouc gris).

ti	2.40
lis	2.75
is (rouleaux de 108 pieds arrés seulement)	3.10
antite (surface sablée).	
i	2.20
is	2.55
lis (rouleaux de 108 pieds arrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
ponset noir 36"x500'	2.90
onset enduit 36"x500'	3.40
onset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

lbs 400 pieds carrés	2.50
bs 400 pieds carrés	3.75
lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

onset noir	gallon	1.05
onset rouge ou brun	"	1.65
ponset vert	"	3.20
r canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril.	8.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.75
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue.	1.30
Fibre surprise.	1.30
Feuille 'Stag".	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal.	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Presets.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputaton de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation.. .. .. $36.75

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited
Manufacturers of Harness Established 1866
42 Wellington Street East, Toronto

La Construction

AMQUI

Plans préparés pour une école. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: A. Beaulieu. Architecte: Oscar Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Soumissions seront demandées sous peu par l'architecte.

BATISCAN

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Philippe Lanouette. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Bois non acheté.

CACOUNA

Agrandissement du Couvent des Soeurs de la Charité. Travaux à faire à la journée.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $6,000. Propriétaire: Arthur Marchand, rue Mercier. Entrepreneur général: Trottier, Villeneuve & Lacroix, Inc., rue Lejeune, Trois-Rivières.

2 maisons à logement $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Alcide Béchard. Contrats à accorder pour l'électricité et plomberie.

CHAMPLAIN

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Ernest Leblanc. Contrats à accorder pour maçonnerie, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Pas de matériaux achetés.

EAST ANGUS

Eglise $304,000. Architectes: Audet et Charbonneau, 194 Parc Georges Etienne Cartier, Montréal et 74 rue King, Sherbrooke. Entrepreneur général: Jos. Gosselin Co., 85 rue Dalhousie, Lévis. Plâtrage: Geo. Therrien, 66 rue Fraser, Lévis. Peinture: Ovide Lachance, 25 avenue Bégin, Lévis.

LACHINE

Ecole $100,000. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: Albert St-Denis, 52, 15e avenue. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions reçues par les architectes jusqu'au 17 août courant. Plans et spécifications chez les architectes.

LANDRIENNE

Ecole $7,500. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: J. O. Lambert. Entrepreneurs généraux: Arthur Lambert et Jos. A. Perron, Landrienne, P. Q.

L'EPIPHANIE

Ecole $4,000. Architecte: Département de l'Instruction Publique, Québec. Entrepreneur général: Sylvani Roch, l'Epiphanie. Fera faire les travaux à la journée.

MARCHAND

Gare du Can. Pacific Ry $6,000. Soumissions reçues au bureau central de la compagnie à Montréal, sans date de clôture. Plans et spécifications au bureau de Montréal.

MONTREAL

Eglise $25,000. (Eglise Ste-Gertrude) Montréal-Nord. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Entrepreneur général: H. Bergeron, rue de Paris, Montréal-Nord. Fondation, charpente et peinture par l'entrepreneur général. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage.

Ecole St Georges, coin des rues Baldmere et Tellier. Architectes: Vautrin et Bernier, 92 rue Notre-Dame Est. Entrepreneurs généraux: Fournier et Brunet, 89, 2ème Avenue, Lachine. Charpente, plâtrage et peinture par les entrepreneurs généraux. Balance des sous-contrats à accorder.

4 logements $7,000. Boulevard Gouin. Propriétaires et entrepreneurs généraux: A. et F. Billet, 6158 avenue Peloquin. Toiture, fournaise plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés. Prix demandés immédiatement. Travaux seront faits par les propriétaires à la journée.

Succursale de la Banque d'Hochelaga, rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent. Fondations: E. Meloche, 305, 5ème avenue, Rosemont. Tous travaux à exécuter par les différents corps de métier sous la surveillance de l'architecte.

Atelier $8,500. Propriétaire: Daprato Statuary, 966 rue St-Denis. Entrepreneurs généraux, fondations, maçonnerie, briques, charpente, plâtrage et peinture: Collet et Frères, 119, 1ère avenue, Maisonneuve. Le propriétaire pourra accorder la balance des contrats sous peu.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Dumesnil, 2638 rue Iberville. Pas de matériaux requis. Tous travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: Horace Filion, 44 rue Duquesne. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant besoins.

2 résidences $10,000, avenue Maplewood. Propriétaire: Ultra Modern Construction. Architectes: Bastien et Cartier, 76 rue St-Jacques. Soumissions reçues par architectes pour électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture, sans date de clôture. Plans et spécifications chez les architectes. Architectes demandent prix pour toiture, fournaise, plomberie et planchers.

Réparations à résidence $4,500. Propriétaire: Metropolitan Investment Corporation, 9 rue St-Jean. Entrepreneur général: Z. Héroux, 1644 rue St-Denis. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Hangar $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: Leclaire Bros., 942 avenue Henri Julien. Travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence $4,000. Propriétaire: A. Malo, 6457 rue Chambord. Fera faire tous travaux à la journée.

Réparations à résidence $800. Propriétaire: Marcel Duranleau, 2646 rue Iberville. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence $2,000. Propriétaire: Dame H. Contant, 46 rue Ste-Famille. Fera faire les travaux à la journée. Achète les matériaux à mesure des besoins.

Réparations à magasin et résidence $1,200. Propriétaire: Succession Latreille, 340 avenue Hôtel de Ville. Feront faire tous travaux à la journée. Matériaux en mains.

Station de gazoline $8,000. Coin des rues Notre-Dame et Ste-Marguerite. Propriétaire: Consumers G line Supply Co. Ltd, rues St-Ur et Marie-Anne. Entrepreneurs néraux: Church & Ross, 110 Cathcart. Feront faire tous trav à la journée. Pas de matériaux quis.

Réparations à entrepôt $34,000, Monarque. Propriétaire: Mol Brewery, 906 rue Notre-Dame Entrepreneurs généraux: Churc Ross, 110 rue Cathcart. Feront f tous travaux à la journée. Pas matériaux requis.

Garage $14,500, 40 rue Ste-A Propriétaire: Dominion Transport 5 Place d'Youville. Entrepren généraux: Murray & McRitchie, rue Stanley. Feront faire tous vaux à la journée. Pas de matér requis.

Résidence $4,000. 252 rue Leb Propriétaire et entrepreneur géné A. Turcotte, 2780 rue St-Hubert. vaux à faire à la journée. Prop taire achète matériaux à mesure besoins.

Résidence $3,500. Propriétaire: Gendron, 202a rue Villiers. Trav à faire à la journée par le prop taire, qui achète matériaux sui besoins.

3 résidences $30,000, avenue Wil N. D. G. Propriétaire et entrepre général: J. Gilletz, 22 rue Ma Architecte: D. J. Crighton, 851 nue Oxenden. Entrepreneur gén demande prix pour boiserie et bri

Entrepôt $14,600. Rue St-Patr Propriétaire et entrepreneur g ral: Canadian Rolling Mills, 107 Hamilton. Propriétaire fera f balance des travaux à la journée. de matériaux requis.

Fabrique de chaussures $16, coin des rues Lafontaine et Vis tion. Propriétaire: Smardon S Co. Ltd, 593 rue Visitation. Ar tectes: Ross & McDonald, 1 rue mont. Entrepreneurs généraux: bertson Bros., rue Desnoyers. corderont sous-contrats. Pas de tériaux requis.

Réparations à résidence $2,000. priétaire et entrepreneur géné John Walsh, 3230 rue Drolet. vaux à faire à la journée par le priétaire qui achète matériaux.

Réparations à résidence $1 179-181-183 rue Notre-Dame Est. priétaire: Succession L. A. St-L 179 rue Dotre-Dame Est. Entre neur général: J. Vezina, 122 Beaudry. Fera faire tous travau la journée. Pas de matériaux quis.

Résidence $3,000, rue Stewart rue Abraham. Propriétaire, en preneur général, maçonnerie, c pente, toiture, plâtrage et peint A. C. Dixon, 2642 rue Mance. cordera contrat pour électricité fera faire balance des travaux journée. Tous matériaux achetés

QUEBEC

Garage public $5,000, 5ème Limoilou. Propriétaire: R. Jobi 8ème avenue, Limoilou. Travau faire à la journée.

Grange $200. Propriétaire: F. chance, 19ème rue, Limoilou. vaux à faire à la journée.

Résidence $4,000. Propriétaire L. Denis, 380 rue de la Reine. En preneur général: A. Deslauriers, rue St-François.

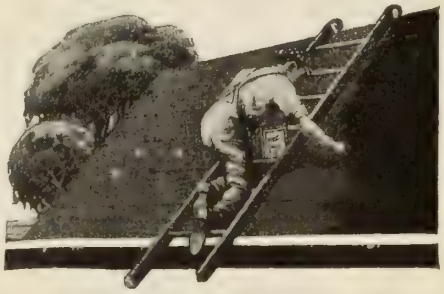
Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

L'ETE est arrivé, amenant avec lui une demande croissante de ces produits Barrett. Assurez-vous d'être bien approvisionné—laissez le nom Barrett augmenter votre réputation et vos profits. C'est exactement ce qu'il fait.

Ciment Liquide à Toiture Everlastic

SANS égal pour restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Il a la consistance de la mélasse épaisse. Il est facile à appliquer et sèche rapidement en une couche dure, élastique et extraordinairement durable. A l'épreuve de la moisissure, des acides, alcalis et fumées. A la même base que le "Specification Pitch" de Barrett qui est fameux pour ses qualités imperméables. Se vend prêt à l'usage en empaquetages allant de la boîte d'une pinte au baril de 40 gallons.



Elastigum Ciment Plastique à Rapiécier

LE ciment plastique aux mille usages résistant, élastique, adhérent, imperméable. Facile à appliquer, adhère obstinément aux surfaces humides ou sèches.

Sans égal pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, garnir les corniches, enduire les citernes, etc. Sa durée et son élasticité ne sont pas affectées par les changements de température. Il reste adhérent malgré les conditions atmosphériques les plus rigoureuses.

L'Elestigum est un matériel de réparation populaire pour lequel les marchands trouveront cette année une demande extraordinaire.

En boîtes de 1 lb (24 à la caisse); paquets de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs; 1-2 barils (environ 300 lbs) et baril (environ 600 lbs).

VOICI quelques autres produits de Barrett prêts à faire de l'argent pour vous. Ils portent tous le nom de Barrett—et ils sont tous de la qualité Barrett—la populaire couverture caoutchoutée Everlastic, la peinture élastique au carbone Everjet, le Ciment à chaudière Nox-Aer-Leek, Créonoid (huile contre les mouches) Destructeur de poux et pulvérin à vaches.

ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.S. SYDNEY, N.S. The Barrett Company LIMITED MONTREAL WINNIPEG TORONTO VANCOUVER

Macaroni
Marque Superieure

Le nouveau macaroni qui est tout ce que son nom comporte:

SUPERIEUR comme saveur.
SUPERIEUR comme qualité.
SUPERIEUR en tous points.

Le Macaroni Supérieur est fait avec le plus beau blé dur Canadien par des experts dans une fabrique claire et moderne.

Examinez votre stock de macaroni, vermicelle et spaghetti et faites une commande d'essai de la marque Supérieure — le Macaroni qui est réellement supérieur.

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA

Sainsbury Bros.

116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER 134 Abbott St. | WINNIPEG, Man. 510 Confederation Bldg | TORONTO 215 Board of Trade Bg. | HALIFAX 223 Hollis St.

The Superior Macaroni Co. Ltd.

TORONTO, ONT.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 11 août 1920.

Le marché de l'alimentation est assez actif dans certaines lignes. Le beurre, les viandes cuites et conserves, les oeufs et le poisson sont en grande demande. Plusieurs articles ont changé de prix: le beurre, le saindoux, le shortening et quelques genres de poisson ont diminué, tandis que les oeufs, les porcs vivants et le vieux fromage sont cotés plus cher.

Les gens qui vont en pique-nique ou qui vont camper consomment des quantités considérables de poisson, de viandes cuites et conservées ainsi que des oeufs. Autrement le commerce de la ville est quelque peu limité. Il y a eu d'assez bons arrivages de porcs aux abattoirs, mais sur le lot il n'y a qu'un nombre limité de qualité supérieure et c'est une des raisons qui ont contribué à faire augmenter le prix du porc vivant ou paré.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	48.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	52.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule	....	49.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.33
Jambon et langue, la lb.		0.35
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits		0.66
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.40
14-20 livres	....	0.48
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.45	0.53
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.26
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.27
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.28

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.29	0.30
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut	....	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	....	0.60
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.58	0.64

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

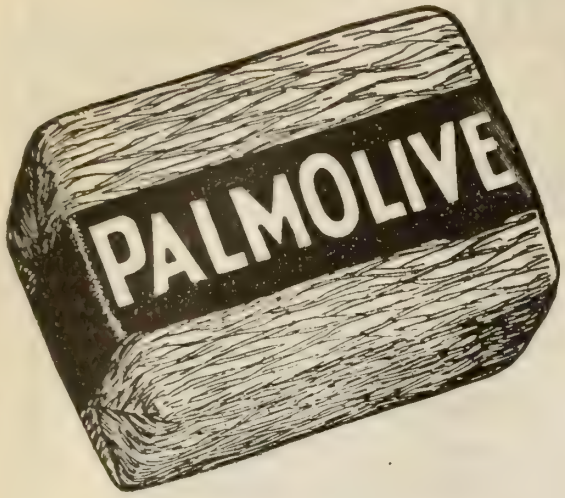
Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.16
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.50
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.50
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 11 août 1920.

Le marché de l'épicerie, bien que calme sous certains rapports, est actif dans d'autres; et l'on s'attend à ce que l'activité reprenne sur toutes les lignes en général d'ici quelques semaines. Il y a un certain nombre de changements dont la plupart sont dans le sens de la hausse, bien qu'il y ait une ou deux diminutions notables. La mélasse a diminué de 10 cents le gallon



Le Savon le plus populaire du Monde

La prochaine fois que vous rencontrerez un voyageur d'épicerie en gros, priez-le de vous parler de la demande extraordinaire de Palmolive. Il vous dira comment la puissante publicité. Palmolive dans les magazines et journaux Canadiens et Américains, est en train de créer de nouveaux consommateurs par millions.

Palmolive est le savon que le voyageur d'épicerie en gros aime le mieux à vendre, parce que c'est celui qui se vend le mieux, parce que c'est le plus profitable aussi bien pour le marchand de gros que pour le détaillant, parce qu'il ne manque jamais d'occasionner des ventes répétées.

Les ventes de Palmolives ne ralentissent jamais. Elles vont toujours en augmentant dans chaque territoire.

"Demandez a n'importe quel voyageur d'Epicerie en gros"

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited

Toronto, Ontario.

Le meilleur Sel

Depuis des années les produits de la Compagnie "Canadian Salt" tiennent le premier rang.

La qualité et la pureté les caractérisent:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR

SEL A FROMAGE WINDSOR

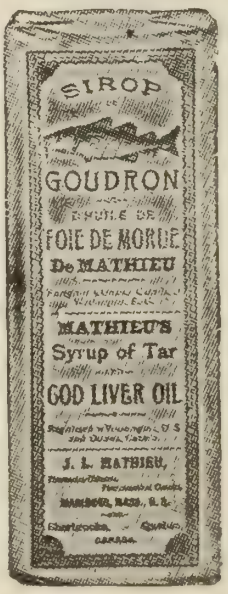
L'usine la mieux aménagée du Dominion jointe à l'habilité scientifique du personnel, sont parvenues à rendre nos Sels fameux dans tout le Canada, pour l'usage domestique, sur la ferme ou à la laiterie.

FAITS EN CANADA

The Canadian Salt Co., Ltd.

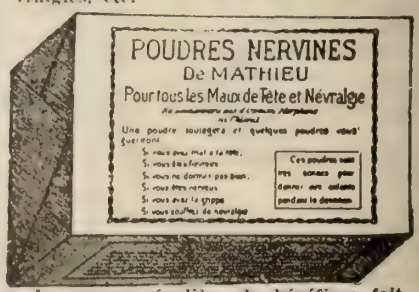
WINDSOR. Ont.

LES LIGNES DE MATHIEU EN STOCK SONT MIEUX QUE DE L'ARGENT EN BANQUE.



L'efficacité du sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue comme fortifiant et comme remède au rhume, à la grippe, au rhumatisme, à la fièvre, en a fait un produit qui se vend constamment. Vous pouvez le recommander avec la certitude que vos clients en auront toute satisfaction. Pour les enfants il n'a pas son égal, surtout pendant les mois froids de l'hiver.

Lorsque vous vendez les poudres nervines de Mathieu, vous offrez un remède exceptionnel pour les maux de tête, névralgies, etc.



La marge régulière de bénéfices fait de ces produits une proposition appréciable et vous pouvez être absolument certains qu'ils justifieront votre haute recommandation.

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire
SHERBROOKE, P. Q.

et les amidons sont en baisse. Les sirops blanc et de blé d'Inde sont également réduits. Le mincemeat et le catsup ont augmenté, de même que quelques lignes de marinades, sauces à salade, sauces Chili, poudres à gelée et à crème à la glace. Les confitures sont cotées plus cher. Les homards mis en boîte cette année sont sur le marché à un prix plus élevé et on cote de nouveau l'huile d'olive venant de France. Tout le sucre raffiné se vend maintenant sur la base de $24.00. La fécule de pomme de terre a diminué de prix.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille.		15.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	1.20	1.22
No 3 C.W.	1.18	1.20
Extra Feed.	1.18	1.20
No 1 Feed.	1.17	1.18
No 2 Feed.	1.15	1.16
Orge:		
No 3 C.W.		1.80
No 3.		1.78
No 4 C.W.		1.74
Feed.		1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	24.00
Acadia, extra granulé.	24.00
St. Lawrence, extra granulé.	24.00
Canada, extra granulé.	24.00
Dominion Cristal, granulé.	24.00
Glacé, barils.	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.).	24.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	23.60
Jaune No 2 or.	23.50
Jaune No 3.	23.40
Jaune No 4.	23.20
En poudre, barils.	24.10
En poudre, 50s.	24.30
En poudre, 25s.	24.50
Cubes et dés, 100 lbs.	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	26.50
En morceaux Paris, barils.	24.60
En morceaux 100 lbs.	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	25.00
En morceaux cartons 5 lbs.	25.75
En morceaux cartons 2 lbs.	26.50
Crystal Diamond, barils.	24.60
" " boîtes 100 lbs.	24.70
" " boîtes 50 lbs.	24.80
" " boîtes 25 lbs.	2500
" " caisses de 20 cartons.	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.10
½ barils.	0.10½
Kegs.	0.11¾
Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse.	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	7.75
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Ile de Montréal.	
Tonnes.	1.65
Barils	1.68
Demi-barils.	1.70

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.50

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé).	0.13½
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie).	0.12½
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.85
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges.	....	2.00
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.90
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1.	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

	La livre	
Café—		
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.53
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—	La douz.	
Boîtes, 1 lb		3.80
Boîtes, ½ lb		3.00
Boîtes, ¼ lb		1.60
Petite taille		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés		54.25
Short, wagons mélangés		61.25
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.		3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal		66.00
f.o.b. Fort William		64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.21

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	3.50
Concombres, manne	6.00
Chicorée, douz.	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple	....
Chou (Montréal) caisse	6.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb.	0.50
Raifort, lb.	0.60
Laitue (Boston), caisse	5.50
Poireaux, douz.	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	....
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien)	0.75
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.	1.75 2.00
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50 15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50 3.75
Radis américains, douz.	0.75
Epinards, baril	6.00
Navets, (Québec) sac	2.50
Navets (Montréal)	2.00
Tomates, serre, lb.	0.40
Laitue, Floride (manne)	9.00
Persil américain, douz.	1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	10.00
Cresson (douz.)	0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
Figues, 2½s, la lb.	....	0.45
" 2½s, la lb.	....	0.48
" 2½s, la lb.	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.13
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.	....	0.30
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

LES EPICES

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.30

Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Rien de Meilleur que les Brosses

SIMMS

La supériorité des Simms sur les autres brosses et balais est le résultat de 54 années d'efforts consciencieux pour produire une ligne de brosses et balais qui soient parfaits comme matériel et comme construction.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Brosses
Petits balais
Pinceaux à peinture
Brosses à chaussures
Brosses à poêles
Brosses à plancher
Brosses à savonner

Chacun des articles ci-dessus est d'une vente certaine et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Mettez en stock notre ligne et emparez-vous du commerce de brosses et balais de votre district.

T. S. Simms & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.
MONTREAL TORONTO LONDON

FAITES RENTRER VOTRE ARGENT 12 FOIS PAR AN

Un plus gros volume d'affaires avec une coupe propre et une emballage qui se vend vite, est pour l'épicier la solution des problèmes du jour. Les frais généraux augmentent—ses bénéfices sont restreints dans certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.

"Easifirst" de Gunn conquiert la majorité de la clientèle partout où il peut être seulement exposé.

Il a la qualité. Il est aimé des ménagères qui s'y connaissent.

Mettez en Stock Easifirst
Il se vend

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites a Niagara Falls

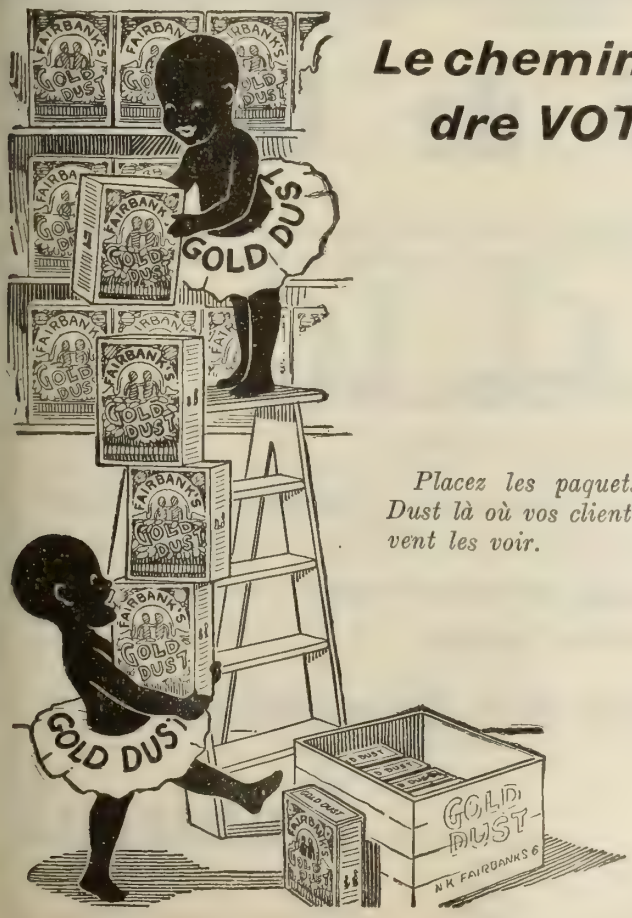
Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA



Placez les paquets Gold Dust là où vos clientes peuvent les voir.

Le chemin le plus court pour atteindre VOTRE livre de commande

Gold Dust sur vos rayons en pleine vue signifie Gold Dust sur votre livre de commande. Les Canadiennes, après avoir lu notre publicité, n'ont qu'à le voir pour l'acheter.

Mettre en stock ce produit Canadien signifie de bons bénéfices pour vous et un roulement rapide par des ventes répétées.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les aliments marins de la

MARQUE BRUNSWICK

sont une ligne idéale pour l'été

Donnez une place dans vos étalages d'été aux aliments hygiéniques de poisson de la marque Brunswick et faites remarquer à vos clients comme ils sont pratiques pour préparer pendant les chaleurs des mets savoureux et appétissants qui ne demandent aucune cuisson.

Placez une ligne complète de **produits marins de la marque Brunswick** sur votre comptoir et sur vos rayons. Vous en aurez la vente.

¼ Sardines à l'Huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies. (Boîtes rondes)
Harengs Marinés
Harengs sauce tomate.
Clovisses.

CONNORS BROS., LIMITED,
BLACK'S HARBOR, N. B.

Le Roastbeef de CLARK

M. l'Epicier, vaut la peine d'être poussé en cete saison. Boeuf du plus beau choix, délicieusement cuit et pressé de façon à se couper facilement en tranches. Economique pour votre client et avantageux pour vous.

LE SPAGHETTI DE CLARK

avec sauce tomate et fromage

Un mets savoureux et satisfaisant préparé avec les ingrédients les meilleurs. Est appétissant et nourrissant tout en étant de prix modéré.

Les "Bonnes Choses de Clark" sont toutes de bonne vente.

Faites en Canada, par des Canadiens.

W. Clark, Limited Montréal

Fraises et Framboises

Récolte 1920

Notre conserve de l'année est maintenant prête à livrer. Faites avec les fruits les plus choisis et fraîchement cueillis, additionnés simplement de sucre de canne de toute première qualité, nos confitures sont absolument hygiéniques et pures.

La Marque

OLD CITY

est d'ailleurs avantageusement connue pour ses produits supérieurs, fabriqués dans une usine des plus modernes et des mieux équipées où tout le travail se fait dans des conditions d'hygiène et de propreté exceptionnelles.

C'est le moment de renouveler votre stock. N'hésitez pas à commander les produits de la récolte nouvelle. Vous les vendrez rapidement et en retirerez de bons bénéfices.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées. Catsups et sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

Les Post Toasties

sont les plus demandés de tous les flocons de maïs

La supériorité de ces flocons, assure non seulement la vente présente mais encore une popularité continue.

Tenez-vous bien approvisionnés

La demande est certaine. Le bénéfice est bon.

Le même traitement équitable qui a créé notre réputation se retrouve dans le commerce depuis le gros jusqu'au consommateur.

Canadian Postum Cereal Company, Limited
WINDSOR, ONTARIO.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited
Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

KLIM

Le lait pur séparé en poudre

Ne surit pas et ne se gâte pas pendant les chaleurs

Un fait convaincant qui fait de KLIM un grand favori en été. Il n'y a pas de perte. Il n'exige pas de glace pour le rafraîchir. KLIM est une poudre sèche — l'élément nutritif solide du lait pur séparé pasteurisé. KLIM, à son état sec, reste doux et frais dans la boîte jusqu'à complet usage. Lorsqu'il est dissous dans l'eau, KLIM prend la forme et le goût du lait séparé liquide et sous cette forme il surit avec le temps tout comme tout autre lait surit sous forme liquide. Cette action normale prouve que KLIM est naturel, qu'il est simplement l'élément solide du lait séparé sans addition d'adoucissant, d'adultérant ou d'ingrédient de préservation.

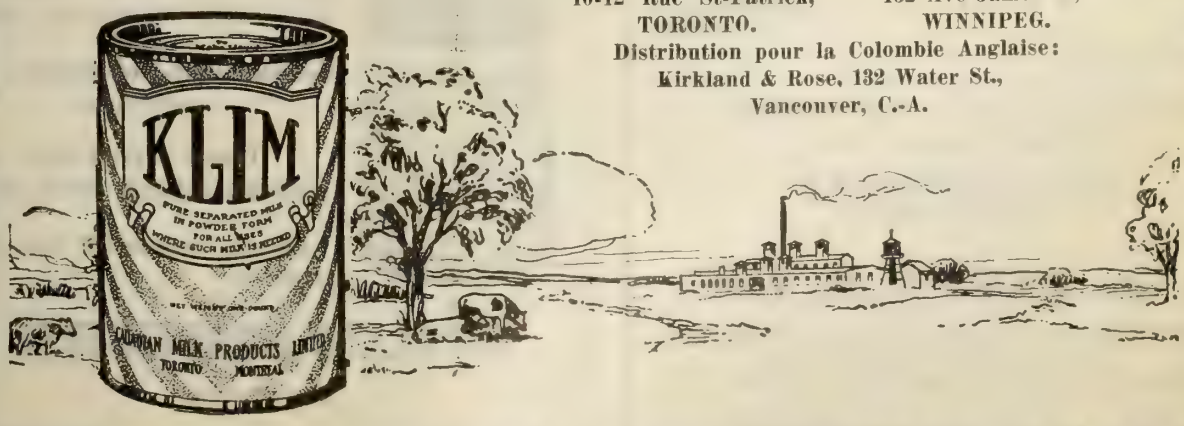
Il peut être réduit à l'état liquide en un instant; il suffit pour cela d'en mélanger une certaine quantité dans de l'eau et la provision pour un repas ou pour la journée est prête. Dites à vos clients de ne mélanger KLIM qu'en petites quantités suivant les besoins. Le KLIM restant dans la boîte est toujours frais et doux — prêt à servir pour la cuisine, pour additionner au thé, au café et au cacao et pour tous les usages où le lait séparé donne satisfaction. KLIM est pratique, économique, absolument pur et recommandable.

Vous devriez avoir une provision de KLIM en trois dimensions — boîtes d'une demi-livre, d'une livre et de dix livres. Les clients commencent ordinairement avec les petits modèles. Les consommateurs réguliers achètent la boîte de dix livres par économie.

Commandez dans les maisons d'épicerie en gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED

319 Rue Craig Ouest, MONTREAL. — 81 Rue Prince-William, ST. JOHN.
10-12 Rue St-Patrick, TORONTO. — 132 Ave James E., WINNIPEG.
Distribution pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose, 132 Water St., Vancouver, C.-A.



Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraichissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.

NE DITES JAMAIS "TEINTURE" — DITES "RIT"

Rit se vend facilement chaque jour de l'année

RIT

Lave et teint en une seule opération. Fait le travail instantanément. -- Couleurs fixes. -- Pas d'ébullition. **10c.**

La demande pour RIT n'a pas beson d'être créé—elle existe maintenant. Elle va en augmentant tous les jours. Des milliers de femmes dans tout le pays emploient RIT régulièrement. Il a acquis la réputation générale d'un article de réelle valeur.

Les grands Magazines nationaux qui ont la plus grande circulation parlent du RIT à des milliers de Canadiennes. A ceci ajoutez la publicité dans les journaux locaux qui atteignent directement vos clients actuels et qui en amène à votre magasin d'autres qui peuvent être appelés à devenir des clients régéuliers.

Nous vous offrons également une coopération appréciable pour votre magasin, sous forme d'étalages de comptoirs attrayants, découpés de magasin et affiches en couleurs douces, naturelles et flattant l'oeil de même que des prospectus portant votre nom, pour distribuer au comptoir ou par la poste. Vous pouvez les avoir en Français ou en Anglais, ou encore dans les deux langues.

De telles aides de vente relient directement votre magasin à notre campagne de publicité et vous mettent à même d'écouler rapidement la marchandise et d'encaisser le produit de ventes promptes et des bénéfices rapides.

Sunbeam Chemical Company of Canada, Limited

84-90 JARVIS STREET, - - TORONTO, CANADA

Egalement à Chicago, New-York, et Los Angeles.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,000,000
Capital versé et Réserve - - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 30,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque. Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Evitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les enuuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

Téléphone 6632

JOS. TANGUAY
FABRICANT DE CHAUSSURES

34 Rue du Roi, - - - QUEBEC.
Angle St-Dominique,

Tél. 372w Résidence: Tél. 2764w

ALBERT DONATI
MARCHAND-TAILLEUR

Habillements Pressés et Nettoyés avec soin et promptitude.

29, rue Saint-Joachim, - QUEBEC.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

LE TAUX DE L'INTERET

Son influence sur le prix de revient.

Le taux de l'intérêt ou prix de l'argent subit les fluctuations de l'abondance des capitaux.

Ainsi, en 1884, le Dominion du Canada empruntait à 3 1-2 p.c. et à 2 1-2 p.c. en 1897. Depuis lors, le taux de l'intérêt, pour les fonds fédéraux canadiens, a monté graduellement jusqu'à atteindre 5 1-2 au temps des divers emprunts de la Victoire.

D'autre part, les Etats-Unis ont des effets publics appelés Consolidés (consols) qui supportent un intérêt de 2 1-2 p.c. seulement. La République voisine a contracté sa dette de guerre à un taux d'intérêt variant de 3 1-2 à 4 1-2 p.c. Plus près de nous, la dette consolidée de la ville de Montréal est représentée par des titres dont l'intérêt s'échelonne de 3 à 7 p.c.

Bien que ce soit une chose dont on ne tient pas toujours assez compte dans nos préoccupations quotidiennes, le taux général de l'intérêt,— qui est un effet avant d'être une cause,— a une influence énorme sur la vie économique d'un pays et, en particulier, sur sa production industrielle.

Prenons, par exemple, la différence existant entre le service des intérêts d'un emprunt public négocié à 5 1-2 p.c. et d'un autre négocié à 4 p.c. Sur un emprunt d'Etat de $600,000,000, comme ceux auxquels nous a habitués la guerre, cet écart de 1 1-2 p.c. représente un déboursé annuel de $9,000,000. Si l'emprunt a une durée de 15 années, cela veut dire un gain de $135,000,000,— à supposer que l'écart provient d'une baisse,— sans compter l'intérêt accumulé de cette somme placée au taux normal.

Et dans l'exemple que nous imaginons ici, il ne s'agit que d'ne fraction de la dette d'un pays donné. Cette économie, qui résulte de la différence que nous supposons dans le taux de l'intérêt, grossit nécessairement avec la dette à laquelle celui-ci s'applique. Cette économie, à son tour affectée disons aux travaux publics, serait productive de richesse et d'aisance.

Il en va de même pour les avantages consentis au commerce. La somme des capitaux prêtés sous toutes les formes par les banques au commerce et à l'industrie est colossale et, là encore, le taux de l'intérêt joue son rôle de régulateur. Car, ceux qui ont quelques notions de comptabilité le savent, dans les entreprises sagement administrées, qu'il s'agisse de capital souscrit et versé ou de capital emprunté, tout l'intérêt du capital engagé dans une affaire est calculé au taux normal et porté au compte de la production. Le taux de l'intérêt figure ensuite naturellement, dans le prix de vente au consommateur.

C'est ce qui explique comment le prix de l'argent qui est actuellement très élevé a si largement contribué à la hausse du coût de la vie. C'est ce qui explique aussi en partie comment, dans le domaine du commerce international, les barrières tarifaires ne parviennent pas toujours à empêcher l'importation de certains produits, qui viennent faire une concurrence parfois victorieuse à la production indigène d'une contrée.

C'est en constatant des faits de cette nature qu'un économiste anglais du XVIIIe siècle disait: "Suivant que le prix de l'argent est plus ou moins élevé toutes entreprises sont plus ou moins coûteuses." Il disait aussi: "L'intérêt étant chez nous presque au double de ce qu'il est chez les Hollandais et dans d'autres pays, la même dépense doit nous être deux fois plus à charge qu'à eux."

Les deux formules sont d'un raccourci vigoureux, écrivait naguère M. Auguste Deschamps dans la "Revue d'Economie politique" "Elles expriment d'un mot que l'nitérêt se répercute, pour les alléger ou pour les alourdir, suivant son taux, sur chacune et sur l'ensemble des charges de l'entreprise; car l'argent est la substance commune de tous les frais à faire. La conséquence en est que la politique des bas salaires et du bas prix des matières premières peut être vaine et laisser le pays dans l'impossibilité de vendre à meilleur marché que des nations qui cependant payent plus cher leurs ouvriers et leurs matières. Il suffit que chez ces nations le taux de l'intérêt soit assez au-dessous de ce qu'il est chez nous pour que le prix de revient s'en trouve chez elles allégé plus que ne l'allègent chez nous le bas prix de la matière première et le bas prix du travail. Ainsi s'explique, par exemple, d'après le même auteur, que, bien qu'en Hollande les salaires soient plus élevés qu'en Angleterre, les Hollandais cependant réussissent à vendre aux Anglais des marchandises que l'Angleterre fournit elle-même.

"Si on considère que dans le prix de revient entre l'intérêt de toutes les sommes exposées, non seulement en matières premières et en main-d'oeuvre, mais en emplacements, en installations, en outillage, en transport, on est frappé de l'importance qu'a le taux de l'intérêt pour un pays qui veut exporter beaucoup."

Il s'ensuit donc que, pour réduire sensiblement le coût de la vie et nous mettre en mesure de rivaliser avec les autres nations sur les marchés extérieurs, il nous faudra travailler à réduire chez nous le taux de l'intérêt. Mais on aurait tort de croire qu'il suffira pour cela d'un article de journal, d'un discours et d'un texte législatif.

Le taux de l'intérêt dépend de l'abondance des capitaux, ou, plus justement, du rapport qui existe entre l'abondance des capitaux disponibles et l'intensité de la demande de ces mêmes capitaux. Et comme, dans un pays neuf tel que le nôtre, où tout est à faire, la demande de capitaux disponibles est toujours formidable, si nous ne voulons pas être submergés par l'argent étranger, auquel il ne faut cependant pas fermer la porte, il est de notre intérêt de pourvoir nous-mêmes de fonds nos industries. Nous n'y parviendrons que par l'épargne pratiquée à tous les degrés de l'échelle sociale et à tous les moments du jour.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308 797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

Tél. Bell No 38 Tél. Résidence 81

Latendresse & Fils

MARCHANDS DE
Ferronneries, Huiles, Peintures, Vitres, Etc.
Pneus et accessoires d'autos.
Spécialité: Matériaux de Construction.
Une visite est sollicitée.

POINTE-AUX-TREMBLES.

Tél. St-Louis 4604

J. A. DESAUTELS

MANUFACTURIER DE CHAUSSURES

1080 Des Erables, - MONTREAL.

J. A. LANGLOIS, Gérant. J. U. LAMBERT, Représentant.

Tél. Lasalle 127

VICTOR VARIN

MANUFACTURIER ET MARCHAND DE
Bois, Portes, Châssis, Balcons, Escaliers, Etc.

225-231 Moreau, - - MONTREAL.

Tél. St-Louis 8763.

SERVICE D'INFORMATION DES
REVUES FRANCAISES
Section Canadienne
GABRIEL VERDIER, Repdésentant.

1573 Bordeaux, - - MONTREAL.

Albert Charron

fabricant de chaussures turns pour dames, fillettes et enfants.

Etabli en 1898.

Casier potal 1084 Tél. No 12

CONTRECOEUR, QUE.

Tél. Main 6625

ED. MICHAUD

A. SIGMUND, Successeur de
"LE CHAPELIER"
Manufacturier de Chapeaux pour Hommes.
Aussi réparations de toutes sortes.

11 Rue Bleury, - - MONTREAL.

Tél. Pointe aux Trembles 131.

O. COUTU

EPICIER
Epiceries de Choix, Cigares, Tabacs et Marchandises Sèches.

58 Broadway, - - MONTREAL EST

ASSURANCES

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE

Elles font cette année d'excellentes affaires

L'année dernière, les compagnies d'assurance canadiennes avaient, en fait d'affaires nouvelles enrégistrées, brisé tous les records précédemment établis. Libérées des restrictions et des incertitudes créées par la guerre, les agents d'assurance-vie ont pu donner libre cours à leur activité et augmenter considérablement les affaires de la compagnie qu'ils représentaient. Les résultats qu'ils ont obtenus ont récompensé leurs efforts au-delà de toute espérance.

C'est ainsi que la Sun Life, pour ne citer qu'un exemple, dépassera en 1920 tous les records déjà établis antérieurement. C'est ce qui ressort du chiffre d'affaires nouvelles qu'elle a faites durant les six premiers mois de l'année. Ce chiffre s'élève, en effet, à près de cinquante-trois millions, alors que pour la période correspondante de 1919, il n'avait été que de trente-et-un millions. C'est donc, pour une période de six mois , une augmentation remarquable de vingt-et-un millions de dollars environ. Avec un tel chiffre, obtenu pendant la première moitié de l'année, il n'y a pas de doute que cette compagnie va faire voir à la fin de 1920 un progrès remarquable et tout fait prévoir que, toutes proportions gardées, les autres compagnies d'assurance-vie du Canada vont avoir une année exceptionellement prospère. Après avoir consolidé leur situation financière d'une manière remarquable pendant l'année 1919, les compagnies verront à la fin de l'année 1920 leurs affaires encore plus solidement assises et établies.

L'on se demandait au commencement de cette année si les compagnies d'assurance-vie pourraient continuer dans cette voie d'expansion et accumuler toujours aussi rapidement de nouvelles affaires et il apparait maintenant que la plupart d'entr'elles ont non seulement pendant ces six mois atteint le chiffre d'affaires nouvelles inscrites durant les premiers six mois de l'année dernière, mais qu'elles l'ont dépassé.

Les mêmes facteurs qui ont contribué l'année dernière à l'augmentation des affaires des compagnies d'assurance-vie existent encore cette année: la diminution de la valeur du dollar, le décroissement des pertes résultant de la guerre et de l'influenza, la distribution plus générale de l'argent sous forme de salaires élevés, voilà les principales causes de l'augmentation des affaires que font actuellement les compagnies d'assurance.

L'une des campagnes entreprises par ces compagnies a été d'engager les anciens porteurs de polices à en prendre de nouvelles, afin de s'assurer une protection équivalente à celle qui leur était assurée lorsque le dollar avait beaucoup plus de valeur qu'il n'en a aujourd'hui. Une police d'assurance de $500 que l'on avait avant la guerre signifiait, en effet, une protection aussi efficace sinon plus efficace que présentement une police de $1,000, puisque le coût de la vie a depuis lors plus que doublé.

Il ne faut pas s'étonner que pendant la saison des vacances les affaires des compagnies d'assurance se ralentissent quelque peu. Les agents prennent leurs vacances, les gens s'en vont à la campagne ou sont moins disposés à prendre de nouvelles assurances parce que, pendant la saison d'été, il leur faut plus d'argent pour leurs promenades et leurs plaisirs. D'un autre côté, les compagnies elles-mêmes font moins de publicité quoique pour cela elles n'en continuent pas moins d'accueillir avec plaisir toute nouvelle application qui leur parvient pour un contrat d'assurance.

Il n'y a pas de doute que, une fois les vacances passées, les compagnies et leurs agents vont se mettre à l'oeuvre avec une ardeur nouvelle et que les succès qu'elles obtiendront durant les derniers mois de l'année pourront soutenir hardiment la comparaison avec ceux des premiers mois. De sorte que l'on peut d'ores et déjà prédire que l'année 1920 sera pour les compagnies d'assurance une année exceptionnellement prospère et de cette prospérité ce sont surtout les porteurs de polices qui retireront les plus grands avantages.

AVANTAGES DU PAIEMENT ANNUEL DES PRIMES

Le privilège de payer les primes d'assurance-vie, semestriellement ou trimestriellement est coûteux pour l'assuré, fait remarquer le dernier Bulletin de la Compagnie "Excelsior Life". Prenant l'exemple d'une prime de $100.00 payable à cette compagnie, voici ce qui se passa:

Si le paiement est semestriel il sera de $51.50, soit pour l'année un total de $103.00. L'assuré paye sa première prime semestrielle immédiatement $51.50. Il a l'emploi de la balance, soit $48.50, pendant six mois. Il paye donc $3.00 pour l'usage de $48.00 pendant six mois, soit $3.00 pour l'usage de $24.25 pendant un an, ce qui équivaut à 12.78 pour cent par an. On peut démontrer de la même façon que si l'assuré paye ses primes trimestriellement, auquel cas la compagnie ajoute 5 pour cent à la prime annuelle, l'intérêt chargé dépasse 14 pour cent.

On pourrait penser que la compagnie fait une charge déraisonnable pour le privilège donné à l'assuré de payer ses primes semestriellement ou trimestriellement. Il faut se rappeler que la charge additionnelle doit servir à couvrir quelque chose de plus que la perte d'intérêt pour la compagnie. Il y a un supplément de travail de bureau et d'affranchissement.

En ce qui concerne l'assuré, il évite l'ennui de payer des primes tous les trois ou tous les six mois, selon le cas, et la chance d'oublier ses paiements, de laisser périmer sa police, ne se présente qu'une fois par an au lieu de deux ou de quatre fois.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 154

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

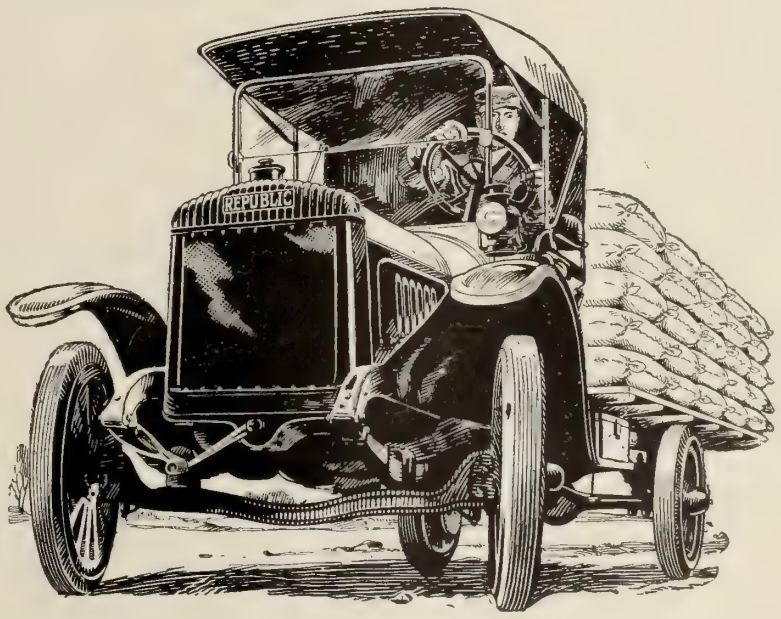
CAMIONS REPUBLIC

REPUBLIC TRUCKS

Il est facile de se rendre compte pourquoi les camions Republic sont ceux qui se vendent le plus vite au monde.

Parmi les 60,000 clients qui ont adopté le Republic à prix modique, vous n'aurez guère de peine à trouver des propriétaires dont le commerce ressemble au vôtre.

Leurs rapports vous feront ressortir immédiatement les raisons pour lesquelles les Republic sont partout préférés pour leur façon réellement supérieure, leur robustesse et leur économie.



Legaré Automobile & Supply Co., Ltd.

180 rue Amherst - - - - **1 Avenue du Parc**

1545 Boul. St-Laurent

PROVINCIAL MOTOR SALES LTD.

2320 Rue Lafontaine. **375 RUE ONTARIO Est.**
Las. 290. **Est 4510.**

MONTREAL.

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"

LES CHANCES D'AFFAIRES DANS VOTRE VILLE

Sont tout aussi nombreuses que partout ailleurs. Avez-vous pensé aux églises et aux autres bâtiments de votre voisinage qui ont besoin de peinture?

Prenez-vous les moyens voulus pour inciter à agir les personnes autorisées dans chaque cas?

Il y a beaucoup de chances de ce genre pour le marchand de O.P.W. parce qu'il y a un produit O.P.W. pour chaque usage, qui fait de chaque usage de peinture un objectif pour le marchand de O.P.W.

Un peu de réflexion, un peu de soin et le développement de vos ressources locales augmenteront considérablement votre commerce de peintures et vernis.

O. P. W. préserve de la dégradation la propriété de vos clients

Commandez aujourd'hui

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Si vous n'êtes pas encore agent— écrivez-nous

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi, le 20 août 1920 | Vol. XXXIII—No. 34

LES

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

dans une chaussure, sont un indice certain de haute qualité. Toutes les chaussures de bonne marque en sont munies, parce qu'ils procurent l'élégance en même temps que le confort et la solidité.

Les clients avisés connaissent fort bien les avantages des contreforts "Bennett" et les exigent dans leurs achats. Donnez satisfaction à votre clientèle en les exigeant vous-même.

Bureau d'Ontario:
28 RUE KING EST
KITCHENER.

Bennett Limited
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P. Q., CANADA.

Bureau des Ventes:
59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.

Contreforts
Sous-Caps
Talons
Fausses
Semelles
Etc., Etc.

LA VASTE USINE MODERNE DE

Lamontagne, Racine & Cie

est une des mieux équipées de tout le Dominion pour la fabrication de tous accessoires pour chaussures.

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

ONEIDA COMMUNITY PAR PLATE

Les Couverts dont le Marché est sans Limites

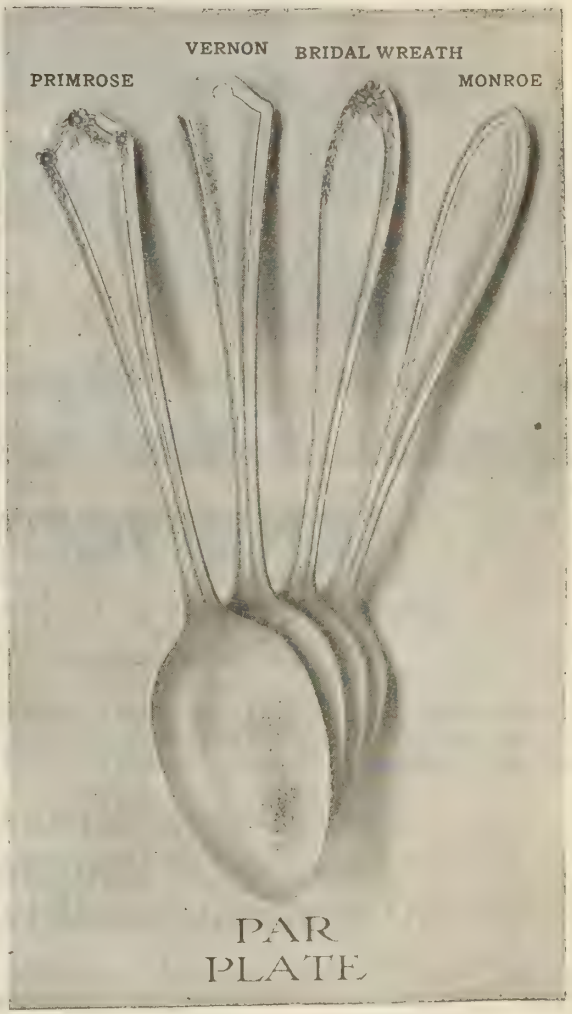
LES Couverts Oneida Community PAR PLATE possèdent un marché illimité — ils donnent la plus grande satisfaction à ceux qui désirent un service remarquable à un prix raisonnable.

C'est de la véritable argenterie à bon marché. Son placage d'argent pur est plus épais que vos clients ne s'y attendent pour le prix.

Les charmants modèles PAR PLATE comprennent la plupart des pièces qui font partie d'un Service Correct.

Vous pouvez faire d'excellentes affaires en Oneida Community Par Plate. C'est un leader dans sa ligne.

La valeur de PAR PLATE est si remarquable que vos efforts seront bien récompensés: chaque vente en entraîne une autre.



L'argenterie PAR PLATE est la plus séduisante et la plus durable que vos clients puissent se procurer pour le prix.

Ecrivez tout de suite à votre marchand de gros.

Oneida Community, Limited, Niagara Falls, Ont.

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

La clientèle élégante a depuis longtemps apprécié les qualités de cette marque en lui accordant sa faveur. Ne manquez pas d'avoir en stock les chaussures LADY BELLE pour soutenir la réputation d'élégance de votre magasin et pour répondre aux besoins d'un clientèle d'élite.

The Lady Belle Shoe Co.,

Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.

BENEFICES

dans votre rayon de chaussures

Vous assurerez des affaires profitables à votre rayon de chaussures en tenant la ligne qui est connue de vos clients, comme la meilleur chaussure pour leurs besoins.

Les chaussures de ferme Shoepacks et Larrigans en Chromoil Palmer-McLellan

sont bien connus pour la qualité de leur matériel et de leur construction et leurs propriétés d'ajustage confortable et de longue durée. Ces chaussures sont largement annoncées et sont en demande constante. La ligne Palmer McLellan vous paiera avec de bons profits et des clients satisfaits. Commandez votre stock de bonne heure.

Palmer-McLellan Shoepack Co..,

Limited

FREDERICTON, N. B.

PALMER McLELLAN SHOEPACK CO. Ltd. FREDERICTON, N.B.

TALONS DE CAOUTCHOUC
"SCOOP"
"MALTESE CROSS"

Un nouveau modèle ayant la vieille qualité réputée Maltese Cross, et offrant un talon qui plaira au marchand comme au consommateur. En stock, dans toutes les succursales. Ecrivez à notre succursale la plus proche pour avoir échantillons et prix.

Distributeurs pour la province de Québec

BIGNELL & KNOX, Montréal Qué.
THOMPSON SHOE CO., Ltd, Montréal, Qué.
CANADA SHOE, Montréal, Qué.
J. H. BEGIN, Enr., Québec, Qué.
J H. LAROCHELLE & FILS, Limitée, Québec, Qué.
LA MAISON GIROUARD LIMITEE, St-Hyacinthe, Qué.
DESCOTEAUX & VELLEMURE, Yamachiche, Qué.

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: - TORONTO.

Succursales à HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs "Jobbers"
Manufacturiers Agents vendeurs

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

Cartons pour chaussures

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion.

Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864 Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Chaussures Canadiennes pour les Canadiens

1ER SEPTEMBRE

date de l'inauguration de la campagne de publicité en faveur de la Chaussure

"FAITE AU CANADA"

On est actuellement à compléter les derniers détails de la CAMPAGNE DE PUBLICITE EN FAVEUR DE LA CHAUSSURE FAITE AU CANADA; elle sera déclanchée le

1ER SEPTEMBRE 1920

L'Association des Fabricants de Chaussures du Canada, sollicite la coopération des détaillants,—sans laquelle cette campagne ne pourra pas avoir tout le succès qu'elle devrait avoir. Grâce à votre coopération et à celle de tous les marchands de Chaussures du Canada, cette campagne aura le succès désiré, car elle servira à faire mieux connaître et apprécier du public en général cette branche si importante de l'industrie—la FABRICATION et la VENTE de la Chaussure.

Adressez toutes les correspondances au Secrétaire du Comité National de Publicité de l'Association des Fabricants de Chaussures du Canada

Bank of Hamilton Bldg
Toronto.

L'ASSOCIATION DES FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le succès d'une chaussure dépend souvent du service donné par le sous-cap à l'intérieur de la chaussure. C'est une bien mauvaise économie que d'employer des sous-caps bon marché. Le Sous-cap Vulco-Unit a une durée plusieurs fois supérieure à celle des sous-caps ordinaires.

EMPLOYEZ LES VERITABLES

SOUS CAPS

VULCO UNIT

APPAREIL, PROCEDE ET PRODUITS BREVETES

VENDUS UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE P. Q.

Les Chaussures de Sport et de fatigue à lacet incassable de

JOSEPH TANGUAY

ont conquis la faveur du public par leurs qualités pratiques et économiques.

Le lacet y est remplacé par une lanière de cuir qui dure aussi longtemps que la chaussure. Le mode de fermeture qui est d'un dispositif ingénieux en rend l'usage facile et pratique.

Ce modèle est déjà adopté par plusieurs établissements d'enseignement qui en ont reconnu la supériorité pour les chaussures de sport.

Pour plus amples détails et prix, écrivez à

JOSEPH TANGUAY

Fabricant de chaussures.

Angles des rues du Roi et St-Dominique, - - - - - QUEBEC, P.Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

VOYEZ PAR VOUS-MEME

A

L'EXPOSITION DE QUEBEC

L'Installation GOODYEAR pour réparation de Chaussures

18 PIEDS
MODELE N.

L'INSTALLATION LA PLUS POPULAIRE DE LA

Fameuse Serie GOODYEAR

EGALEMENT LA PLUS PETITE

USMC

FAITE EN CANADA

Il y a une dimension et un modèle pour répondre à chaque besoin. Explications complètes et renseignements à notre Exhibit.

Une cordiale réception vous y attend

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

Toronto
90 Rue Adelaide Ouest

Kitchener
46 Rue Foundry Sud

Québec
28 Rue Demers

THE ROBSON LEATHER CO. LIMITED
HIGH GRADE SIDE LEATHER
OSHAWA CANADA

TANNEURS & CORROYEURS

COTES CHROMES DE COULEURS
COTES KIP GUN METAL
COTES KIP MATS
GRENELE ARMEE RETAN
COTES VERNIS CHROMES
COTES KIP BOX
RENNES (COULEURS DIVERSES)
SPLITS CHROME OOZE

Eohantillons fournis avec plaisir

THE ROBSON LEATHER CO., LIMITED.

Oshawa, Ont.

Montréal, - - - - - - - Québec

YAMASKA

Bon Service Bonne vente

La demande constante pour une bottine de fatigue tout cuir à un prix modéré place la chaussure Yamaska parmi les articles qui se vendent le mieux aujourd'hui.

Le strict attachement à une haute qualité unique aussi bien dans la main-d'oeuvre que dans le matériel maintient Yamaska au premier rang des lignes classiques et donne au public acheteur confiance dans le nom.

La Compagnie J. A. & M. Coté

ST-HYACINTHE, P. Q.

Turns pour dames

McKays pour dames
Trépointes pour hommes

Metropolitan

McKays pour dames, trépointes pour hommes

Nos voyageurs partiront dans le courant de septembre pour leurs territoires respectifs avec une collection complète de chaussures pour hommes, dames et enfants, comprenant nos trois marques réputées pour leur qualité et leur élégance.

Nous espérons que vous voudrez bien leur réserver bon accueil.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

MONTREAL

Succursale: THE METROPOLITAN SHOE CO., 91 Rue St-Paul Est, MONTREAL.

Pour augmenter les affaires l'Automne et l'hiver prochains

Choisie parmi les meilleurs articles offerts sur le marché, la collection Robinson pour l'automne et l'hiver, a obtenu un succès extraordinaire. Vous feriez bien de l'examiner promptement. Cette collection comporte tous les genres depuis les modèles les plus élégants jusqu'aux articles les plus solides pour hommes, dames et enfants, y compris un assortiment compet de feutres et de caoutchoucs.

Pour les ordres actuels de réassortiment en chaussures blanches, nous sommes absolument prêts à répondre à vos besoins avec la promptitude et l'efficacité que vous désirez.

James Robinson Co., Ltd.

SPECIALISTES EN CHAUSSURES FINES

MONTREAL

Petits glands prometteurs de chêne puissant

La plus grande maison de chaussures en gros du Canada n'a pas toujours été ce qu'elle est aujourd'hui. C'était un de ces petits glands capables de produire un chêne puissant, qui, sous une direction convenable, s'est développé pour atteindre la position qu'il a aujourd'hui.

Pendant cette période, la maison Robinson a également vu le développement d'autres glands --- Nos clients-commerçants qui ont associé leurs affaires aux nôtres --- qui ont profité de notre service --- vendu nos produits --- et qui ont grandi.

Profitez des facilités de notre Stock pour la saison prochaine. Laissez-nous coopérer avec vous pour AUGMENTER VOS AFFAIRES.

James Robinson Co., Ltd.

SPECIALISTES EN CHAUSSURES FINES

MONTREAL

NOTRE SERVICE A FAIT SES PREUVES POUR FOURNIR LES MEILLEURES LIGNES DE

CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC

CHAUSSURES ET PANTOUFLES EN FEUTRE

GUETRES ET JAMBIERES

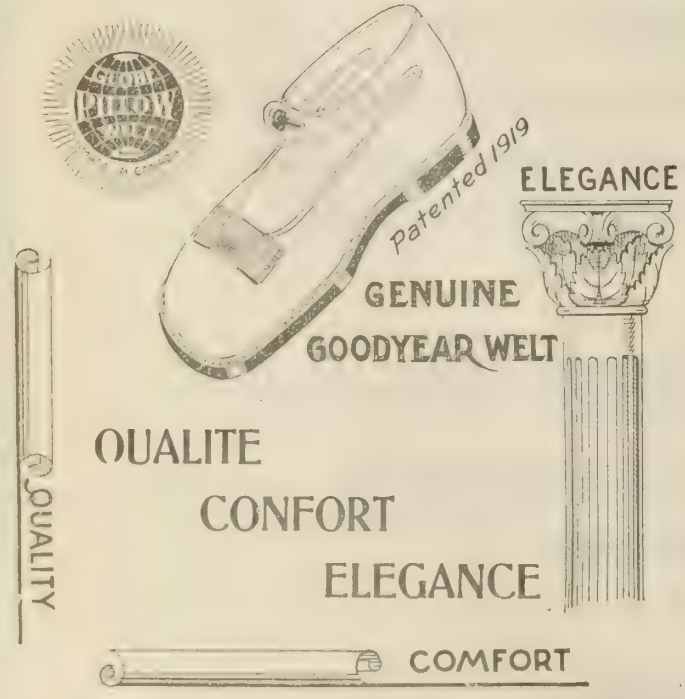
CAOUTCHOUCS, Etc., Etc.

Nous sollicitons une commande d'essai.

La Maison Girouard, Limitée

(E. T. SHOE CO.)

SAINT-HYACINTHE, QUEBEC.



La Trépointe GLOBE à coussin

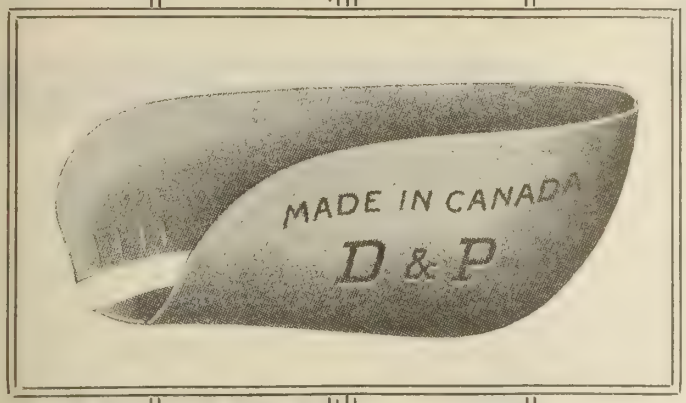
Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.



Il dure plus que la chaussure

C'est ce que nous avons la prétention de dire pour le contrefort D & P.

Une expérience de cinquante cinq ans nous permet de fabriquer un contrefort d'un mérite et d'une solidité exceptionnels.

Les chaussures qui ont la réputation d'être capables de résister aux épreuves les plus rigoureuses d'emploi et d'usure, seront trouvées invariablement munies du contrefort D & P.

Laissez le long service et les clients satisfaits être votre guide en faisant votre choix.

Nous vous référons au manufacturier qui emploie ces contreforts.

Echantillons sur demande.

DUCLOS & PAYAN

Représentants pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.
Représentants pour l'Ontario: E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.

Tanneries et Manufacture: ST-HYACINTHE.

Bureau de vente et entrepôt: 224 RUE LEMOINE, MONTREAL.

LES APPAREILS ORTHOPEDIQUES DU Dr SCHOLL

sont universellement reconnus pour le soulagement et la guérison de toutes les déformations et toutes les maladies du pied.

Le FOOT-EAZER, qui est un des appareils les plus répandus, a fait ses preuves pour le redressement de la voûte plantaire, et les résultats satisfaisants qu'il a obtenus se comptent par milliers.

Les autres appareils et préparations du Docteur Scholl méritent les mêmes appréciations flatteuses, pour la satisfaction qu'ils n'ont jamais manqué de donner.

La vente en est facile et elle vous procure des bénéfices appréciables.

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

The Scholl Manufacturing Company, LIMITED

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

BUREAU-CHEF ET FABRIQUE: 112 ADELAIDE ST. EAST, TORONTO.

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Aires, Cape Town.

La Compagnie de Chaussures

LA RENA, LIMITEE

Fabricants de Mackays élégants et de style pour dames, demoiselles, enfants et bébés.

Fabrique à Viauville, Montréal, Qué. Téléphone: Lasalle 1884.

Salle d'Echantillons 153 rue Peel, coin des rues Peel et Ste-Catherine, Montréal. Téléphone: Uptown 322 et 7576.

Production 1,200 paires par jour.

Nous avons toujours en mains un assortiment complet de chaussures fines pour dames, dans les formes et les styles les plus nouveaux, susceptibles de satisfaire la clientèle la plus élégante.

Nos modèles sont excessivement populaires et rencontrent l'approbation des clientes les plus difficiles.

BROGUES POUR DAMES. Nous les AVONS en formes et dessins NOUVEAUX. Bouts fantaisie et découpage pour plaire à votre goût.

Nos ANCIENS clients sont nos MEILLEURS clients. Laissez-nous devenir un de vos fournisseurs réguliers.

La Compagnie de Chaussures La Rena, Limitée

HARRY E. THOMPSON

GERANT DES VENTES

Semelles et Talons Panther Rubber

Les semelles et talons en composition Panther ont atteint une grande popularité comme le prouvent leurs ventes constamment croissantes.

A chaque nouvelle saison de plus gros ordres de "Panther" sont placés parce que leur solidité donne au public plus d'usage pour son argent, amène au marchand plus de clientèle à son magasin et permet au manufacturier d'établir une chaussure sur une fondation meilleure et plus forte. Les semelles et talons en composition Panther sont mis à l'épreuve et garantis par les fabricants. Ils sont de poids léger, de qualité résistante, ne s'arrachent pas et se font en toutes couleurs.

Lorsque vous songez aux semelles et talons, songez aux "Panther".

Panther Rubber Co., Limited

Sherbrooke, Que.

Nous venons de terminer notre collection de chaussures en cuir et en canevas pour le printemps prochain.

Vers le premier septembre nos voyageurs se mettront en route pour venir vous soumettre un assortiment complet de cette nouvelle collection qui comprend une grande variété de formes et de modèles les plus élégants et les plus nouveaux.

Nous sommes persuadés que vous trouverez dans cette collection les articles qui vous conviennent, à des prix avantageux.

J. R. LABELLE

CHAUSSURES EN GROS.

229 RUE LEMOINE - - - - - - MONTREAL.

SPECIALITE DE TREPOINTES TETRAULT.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile. 58
Assurance Mont-Royal. . 80
Assoc. Fabr. de chauss. 7
AutoStrop Razor 57

B

Banque Nationale 77
Banque Provinciale . . . 75
Bennett Limited . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd 22
British Colonial Fire Ins. 80
Beckwith Box Tot 8
Bowser & Co 64
Brodie & Harvie 54
Brodeur, A. 66
Beach Foundry 56

C

Canada Foundries 58
Canadian Cons. Rubber . 28
Canadian Salt 53
Cie J. A. M. Côté 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80
Church & Dwight 70
Clark, Wm 74
Columbus Rubber Co. . . 25
Connors Bros 74
Côté, A. A., & Fils . . . 36
Côté & Lapointe. 66
Couillard, Auguste . . . 80
Carnation Milk 68

D

Daoust, Lalonde & Cie . 11
Doswell Lees 82
Dominion Canners Ltd. . 72
Duclos & Payan 15
Duffy, J.J. & Co 72

E

Eddy & Co 71
Evans Leather 24
Ecole Hautes Etudes . . 53
Exposition Québec . . . 66

F

Fontaine, Henri 66

G

Galt Brass 58
Gagnon P. A. 80
Garand, Terroux & Cie. . 80
Girouard Limitée 14
Globe Shoe Limited . . . 14
Gutta Percha & Rubber Co 4
Griffith & Sons Ltd . . . 54

H

Hamilton Stove 62
Heinz 68

I

Imperial Oil 63
Industrial Export 22
International Supply. . . 6

K

Kearney Bros Ltée . . . 71
King Paper Box 6

L

Lady Belle Shoe Co. . . 4
Légaré Auto S. . Couverture
Lamontagne, Racine, Ltée, Couverture
Labelle, J. R. 19

M

McArthur Irwin. 55
Macdonald Reg'd 65
Mathieu Cie J.-L. 70
McArthur A. 58
Montbriand, L.-R. 53
Montreal Biscuitts . . . 68
Mont. Moccasin Co., Ltd. 25
Morrissette, N 72
Morrow Screw 60

N

Nugget Polish Co, Ltd . 64
Nova Scotia Steel Co . . 58

O

Oak Tire 61
Office Specialty Co . . . 76
Old City Mfg 73
Oneida Community . . . 3

P

Palmer McLellan Shoe Pack 4
Panther Rubber 18
Pink Co. Ltd 61
Pigeon, Lymburner . . . 80
P. Poulin & Cie Ltée . . 66

R

Rena Footwear. 17
Robson Leather 10
Ramsay Paint 60
Robinson James . . . 12-13
Remington Bros 58

S

Swift Canadian 75
Scholl Mfg. Co 16
Geo. A. Slater Limited . 21
Slater Shoe . . . Couverture
Sunbeam Chemical . . . 69
Superior Macaroni . . . 70
Sisman Shoe Co. Ltd . . 20
Stauntons Ltd 60
Still Mfg. Co 60
Sun Life of Canada . . . 80
St. Croix Soap 54
Salada Tea 67
Stainway Hutchins . . . 66

T

Tanguay, Jos 3
Trees 4
Tétreault Shoe 2

U

United Shoe 3

W

Western Assurance Co . 8

Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED

Aurora, Ontario.

CHAUSSURES

Invictus

CARACTERISTIQUES PRINCIPALES

LES TOUTES DERNIERES FORMES
LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX
LA QUALITE DE L'ANCIEN TEMPS

Vous avez là
Nos échantillons de printemps!

GEO. A. SLATER
LIMITED
Fabricants

MONTREAL.

Le prix du cuir a semelles sera ferme

pour la livraison d'automne

PARCE QUE

1.—IL N'Y A PAS DE SURPLUS.—Si les manufactures ont acheté moins, les réparateurs de chaussures ont acheté davantage.

2.—Le prix élevé de la main-d'oeuvre et des matériaux compense la légère diminution des peaux fortes pour cuir à semelles.

3.—Le haut cours du change sur tous les matériaux de tannage et les peaux entrant par les ports américains.

4.—L'augmentation universelle des taux de transport par terre et par mer.

5.—Il n'y a pas eu de surproduction.

Nous pensons que les acheteurs de chaussures feraient bien de se précautionner dès maintenant pour leurs besoins d'automne.

The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES

Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A

Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burks Falls.

Achetez "ESMAY" lorsque vous commandez des "GUETRES"

FEUTRE
DRAP
SOIE

AJUSTAGE PARFAIT
JOLIS MODELES
HAUTE QUALITE

FAITES A MONTREAL.

DEPARTEMENT DES VENTES DOMESTIQUES

INDUSTRIAL EXPORT COMPANY
OF CANADA, LIMITED

16 RUE ST-SACREMENT. MONTREAL.

Les Lignes de Tétrault

SONT ENCORE PLUS

VENDABLES VIVANTES

ET

SATISFAISANTES

QUE JAMAIS

Nous vous engageons fortement, dans votre propre intérêt, à ne pas placer vos commandes avant d'avoir examiné nos échantillons.

Tous nos efforts tendent à obtenir une qualité supérieure et nous pouvons nous flatter d'y avoir réussi.

Avec le retour des conditions normales, nous sommes en mesure d'offrir le service qui a fait notre réputation.

Tetrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands fabricants de Chaussures du Canada.

Aird et Ernest (Maisonneuve) MONTREAL

CHEVREAU EVANS

La façon Evans pour la production du chevreau mène directement à la perfection du chevreau — et elle ne s'arrête pas là, car elle mène aussi tout droit à la satisfaction dans la chaussure.

Sa texture et sa coupe économique sont des caractéristiques qui ont rendu le chevreau Evans incontestablement supérieur, mais par dessus tout il est RENOMME POUR SON FINI.

LA BONNE CHAUSSURE ET LE CHEVREAU EVANS SONT DEUX CHOSES QUI VONT DE PAIR.

The John R. Evans Co. Limited

MONTREAL, P. Q.

PANTOUFLES MOCASSINS

HYAWATHA

Les pantoufles mocassins HYAWATHA sont coupées avec une courbe du talon qui empêche la pantoufle de s'échapper à l'arrière et qui évite le malaise de marcher sur un talon écrasé.

Toutes les paires sont ajustées sur des formes de chaussures de dimension standard et ont un ou deux points de plus de longueur que la pantoufle mocassin mise en général sur le marché aujourd'hui. Essayez-les et rendez-vous compte.

La qualité dominante demandée dans une pantoufle mocassin est naturellement le confort, mais à cela nous avons ajouté un perfectionnement appréciable au point de vue du style et du fini.

Vous ne pouvez pas ne pas réussir avec ces pantoufles pour votre vente de Noël.

The Montreal Moccasin Company, Limited

10 Avenue Shamrock

MONTREAL.

Chaussures Tipperary

POUR LES SPORTS ET LES BESOINS DE L'ÉTÉ

SAISON 1921

En septembre nos voyageurs se mettront en route avec la collection la plus attrayante que nous ayons jamais montrée, de chaussures en canevas pour porter au bureau, et dans les réunions mondaines ou sportives.

En commandant de bonne heure, vous vous assurerez une prompte livraison.

THE COLUMBUS RUBBER

COMPANY OF MONTREAL, LIMITED

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE ET LES ADMINISTRATIONS.

SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS, BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.

La Cie D'Imprimerie des Marchands Limitée

198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.

DOMINION RUBBER SYSTEM AND ASSOCIATED COMPANIES

LES SACS NAUGAHYDE SONT DIGNES DE VOTRE MAGASIN

Ce sont des sacs que vous pouvez offrir et recommander avec la certitude qu'ils sont capables de plaire à tout client qui désire un article de voyage élégant et durable.

Les SACS NAUGAHYDE sont imperméables et sans couture. Au moyen d'un procédé spécial, les joints et les coins sont tous fondus en une seule pièce, ce qui donne un sac qui résiste aux durs usages du voyage. Leur jolie surface noire se nettoie facilement avec un chiffon humide.

Les SACS NAUGAHYDE égalent les plus beaux sacs de voyage Anglais comme apparence, avec leurs riches garnitures en cuivre et leur doublure spécialement choisie.

Se font en modèles attrayants et en dimensions pour hommes et pour dames. Et derrière chaque SAC NAUGAHYDE se trouve le plus ancien et le plus important établissement de Caoutchouc du Canada.

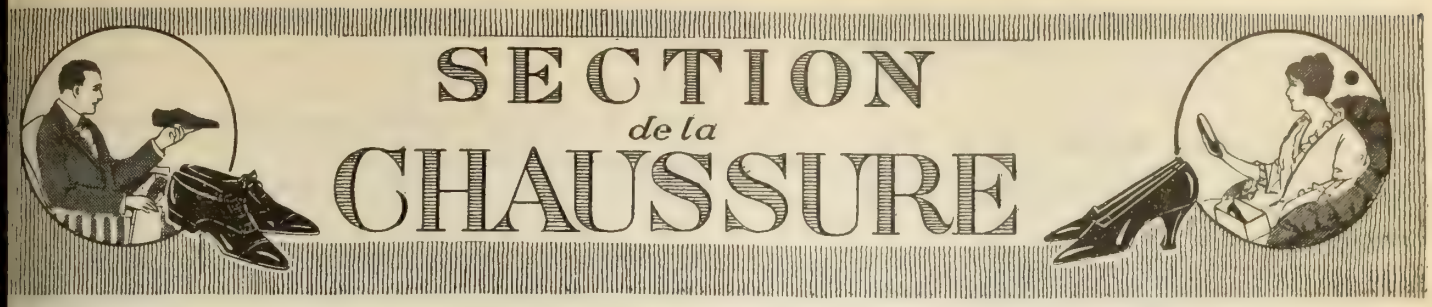
Si vous ne tenez pas les SACS NAUGAHYDE, écrivez pour avoir toutes informations au sujet des dimensions et des prix à la succursale de service la plus proche du Dominion Rubber System.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

DOMINION RUBBER SYSTEM

sont situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



Vol. III MONTREAL, AOUT 1920 No. 8

L'ESPRIT DE JEU

La plupart des ennuis en affaires peuvent se rattacher à la tendance innée parmi nous tous de jouer. L'élément de chance nous attire et lorsque tout va bien nous sourions et nous nous frottons les mains. Quand la chance tourne contre nous nous lamentons ou nous essayons de nous en prendre à quelqu'un.

Nous nous chargeons de stock, sur un marché en hausse, nous ajoutons notre pourcentage à l'augmentation du prix et nous nous faisons payer par le public, ou par cette partie du public représentée par ceux qui achètent nos marchandises. Tant que cela dure nous nous montrons satisfaits et nous invitons les gens à être témoins de notre sagesse merveilleuse, et de notre sagacité en affaires et nous remercions Dieu de ne pas être comme les autres hommes, ou même comme ces profiteurs que dénonça le Tribunal de Commerce.

Mais quand une petite bourrasque survient et que la vente devient un peu plus qu'un étiquetage de prix et une livraison de marchandises, soixante-quinze pour cent d'entre nous commencent à s'affoler.

C'est le pourcentage élevé de joueurs en affaires qui rend non seulement possible mais inévitable le retour périodique des crises comme celle par laquelle nous semblons passer en ce moment. C'est aussi naturel que l'orage qui suit la basse pression atmosphérique et tout aussi nécessaire pour le changement d'air commercial.

Depuis plusieurs mois déjà nous avons mis en garde les commerçants contre leur tendance à avoir des stocks au détail importants. Pendant cette campagne, nous avons été critiqués plus d'une fois par ceux qui sentaient que nous faisions opposition à l'achat spéculatif. Nous avons conseillé constamment aux détaillants de ne pas acheter plus que ce qui leur était absolument nécessaire pour faire face aux demandes probables de leur commerce et nous nous sommes fait, depuis novembre dernier l'avocat de l'achat prudent.

Les marchands qui ont acheté inconsidérément ou même plus libéralement qu'ils n'auraient dû ont été les premiers à être frappés par la crainte d'avoir à porter de gros stocks une autre saison. Ce sont les joueurs, les "gamblers" qui ont annulé leurs commandes et retourné leurs marchandises. Ceux qui ont acheté prudemment n'ont été forcés ni de sacrifier leurs marchandises ni de contremander leurs commandes.

Il est malheureux qu'une grande partie du coût de ce commerce effréné doive être payé par la minorité des gens raisonnables, des commerçants honnêtes et sensés qui en souffrent dans leur réputation et dans leur bourse.

o

LA MAUVAISE INTERPRETATION D'UN DISCOURS PROVOQUE UN MALAISE COMMERCIAL

L'un des incidents regrettables en rapport avec la récente convention de la chaussure fut le malaise causé en certains milieux commerciaux par des journaux quotidiens ayant mal interprété le discours de M. Joseph Daoust sur la situation du cuir. Comme cela fut le cas bien des fois dans le passé, les journaux quotidiens saisirent le fait qu'une réduction de 10 pour 100 avait été mentionnée et publièrent à la volée que cette réduction serait faite pour les manufacturiers dans leurs affaires avec les marchands. Il en résulta que certains détaillants dans différentes parties du pays furent sous l'impression qu'ils recevraient une réduction de 10 pour 100 sur toutes les commandes qu'ils avaient placées pour l'automne. Quelques-uns même allèrent jusqu'à menacer d'annuler leurs commandes si les manufacturiers ne leur accordaient pas la réduction en question. Ce que M. Daoust avait dit, et ce qui a pu être vérifié par la lecture de son discours que nous avons publié récemment, était que si les détaillants plaçaient leurs commandes à présent (il s'agissait de la semaine de la foire) ils obtiendraient probablement des réductions de 10 pour 100 sur les prix que les manufacturiers cotaient le 1er mars pour les lignes d'automne. Il ajoutait que s'il y avait peu de placements de commandes en ce moment, et si la grande majorité des marchands attendaient à l'automne pour placer leurs commandes, la pression des commandes venant en même temps, forcerait les prix à monter. M. Daoust expliqua la raison pour laquelle les marchands pouvaient obtenir en ce moment une réduction de 10 pour 100. Le manufacturier offrirait cette réduction pour induire les marchands à donner leurs commandes et permettre ainsi de garder son usine en pleine marche. C'est bien la meilleure politique d'affaires pour un manufacturier de maintenir l'activité de son usine dût-il accepter de plus petits profits, plutôt que d'arrêter son usine complètement ou en partie pendant une certaine période de temps. Lorsque les roues de l'usine s'arrêtent de tourner, la main-d'oeuvre se désorganise plus ou moins, la machinerie peut risquer de se détériorer et en même temps une grande partie des frais généraux continue à exister.

LES EXPORTATIONS DE CHAUSSURES EN CUIR DES ETATS-UNIS POUR LES 10 MOIS DU 1er JUILLET 1919 AU 30 AVRIL 1920

1.—Chaussures d'enfants:

Pays auxquels exportés	Nombre de paires	Valeur déclarée	Valeur moyenne par paire
Belgique	27,526	60,091	$2.18
Norvège . . .	296,982	731,644	2.47
Autres pays . . d'Europe	197,236	1,124,384	2.26
Canada.	90,942	87,659	.96
Panama	46,561	78,369	1.68
Mexique	58,835	126,693	2.15
Cuba	1,336,705	2,174,452	1.63
Amérique du Sud	54,020	98,492	1.82
Iles Philippines .	28,764	47,167	1.65
Autres pays . . .	378,380	656,538	1.74
A tous pays .	2,815,951	5,188,792	1.84

2.—Chaussures pour hommes.

Belgique . . .	417,727	1,725,096	4.20
Danemark . . .	414,270	1,889,601	4.56
France	628,313	2,842,283	4.52
Grèce	158,822	762,402	4.80
Italie	183,966	2,573,918	5.32
Norvège . . .	1,247,386	5,575,218	4.47
Russie d'Europe	438,099	2,058,707	4.70
Royaume Uni .	340,933	1,991,966	5.84
Canada	144,994	501,594	3.46
Panama	121,663	458,638	3.77
Mexique	329,854	1,440,822	4.37
Jamaïque	78,847	207,196	2.63
Cuba	1,126,390	5,190,383	4.61
Argentine . . .	21,746	148,397	6.82
Chili	10,209	66,761	6.54
Pérou	33,691	186,102	5.52
Chine	11,343	61,711	5.44
Chine Japonaise .	11,129	37,615	3.38
Indes Anglaises .	72,515	312,186	4.30
Indes Hollandaises	12,091	57,577	4.76
Japon	8,071	34,148	4.23
Russie d'Asie . .	949,318	4,951,190	5.22
Australie	6,184	45,057	7.29
Iles Philipinnes .	91,037	362,745	3.98
Afr. du Sud Angl.	142,640	646,846	4.53
Autres pays . .	1,693,737	6,772,587	4.00
A tous pays .	8,995,005	40,937,352	4.55

3.—Chaussures pour dames:

Belgique	75,624	322,788	4.27
Danemark	281,192	905,629	3.22
France	180,435	867,704	4.81
Italie	65,424	353,969	5.41
Norvège	556,735	2,588,175	4.65
Royaume Uni .	735,292	3,737,158	5.08
Canada	443,500	1,527,742	3.44
Panama	76,016	216,957	2.85
Mexique	184,519	660,546	3.58
Jamaïque	108,543	193,450	1.78
Cuba	942,066	2,168,052	2.30
Répu. Dominicaine	86,589	250,613	2.89
Argentine	8,648	55,468	6.41
Chine	10,095	50,362	4.99
Australie	12,701	73,581	5.79
Iles Philipinnes .	74,194	230,748	3.11
Afr. du Sud Angl.	173,296	638,165	3.68
Autres pays . . .	776,029	2,474,379	3.19
A tous pays . .	4,790,898	17,315,486	3.61

Comparaison des valeurs.

La valeur moyenne déclarée par paire des chaussures d'enfants exportées au Canada était de 96 cents, contre une valeur moyenne de $1.48 pour les chaussures d'enfants exportées à tous pays. Le prix moyen au Canada était donc d'environ moitié du prix moyen aux autres pays. Dans le cas des chaussures d'hommes la valeur déclarée par paire pour exportation au Canada était de $3.46 ce qui était au-dessous de la valeur moyenne déclarée des exportations à tout autre pays excepté à la Chine Japonaise et à la Jamaïque qui exigent des chaussures légères et comparativement moins chères. La valeur moyenne déclarée par paire pour les chaussures de femmes exportées des Etats Unis au Canada est de $3.44. On remarque que cette valeur est moindre que celle des chaussures exportées aux autres pays qui demandent des chaussures élégantes et résistantes.

Deux explications sont possibles. La première est que le Canada a acheté des Etats-Unis des chaussures en cuir de qualité inférieure à celles achetées par les autres pays. Tout le monde sait cependant qu'une telle explication serait contraire aux faits et que la chaussure importée au pays des Etats-Unis a été de la plus belle qualité manufacturée dans la république voisine. La véritable explication est, sans nul doute, que les manufacturiers des Etats-Unis ont vendu des surplus de stock au Canada, des laissés-pour-compte et généralement des lignes de vente lente qui dans beaucoup de cas étaient bien au-dessous du coût réel de production. Ces chaussures n'ont pas été offertes au marché domestique, mais ont été envoyées au Canada à des prix d'occasion de façon à les écouler des Etats-Unis et protéger ainsi les lignes régulières des manufacturiers sur le marché domestique. Cette pratique s'est propagée depuis que les manufacturiers de fines chaussures des Etats-Unis ont éprouvé des difficultés grandissantes à vendre leurs lignes régulières au Canada en concurrence avec les produits des usines canadiennes. Cette pratique constitue une concurrence injuste pour les manufacturiers canadiens, mais elle affermit l'évidence de la valeur de l'industrie manufacturière canadienne de chaussures, qui, en dépit de cette concurrence fournit actuellement de 94 à 95 pour 100 de toutes les chaussures de cuir employées au Canada.

COMPTABILITE PRATIQUE POUR LES MARCHANDS DE CHAUSSURES

Synopsis d'un cours préparé par M. W. R. Thompson, expert dans le commerce de détail. Comment obtenir les faits relatifs à votre commerce.

La tenue de chiffres exacts dans un magasin de détail n'est pas une tâche difficile si on y pense sérieusement et si on prend la peine d'être soucieux de la vérité. Je crois que la plus grande faute de beaucoup de détaillants, et je puis bien dire de la plupart des commerçants de détail, est le manque d'appréciation de la précision et de l'exactitude, le défaut de l'idée de la balance à un centin près que certains croient être à l'usage du banquier seulement. Cette idée est pourtant toute aussi essentielle pour la bonne tenue du magasin que pour celle de la banque et y vaudra autant d'argent ou y attirera autant de clientèle car la plupart des gens aiment à faire affaire avec celui qui ne commet pas d'erreurs, ou qui, s'il en commet, les trouve.

Pour beaucoup, la tenue des livres semble être un sujet très technique, consistant en un grand nombre de formules compliquées qui exigent un comptable expert. Tel n'est pas le cas, cependant; encore que la plupart des enseignements sur ce sujet jusqu'à ces dernières années et la plupart des systèmes destinés à l'usage des hommes d'affaires l'indiquent comme tel. Bien au contraire, la tenue de livres est simplement une question de bon sens et une connaissance de l'arithmétique ordinaire.

Un système, assez simple pour que tout le monde puisse le comprendre et en faire usage est rendu possible, pour peu qu'on y prenne soin dans son établissement.

Les points essentiels

Les quatres points essentiels à considérer dans tout système sont, dans l'ordre de leur importance:—

1.—La simplicité—qui est de l'adapter à l'esprit et à l'expérience de la personne à laquelle il est destiné.

2.—L'exactitude—qui est de prévenir les chances d'erreur, et en tous temps, de vérifier le travail par le simple procédé d'addition et de soustraction.

3.—L'économie—qui est d'employer aussi peu de temps, d'énergie et de matériel que possible.

4.—L'utilité—qui est de s'assurer les faits nécessaires à la bonne direction des affaires, en temps pour être utiles aux gérants et éviter les détails inutiles, ni demandés, ni employés.

Si l'on garde ces quatre points en esprit, le système de tenue des livres d'affaires sera productif et ne sera pas considéré comme une dépense inutile, mais comme un placement productif, gagnant des dividendes chaque jour de l'année.

La plupart des détaillants aimeraient à avoir un tel système de comptes, mais, pour différentes raisons, le plus grand nombre d'entre eux n'en a pas. C'est une chose simple, cependant, de faire du système incomplet d'entrée simple employé par presque tous les détaillants, un système complet et efficace des chiffres du magasin.

La nécessité d'un système complet de comptabilité.

Un système complet, exact et producteur de faits est pour la plupart des détaillants une chose nouvelle, et pour cette raison beaucoup d'entre eux sont enclins à penser qu'ils n'en ont pas besoin. Il y a trois raisons, cependant qui semblent prouver qu'il leur est nécessaire.

Premièrement:—L'augmentation du coût de tenue d'un commerce.

Secondement:—La marge restreinte entre le prix coûtant et le prix de vente des marchandises.

Troisièmement:—L'augmentation d'adoption d'un tel système par les marchands progressifs, comme aide pour contrôler les augmentations de prix et les marges réduites, de façon à obtenir le profit désiré sur le commerce de l'année entière.

Ces marchands sont les plus forts concurrents dans leurs lignes respectives et il n'est nécessaire que d'un peu de bon sens pour apprécier qu'ils sont mieux préparés à gagner la partie que ceux qui se contentent de "faire ce qu'ils peuvent" et se laissent aller à leur veine ou à leur malchance. La foi, l'anticipation, et l'espoir sont de très bonnes choses, mais quand on en arrive aux affaires réelles, il est beaucoup plus probable qu'elles travailleront en faveur de celui qui fait ce qu'il peut pour les aider.

Le but de la tenue de livres et d'un système de comptabilité pour les marchands est de donner au détaillant précisément cette aide. La comptabilité a été faite pour celui qui désire avoir le contrôle véritable de son commerce quotidiennement, et qui veut savoir s'il fait de l'argent ou non chaque mois de l'année.

Le temps nécessaire pour tenir un système sera de trente minutes à une heure par jour, et de deux heures supplémentaires chaque mois, quand il s'agit de sortir le rapport mensuel. Tout marchand devrait certainement donner ce temps à ses comptes, ce qui est pour lui le seul moyen de se tenir en contact étroit avec le "côté affaire de son commerce".

Aménagement du bureau.

Il est admis que l'équipement suivant qu'on trouve déjà dans la plupart des magasins de détail, est en usage:

1. Caisse enregistreuse.
2. Tickets duplicata de vente.
3. Livre de pointage (check book).
4. Grand livre des clients.
5. Filière des factures.

Le système est simplement la coordination de ces différents instruments de telle manière qu'un homme ait l'information complète sur ses affaires de chaque jour, de chaque semaine, de chaque mois. Il n'y a rien de difficile dans la routine journalière. Il n'y a rien de plus là-dedans que ce que font à présent la plupart des détaillants, mais sans obtenir les faits qu'ils devraient avoir.

Le système.

Le système consiste juste en un livre, dans lequel on trouvera toujours les faits différents qui disent l'histoire du commerce et après qu'il aura été en usage pendant quelques mois, il sera le conseiller journalier sur toutes les questions ayant trait à la gérance efficace. Dans ce livre, on trouvera les sections suivantes:

Forme A. Comptes du comptant et des débits.
Forme B. Comptes de déboursés.
Forme C. Comptes des factures acceptées.
Forme D. Rapports mensuels.

Le rapport mensuel aide au crédit.

Le rapport mensuel est la véritable partie comptable du système et il rendra grand service à tout marchand en lui montrant, d'abord, "ce qu'il a fait", et en second lieu, "où il en est." Un tel rapport envoyé périodiquement aux départements de crédit des manufacturiers, et mis occasionnellement entre les mains du banquier fera beaucoup pour renforcer le taux de crédit de quelqu'un et établir solidement sa base commerciale.

Avec un système complet de comptes travaillant pour vous dans votre magasin, vous serez à même de connaître en tous temps les faits suivants relatifs à votre commerce:

1. Montant d'argent en banque.
2. Montant d'argent en mains (non déposé).
3. Montant dû par vos clients.
4. Montant dû à vos créanciers.
5. Recettes totales à date.
6. Déboursés totaux à date.
7. Total à date des ventes au comptant.
8. Total à date des ventes débitées.
9. Total à date des ventes par contrat.
10. Total à date des achats par départements.
11. Dépenses totales classifiées à date.
12. Stock approximatif en mains.

Fortifiés par de tels faits, vous êtes préparés journellement à résoudre toute question qui se présente ayant trait au progrès de votre commerce et à votre solidité financière.

Vous pouvez prouver au banquier qu'il peut vous accorder l'emprunt que vous lui demandez, parce que vous gagnez de l'argent pour le rembourser: vous pouvez répondre aux arguments des différents vendeurs quant aux profits réalisés sur les lignes particulières de marchandises: vous pouvez dire au juste quand il est temps de resserrer un peu le crédit des clients et quand il devient bon de pousser les encaissements; vous pouvez déterminer intelligemment quels plans de vente et quelles campagnes de publicité sont nécessaires pour aider à augmenter votre volume d'affaires; et, le plus important de tout, vous savez quand et quoi acheter pour tenir votre stock normal et en condition pour répondre aux demandes de saison. En outre, vous pouvez calculer sûrement vos profits bruts, votre coût de tenir commerce, votre profit net et calculer tout cela en pourcentages, ainsi qu'obtenir en tout temps de l'année votre chiffre d'affaires, de manière à pouvoir comparer avec les chiffres des périodes précédentes et voir si votre manière de faire est efficace.

o

ORIGINE DE L'EXPRESSION "BOX-CALF"

Ceux qui connaissent l'anglais et qui traduisent, se demandent ce que vient faire dans cette appellation le mot box "boîte" avec le mot calf "veau"?

Apprenons-leur donc que les mots box-calf sont ceux d'une marque de fabrique.

"Un tanneur américain, qui avait comme spécialité la fabrication du veau chromé, avait également déposé une marque représentant une boîte; il imprimait celle-ci sur ses produits, comme d'autres impriment des têtes de mammifères, des écussons, des outils, etc.

"De ce fait, les veaux portant comme marque une boîte, étaient appelés "box-calf" *veau à la boîte.*

"Cette fabrication s'étant vulgarisée, on en est venu à donner le nom de box-calf à toutes les peaux préparées au chrome ou par des procédés analogues.

"On fait du box-calf avec du veau, de la chèvre, du mouton... et de la peau de lapin.

"De par la vulgarisation de ce mot composé, nul ne peut exiger que les chaussures qu'il achète soient en veau: c'est là notre façon de juger. Les mots "box-calf" se rapportant plutôt maintenant au genre de fabrication de la peau qu'à sa nature.

o

AVANTAGES DES PREMIERES ENTOILEES SUR LES PREMIERES EN CUIR

La première entoilée conserve mieux sa forme et résiste plus longtemps que les autres.

Elle est établie de telle façon qu'elle présente une résistance à la tension, de trois à six fois supérieure à celle du cuir.

Elle est imperméable en raison de la couche de colle de caoutchouc étendue entre le cuir et la toile.

La première n'ayant pas de gravure intérieure il ne s'y forme pas de bourrelet le long de la couture de la tige pointe, comme cela se produit avec les premières en cuir.

Les coutures faites dans ces premières ne s'élargissant pas,on peut employer un bord beaucoup plus étroit. L'entoilage donne un bord plus rigide que n'importe quel genre de premières non entoilées.

Les chaussures faites avec ces premières ne produisent aucun bruit à la marche et ont l'avantage d'être plus légères et plus flexibles que les chaussures faites avec les premières ordinaires.

IMPORTATIONS AU CANADA ET EXPORTATIONS DU CANADA DE CHAUSSURES

Pour les années fiscales finissant en

	Importations	Exportations
1905	$1,173,103	$158,061
1906	1,283,004	133,792
1907 (9 mois)	1,057,600	111,558
1908	1,536,627	79,092
1909	1,282,931	60,951
1910	1,522,786	48,923
1911	2,193,686	45,046
1912	2,841,870	36,841
1913	4,111,492	42,177
1914	4,349,587	82,529
1915	3,478,951	188,084
1916	2,156,196	537,595
1917	3,472,959	961,687
1918	3,179,138	905,087
1919	2,709,523	1,130,334
1920	2,731,591	5,679,720

Tandis que les exportations de chaussures du Canada pendant la dernière année fiscale atteignaient le record de $5,679,720, la valeur des importations était bien au-dessous des chiffres d'avant-guerre, en dépit des prix élevés prévalant aujourd'hui. Même si les importations augmentaient de valeur au montant de 1913-14, les manufacturiers canadiens perdraient de leur commerce domestique tel qu'il existe actuellement une valeur de quelques $1,600,000.

Une grande partie de leur commerce d'exportation plus ou moins accidentel semble presque certain d'être perdu et leur marché peut être facilement réduit de $7,000,000 par les développements de reconstruction du commerce international, même sans considération de l'effet possible de toute réduction du tarif canadien, ou du rétrécissement de la demande du marché intérieur qui peut résulter de l'amoindrissement du pouvoir d'achat. En d'autres termes, il n'est pas improbable que durant les années prochaines, les manufacturiers canadiens puissent perdre, sans qu'il y ait de leur faute presque un huitième ou plus de leur marché actuel. La perte peut être beaucoup plus grande si l'achat domestique se réduit. En raison des perfectionnements apportés pendant la guerre, les manufacturiers canadiens peuvent maintenir une part de ce commerce contre la concurrence étrangère si le tarif n'est pas réduit. D'un autre côté la capacité des établissements canadiens de chaussures s'est considérablement enflée pendant la guerre et aujourd'hui un grand nombre d'usines sont loin de produire selon leur capacité. L'effet de la réduction de protection provoquerait une situation sérieuse pour les manufacturiers canadiens de chaussures et pour les ouvriers en chaussures du Canada.

VERIFICATION DU STOCK DANS LES MAGASINS DE DETAIL

Méthode rapide pour connaître au jour le jour l'importance de son stock et ses bénéfices.

Les petits détaillants et gérants de magasin ne se rendent pas suffisamment compte de la nécessité de connaître la valeur des marchandises qu'ils ont en stock; les grands magasins sachant par expérience qu'il est indispensable pour eux d'être renseignés, ont adopté un système quelconque de contrôle du stock.

Les magasins, même peu importants, ont en stock des quantités de marchandises diverses et il en arrive toujours de nouvelles suivant les variations de la mode.

Dans ces conditions, il n'est pas possible, comme le font les fabricants, d'enrégistrer séparément chaque genre de marchandises, aussi beaucoup de détaillants et gérants de magasins ont-ils adopté une méthode qui, bien employée, doit faire connaître au jour le jour l'inventaire du magasin avec une précision presque aussi grande que le véritable inventaire de fin d'année.

Un exemple fera mieux comprendre cette méthode.

Supposons que les ventes d'un certain magasin atteignent en une semaine un total de 9,000 dollars, admettons que le pourcentage de majoration sur tous les articles soit de 50% sur le prix d'achat, le premier travail consiste à ramener les prix de vente à ceux d'achat.

La majoration est de 50%, ce qui, par conséquent, indique un bénéfice de 50% sur le prix de revient (bénéfice brut) ou un bénéfice de 33 1-3% sur le prix de vente.

Comme seul le prix de vente est donné, le prix de revient doit être des deux tiers (quand à 100% ou 3-3 on retire 33 1-3%, il reste 2-3) de 9,000 dollars, soit 6,000 dollars.

Admettons que l'inventaire au commencement de la semaine ait donné le chiffre de 30,000 dollars et que les achats aient été de 10,000 dollars, le stock en main, comme l'indiquent les chiffres ci-dessus, serait de 40,000 dollars, il suffit alors de déduire de ce chiffre les prix de revient des articles vendus pendant la semaine, soit 6,000 dollars, ce qui donnera une balance de 34,000 dollars. Donc la valeur approximative du stock en main à la fin de la semaine est de 34,000 dollars.

UN ATELIER DE REPARATION DE CHAUSSURES AUTOMOBILE

Un atelier de réparation automobile tout équipé, prêt à fonctionner, suivi d'un tracteur contenant l'approvisionnement nécessaire, a excité l'intérêt et la curiosité dans toutes les localités échelonnées sur la route de Beverly à Washington. Si l'équipe l'avait voulu, elle aurait eu un travail énorme de réparations à effectuer le long du chemin.

Le point de départ de la caravane était le siège de la United Shoe Machinery Co (Beverly).

Le but de ce voyage était de montrer avec quelle facilité un atelier de ce genre pouvait se déplacer d'un point à un autre. (La distance parcourue fut de 500 milles).

A son arrivée à Washington cet atelier fut inspecté par les officiers de l'état-major général de l'armée américaine.

La première voiture contient toute la machinerie nécessaire à la réparation des chaussures. Cette machinerie est actionnée par un moteur réuni à l'arbre principal de la machine à coudre Goodyear, de la machine à clouer, des machines à verrer et à finir. Il fournit aussi la lumière électrique de sorte que l'on peut même travailler la nuit.

Le tracteur d'approvisionnement contient tout ce qui est nécessaire à la réparation des chaussures militaires: cuir à semelle, sous bouts et bon bouts, clous de toutes sortes, etc., ainsi que des pièces de rechange pour les machines.

Cet atelier rendra surtout de grands services dans les cantonnements éloignés des centres urbains, car c'est justement dans les manoeuvres de campagne que les chaussures de soldats s'usent le plus vite.

Le tracteur d'approvisionnement peut aussi servir à aller livrer le long des lignes de cantonnement les chaussures réparées. Six hommes peuvent y vivre et y dormir.

Les autorités militaires estiment qu'un tel atelier peut réparer approximativement 800 paires de chaussures par jour, en travaillant jour et nuit avec équipes différentes de six hommes chacune.

Dans le matériel de l'atelier se trouvent aussi les outils nécessaires pour dégager les tracteurs embourbés ou enfoncés dans la neige.

LES CHIFFRES DES EXPORTATIONS DE CHAUSSURES DU CANADA

L'analyse des exportations canadiennes de chaussures montre que ce commerce était très minime avant la guerre. Dans l'année fiscale 1912-13, sur un total d'exportations évaluées à $42,177, les Etats-Unis achetaient pour $15,611, pour la plupart des spécialités pesantes non manufacturées dans leur pays.

Les détails des exportations canadiennes pendant l'année fiscale 1919-20 n'ont pas encore été publiés, mais le tableaux suivant montre les exportations de chaussures du Canada aux autres pays pendant les années fiscales 1912-13 et 1918-19.

La chaussure en cuir canadienne fut admise aux colonies françaises de St.-Pierre et Miquelon, sous le tarif maximum français, en vertu du traité français de 1907. On notera que, sauf des ventes à Terre-Neuve et des affaires temporaires d'exportation en Grande Bretagne dans des conditions de guerre, les ventes d'exportation de chaussures canadiennes dans l'Empire Britannique ont été presque négligeables.

Valeur des exportations pendant les années fiscales suivantes:

Exporté à	1912-13	1918-19
Royaume Uni	$2,412	$195,977
Autres pays britanniques		
Barbades		152
Bermudes	702	
Afrique du Sud, anglaise	360	3,932
Australie	331	
Fiji		1,751
Nouvelle Zélande	829	596
Jamaïque		200
Indes Occidentales Anglaises	241	
Terre-Neuve	4,357	4,842
Trinidad et Tobago		260
Autres		400
Autriche-Hongrie	14	
Brésil		152
Chine	61	
Cuba		51
France	3,124	156,201
St.-Pierre et Miquelon	9,506	17,167
Greenland, Iceland, etc.		168
Italie		35
Japon	30	600
Russie		16,900
Etats-Unis		400,641
Alaska	216	
Totaux	$22,186	$1,130,331

Bien que le rapport du Département des Douanes et du Revenu de l'Intérieur pour l'année finissant le 31 mars 1920, qui montrera les exportations à tous pays n'ait pas encore paru, le rapport du commerce du Canada pour mars donne un résumé des exportations de chaussures en cuir faites au Canada pour les douze mois de la dernière année fiscale, comme suit:

Au Royaume Uni	$2,754,07
Aux Etats-Unis	350,87
A la France	1,553,90
A Terre-Neuve	24,93
A la Russie	10
A St.-Pierre et Miquelon	18,52
Aux autres pays	977,30
	$5,679,72

LA SCIENCE DE LA PUBLICITE PAR L'ETALAGE DANS LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE

Créer chez le passant le désir d'acquérir les chaussures exposées dans la devanture, l'entraîner insensiblement dans le retrait que forme la vitrine, l'isoler de la rue pour capter toute son attention et le déterminer à entrer dans le magasin, est bien plus une science qu'un art.

La capacité de vente du détaillant n'est pas, comme on l'a cru longtemps, un simple "don", mais bien le résultat d'efforts intelligents, en vue d'attirer dans son magasin, le plus grand nombre possible d'acheteurs.

Toutes les actions du commerçant sont tournées vers ce but, depuis l'achat des marchandises jusqu'à leur empaquetage. Mais celle qui lui coûte peut-être le plus d'efforts est la publicité, sans laquelle nul commerce ne peut prospérer.

La publicité comporte des branches multiples dont l'une des plus importantes est l'art des étalages, qui consiste à attirer l'attention du plus grand nombre possible de passants sur les marchandises que l'on désire vendre et à créer chez eux le désir d'acquérir les objets exposés ou du moins des objets similaires dont ils pourront faire choix une fois dans le magasin. L'essentiel est qu'ils entrent.

Il s'agit donc, pour le détaillant, de disposer la devanture de son magasin de la manière la plus attrayante possible: c'est de cette question fort complexe que nous désirons aujourd'hui entretenir nos lecteurs.

La situation de la vitrine

Le choix de l'emplacement du magasin est évidemment la première considération pour le commerçant qui veut s'installer.

Il va sans dire que, pour lui, le lieu d'élection par excellence est une rue très commerciale. Mais un tel choix n'est pas toujours possible et il faut, bien souvent, se contenter d'une artère éloignée du centre et, par là même, peu passagère.

Il est nécessaire, dans ce cas, de faire tout d'abord de la publicité dans les journaux locaux, afin de déterminer du moins quelques personnes à passer du côté où l'on est installé. Ceci obtenu, il s'agit de captiver l'attention des passants afin qu'ils deviennent des acheteurs, puis des clients capables d'en amener de nouveaux. On aura alors remédié à la mauvaise situation du magasin.

Il est donc bien entendu que les efforts du commerçant pour rendre sa vitrine attrayante, doivent être d'autant plus considérables qu'elle est plus éloignée de la partie commerciale de la ville.

La forme extérieure de la devanture

La disposition qui semble donner les meilleurs résultats est celle avec porte d'entrée en retrait.

La raison en est facile à comprendre: lorsqu'un passant examine l'étalage d'une vitrine ordinaire, il peut, à chaque instant, être distrait par les mille incidents de la rue. Mais il ne peut guère les remarquer, au contraire, s'il pénètre dans l'enfoncement qui sépare les deux masses de la devanture. De plus, il applique davantage son attention à ce qu'il examine, parce qu'il y a plus d'objets à regarder et qu'il veut les revoir tous et en tous sens.

Ajoutons cette observation: plus un passant pénètre profondément dans le retrait en question, plus il désire entrer dans le magasin, et c'est ce qui arrive neuf fois sur dix.

Un commerçant en chaussures des Etats-Unis a imaginé l'architecture suivante pour son magasin présentant une entrée en profond retrait.

Supposons la personne intéressée au milieu du profond retrait et face à l'une des deux vitrines. Si elle se retourne vers la rue, elle a, en face d'elle, un angle droit nullement attrayant: elle est attirée, au contraire, du côté de la porte d'entrée du magasin vers lequel la vitrine se termine en pente douce, agréable à l'oeil.

Structure extérieure des devantures

Examinons maintenant la construction extérieure de la devanture, qui doit frapper l'oeil du passant, que retiendra ensuite l'étalage lui-même.

Les dimensions des différentes parties constituent l'harmonie de l'ensemble. Sans indiquer des chiffres précis, car ceci est une question de goût, donc individuelle—nous donnerons à titre d'indication générale, les proportions suivantes: la hauteur du vitrage ne doit guère dépasser la moitié de la hauteur totale de la devanture. Ceci, dans le but d'éviter la monotonie des trop grandes glaces.

L'espace boisé au-dessus (ou linteau) serait alors les 2-3 environ de celui situé au-dessous et, par conséquent, le 1-3 de la hauteur totale.

Il y aurait avantage à ce qu'une partie du linteau soit faite de tuiles prismatiques en verre qui absorbent diffusent la lumière et l'envoient à l'intérieur du magasin qui se trouve, ainsi, parfaitement éclairé. Et c'est là une considération importante, surtout dans le cas d'une devanture en retrait, qui laisse le magasin dans l'ombre la plus complète.

Les tuiles prismatiques de verre paraissent préférables aux panneaux de verre.

Le bois, généralement employé dans la constitution de la partie située au-dessous de la glace, est avantageusement remplacé, soit par le cuivre, qui a une grande visibilité, ou mieux encore, par le marbre (ou l'imitation de marbre, le stuc, par exemple) ou par les briques vernissées, substances qui ont l'avantage de pouvoir affecter des couleurs variées et attrayantes, et de se tenir très propres.

Structure interne de la vitrine

La mesure du niveau du plancher de l'intérieur de la vitrine ne doit pas être confiée au hasard. Elle est déterminée par la hauteur de l'espace situé au-dessous de la glace, et nous avons vu que cet espace devait mesrer environ le sixième de la hauteur totale.

C'est la hauteur moyenne à laquelle est normalement fixé le regard d'une personne qui commence à apercevoir un magasin situé sur le trottoir sur lequel elle chemine.

Un Magasin de Chaussures moderne

Un nouveau magasin de chaussures vient de s'ouvrir à Indianapolis (Etats-Unis). Très luxueusement installé, il présente les particularités suivantes:

L'étalage consiste en une galerie profonde de 19 pieds, bordée de deux vitrines où sont exposées les chaussures. Elles forment ainsi une sorte d'exposition en retrait de la rue. Pour attirer les regards sur ces vitrines dont une très petite partie se trouve en bordure de la rue, on a placé deux panneaux de glace destinés à montrer aux passants les chaussures sur toutes leurs faces.

Le magasin en lui-même est une longue galerie bordée de cartonniers et de rangées de chaise. Les nouveautés à signaler sont deux comptoirs de verres placés immédiatement à l'entrée et contenant des objets de vente courante: bas, lacets, pâtes; et surtout une vitrine basse ménagée au-dessous des cartonniers et courant tout le long de la galerie. Cette vitrine illuminée attire les yeux des clients pendant l'essayage.

(Le Magasin de Chaussures)

o

MOCASSINS POUR LA VENTE DE L'AUTOMNE

Une des lignes les plus intéressantes qui soient soumises au commerce de la chaussure cet automne est la ligne complète de pantoufles indiennes et de mocassins en peau de chevreuil que montre le voyageur de la "Industrial Export Company of Canada, Limited," de Montréal.

Ces articles sont dûs au travail des Indiens, d'Indian Lorette, P.Q., qui les font entièrement à la main dans leur petit village.

Les échantillons comprennent une grande variété de style pour hommes, dames et enfants et les modèles fantaisie sont artistement perlés.

Depuis une couple d'années ce commerce a pris un grand développement principalement pour les cadeaux et pour la vente aux touristes.

o

UNE AFFICHE INTERESSANTE POUR COMBATTRE L'IDEE ERRONEE DE LA BAISSE IMPORTANTE DE PRIX

La baisse des prix est, en France, à l'ordre du jour, elle est même devenue une menace pour l'industrie nationale et on la redoute autant qu'on essaye de la conjurer dans les milieux commerciaux. Comme la situation canadienne offre, à ce point de vue une similitude marquée avec celle de France, nous croyons intéressant de reproduire le texte d'une carte-affiche éducationnelle qui a été publiée par le "Franc-Parleur", organe de l'Industrie de la Chaussure de France, et dont l'application au Canada ne manquerait pas d'intérêt, nous semble-t-il. Ce document se lit comme suit:—

Voici pourquoi une baisse immédiate est impossible:

Salaires élevés,
Journée de 8 heures,
Lourds impôts,
Charbon cher,
Prix des transports surélevés,
Chaussures fabriquées suivant les prix d'achat de la matière première et des marchés passés pour les commandes d'hiver.

Voilà ce que seraient les conséquences d'une baisse actuelle:

Chômage de centaines de mille d'ouvriers,
Catastrophes commerciales et industrielles.
Arrêt complet du commerce,
Diminution de la production nationale.
Marché ouvert au commerce étranger.
Arrêt général de la confiance dans les relations commerciales,
et..... fatalement, LA HAUSSE!

Et l'affiche de notre confrère français termine:—

Pour que la baisse soit effective,
il faut:

6 mois pour transformer une peau en cuir utilisable —et plusieurs autres mois pour transformer le cuir en chaussures.

En attendant,

le fabricant ou le marchand de chaussures ne peut vendre 50 sous ce qui lui coûte 1 dollar.

CHAUSSURES VISSEES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A. A. COTE ET FILS,

LIMITEE,

CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

St-Hyacinthe.

QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 20 août 1920 Vol. XXXIII—No 34

L'AFFAIRE PONZI ET LA LECON A EN TIRER

Le fait-divers de la banqueroute de Charles Ponzi qui défraye la chronique américaine comme celle canadienne, depuis plusieurs semaines, vient nous donner, après tant d'autres, une de ces leçons mortifiantes qui hélas! n'empêchera pas plus les gens de courir volontairement à l'abîme pour geindre et se lamenter après y être tombés.

Elle est sensationnelle cette aventure de Ponzi qui, pauvre hier, amasse des millions en quelques mois et devient un homme considéré comme un génie dans les milieux financiers. Cependant, si l'on y regarde d'un peu près on voit que le cas est bien banal, que le procédé est vieux comme le monde et que ce qu'il y a de plus fort dans tout cela c'est la bêtise des gens et leur cupidité effrayante.

On écrirait un roman qui aurait pour héros un Ponzi quelconque que les gens rejeteraient le livre avec dédain trouvant idiot d'avoir imaginé semblable impossibilité. Franchement, les victimes de ce maître escroc ne sont pas à plaindre, elles sont extrêmement comiques et l'on serait presque tenté de se demander si les sympathies ne vont pas à ce personnage infernal qui sut capter la confiance de tant de personnes et leur subtiliser avec une telle dextérité l'argent si péniblement amassé.

Ne nous le dissimulons pas, les aventuriers de cette trempe sont des individus très dangereux. Voyez ce Ponzi. Il est directeur propriétaire d'un établissement financier, aux sucursales nombreuses. Il prend les allures d'homme d'affaire très occupé; il promet des dividendes fabuleux; il joue la comédie à merveille; il n'a pas l'air de courir après le client; il l'amorce par quelques démonstrations actives qui constistent à payer aux premiers arrivants les dividendes formidables promis; cela se répète de bouche en bouche; les gogos croient avoir découvert la mine d'or inépuisable; ils en ont fait un secret à leurs intimes; bien entendu, comme c'est un secret, on s'empresse de le répéter à n'importe qui; et voilà la grande semence de la clientèle de "poires" lancée à tous les vents. Les clients affluent aux guichets de Ponzi; l'argent s'y déverse à flots, tellement abondamment que notre financier de contrebande n'a aucune difficulté à puiser à même ces trésors pour pouvoir payer ceux qui viennent réclamer leurs dividendes à terme échu. Et comme il paye les uns avec l'argent des autres, on croit à sa faculté de faire de l'argent comme de l'eau; cela devient de la folie, notre homme est considéré comme un héros; il est plus populaire que le président Wilson; pour un peu on le choisirait comme candidat à la présidence de la république américaine. Soudain, cette popularité émeut les autorités qui décident de faire une enquête. Et le travail de vérification commence. Ponzi ne perd pas son sang-froid; il sourit largement devant cette formalité blessante; il badine; il fait des déclarations rassurantes; il parle de son actif qui se chiffre à des millions et qui dépasse de plus du double son passif; il explique d'une façon obscure (et pour cause) son soi-disant trafic de coupons internationaux. Et le public, un moent ébranlé dans sa confiance se ressaisit; le voilà plus enthousiaste que jamais de son idole; il se prosterne devant ce veau d'or moderne et le porterait volontiers en triomphe comme un vainqueur ou comme un dieu.

Un jour, une petite note de Montréal arrive à Boston, informant la sûreté que le nommé Ponzi n'est qu'un vulgaire bagnard, qu'il a purgé une condamnation à deux ans de prison pour vol à Montréal même. Aussitôt la face des choses change, le financier arrogant perd de sa faconde et de son astuce; il avoue en effet avoir subi telle condamnation invoquée, tout en essayant de se disculper de la faute. Tout l'édifice de bluff et de mensonges s'écroule du coup et la foule navrée comprend et jure, mais

La Meilleure Cigarette @ 15¢ **"Le Succes du Jour"** **CIGARETTES** **MILLBANK** *Elles rapportent de bons profits*

un peu tard, qu'elle a été filoutée et qu'on ne l'y reprendra plus.

Très probablement demain, sous une autre forme un autre chevalier d'industrie quelconque accomplira de pareils exploits et tant que le monde sera monde, il y aura soif de bénéfices rapides et considérables et certains croiront qu'il est possible, du jour au lendemain, de doubler son avoir, et de s'enrichir sans travail ou peine.

A côté de cela, qu'une entreprise modeste pleine du bruit de sa tâche comme une ruche laborieuse et toute remplie de promesses raisonnables ait besoin d'un peu de capital public et y fasse appel en garantissant un intérêt de 7 pour 100 et la distribution de dividendes plus que probable, on n'y fera guère attention, on la regardera comme suspecte, et des solliciteurs devront aller de porte en porte, comme des mendiants, essayer de faire souscrire ce capital destiné à développer une industrie nationale ou un commerce local et dont l'émission offre des sécurités quasiment absolues.

Il est incontestable qu'il y a vice dans cet état d'esprit. La fièvre de l'or a gagné tout le monde, les récits fantastiques de fortunes américaines faites rapidement ont fait perdre aux gens la notion exacte des choses. La race canadienne ne devrait pas se laisser gagner par cette mentalité hasardeuse. Elle a de qui tenir pour agir pondérément et savoir placer son argent là où les revenus ne sont peut-être pas sensationnels, mais où nul danger de perte n'est à craindre. Rappelons-nous la sagesse du petit capitaliste français qu'on a même plaisanté à ce sujet en disant qu'il acceptait du 3 pour cent, du 2 pour cent, du rien du tout pour cent pourvu que les valeurs offertes fussent des bons d'Etat d'une sécurité indiscutable. N'empêche que c'est par cette retenue prudente que la France a pu aux heures de détresse trouver parmi les siens des ressources financières qu'on ne lui soupçonnait pas. Sans tomber dans l'exagération, on peut savoir profiter de la leçon que nous donne l'affaire Ponzi et se dire que si dans un pays neuf comme le nôtre, les entreprises solliciteuses de capital sont nombreuses, il est bon d'agir avec prudence et de s'entourer de tous les renseignements voulus avant de confier son avoir à des mains inconnues pour le faire fructifier. Les petites affaires sont souvent plus sûres que les grosses, elles ne sont pas à négliger et avec un peu de bon sens et de considération intelligente on peut se préserver des atteintes des émules de Ponzi tout en saisissant l'occasion favorable de voir grossir son capital.

LE NEUVIEME CONGRES DES CHAMBRES DE COMMERCE BRITANNIQUES ET LA QUESTION DE L'ADOPTION DU SYSTEME METRIQUE

Comme déjà annoncé, le neuvième Congrès des Chambres de Commerce britanniques se tiendra à Toronto du 18 au 22 septembre prochain.

Parmi les questions qui seront discutées à ces importantes assises celle de l'adoption du système métrique comme moyen de standardisation mondial des poids et mesures sera d'importance capitale et trouvera de fervents avocats parmi les nombreux délégués qui prendront part à cette grande manifestation commerciale.

Pour notre part nous ne saurions trop préconiser et appuyer l'adoption de ce système qui est bien le plus simple qui soit et qui serait d'un gros appoint dans les relations commerciales des différents pays et faciliterait leurs échanges.

Il est à espérer qu'un grand pas sera fait dans cette voie au prochain congrès des Chambres de Commerce britanniques et le jour où cette forme de mesure sera adoptée uniformément les rapports des industries des différents pays y gagneront d'une façon considérable et bienfaisante.

N'EXAGERONS RIEN

La ville de Toronto est évidemment une des plus belles cités du Canada, mais de là à laisser entendre qu'elle dépasse toutes les autres à tous les points de vue ou presque, il a une marge. C'est pourtant ce que l'on entend trop souvent dire par nos voisins de l'Ontario qui pourraient se montrer un peu plus justes à l'égard des autres grands centres canadiens qui ne manquent pas d'avoir leurs avantages propres.

Dans une brochurette annonçant l'exposition de Toronto, le rédacteur de cette littérature dit en parlant de Toronto: C'est le cœur du Canada, le plus grand centre de manufacture, de distribution et d'éducation; la ville du Dominion qui vient en second au point de vue de la population, mais qui est la première dans presque toute autre chose!! Cela manque de modestie, entre nous, et c'est pas mal exagéré.

EVALUATION DE LA RECOLTE DE BLE ET AUTRES CEREALES

La récolte de blé du Canada est estimée à 262,338,000 boisseaux, comparés à 193,260,000 boisseaux à pareille date l'an dernier. La récolte de l'avoine atteindra 196,966,100 boisseaux comparés à 394,387,000 en 1919. On s'attend à une récolte d'orge de 63,438,500 boisseaux contre 56,389,100 l'an dernier.

La récolte du foin et du trèfle est portée à 12,853,900 tonnes pour 10,109,150 acres, soit une moyenne de 1.25 tonne par acre, contre un total de 16,318,000 tonnes l'an dernier. Le lin a presque doublé. On s'attend à 10,507,700 boisseaux comparés à 5,472,000 l'an dernier. L'estimé préliminaire pour le blé d'automne est de 17,000,000 de boisseaux, contre 16,000,000 l'an dernier.

POSITION DE VOYAGEUR DEMANDE

Un voyageur d'expérience dans le commerce demande une position. Connaissant I.C.R. d'un bout à l'autre. Désirerait voyager dans la marchandise sèche, grocerie, ou chaussures, hardes faites, etc.

S'adresser par lettre:—Hector Dery, Cacouna, Co. Témiscouata, P.Q.

VISITE A LA MACHINE AGRICOLE DE MONTMAGNY

Au nombre des représentants de la finance et de la presse conviés à visiter les établissements de "La Machine Agricole Nationale Limitée", de Montmagny, nous avons pris part à ce voyage d'information et avons été vivement intéressé par ce qu'il nous a été donné de voir et d'entendre concernant cette compagnie.

L'entreprise lancée a des visées gigantesques, elle a accumulé un matériel très important, elle a fait appel au public pour obtenir du capital, elle a un bureau de direction actif et compétent et ce sont là des gages de succès qui peuvent contribuer à assurer la réussite de cette exploitation en dépit des difficultés et des faiblesses qui pourraient en arrêter la marche.

Au lunch qui fut offert par le président et les directeurs de "La Machine Agricole Nationale Limitée", M. Charles A. Paquet, député, président et administrateur général de la compagnie, fit, en quelques phrases, l'historique de l'établissement et en donna la description:

"La Machine Agricole Nationale, Limitée" date de 25 ans: ses fondateurs furent M.M. Chs. A. Paquet, Arthur N. Normand, J.-H. Paquet et Ernest Roy. En 1914, l'installation mécanique des ateliers fut transformée pour permettre la fabrication des obus qui s'y fit sur une vaste échelle. L'armistice signé, l'entreprise revint à ses premières destinées et procéda à une nouvelle installation de matériel dans le but d'être en mesure de fournir à l'agriculture, au commerce et à l'industrie des instruments aratoires de toutes sortes, des machines et outils pour le travail de la terre, pour faire les moissons, pour la laiterie et la basse-cour, pour l'exploitation forestière, pour faire les bons chemins, les moteurs à gazoline, les fers en barres, angles et sections, et autres.

Les fonderies de l'établissement sont munies de deux fours Martin qui produisent ensemble 150 tonnes d'acier par jour. Un troisième fourneau est actuellement en construction.

Un autre fourneau, avec convertisseur d'acier Bessemer, d'une capacité quotidienne de 15 tonnes, sert à la fabrication des aciers spéciaux.

Deux autres fourneaux, d'une capacité de 20 tonnes, fournissent la fonte aux autres ateliers où se construisent les machines.

La fonderie est en outre munie de six creusets utilisés pour le coulage du cuivre et de l'aluminium et fournissant les matériaux fins d'alliages divers pour les coussinets et autres parties délicates des machines.

La fonderie contient aussi, de nombreux fourneaux pour sécher les moules, cuire certains moules spéciaux (cores), de même que recuire l'acier ou la fonte malléable, après coulage de ces métaux: des machines à broyer le sable panifié, pour le mélanger à du sable nouveau: d'énormes poches (pots en métal avec intérieur en briques) capables de contenir 25 tonnes de métal en fusion, etc., etc.

Le laminoir mesurant 130 par 108 pieds, s'élève à l'extrême ouest des usines; il ne sera terminé que dans une couple de mois. Les machines qui y entreront bientôt, ont été construites à l'atelier mécanique. Le laminage se fera à travers une série de rouleaux de 20, 12 et 9 pouces, selon la dimension et la forme qu'on voudra donner au matériel travaillé.

Les forges couvrent une étendue de 500 X 80 pieds. Elles contiennent une série de marteaux-pilons de tous genres et de toutes dimensions, depuis le formidable marteau à vapeur de 3,000 livres, jusqu'au simple petit marteau-planoir: des presses hydrauliques de 100, 300 et même 400 tonnes: des presses à engrenage de 30 révolutions par minute pratiquant 60 perforations dans le métal à chaque mouvement; des machines à plier ou à former: des fourneaux chauffés à l'huile dans lesquels sont rougies les barres de fer travaillées, avant de recevoir leur forme définitive et de prendre leur place dans les machines.

L'atelier mécanique mesure 450 X 80 pieds. Utilisé pour le "tournage" des obus pendant la guerre, il sert aujourd'hui à fournir l'outillage de tous les autres services de production; les rouleaux des laminoirs, les marteaux et les presses des forges, etc.

Le service de production des moteurs à explosion (gazoline) occupe le tiers de l'atelier mécanique.

Pour donner le pouvoir aux ateliers, une force motrice de 2,400 c.v. est nécessaire. Cette force a été produite jusqu'ici, par la vapeur, au moyen de puissantes chaudières, modèles Wicks, et de trois machines à vapeur.

La Corporation d'Energie de Montmagny installe actuellement sur la Rivière du Sud, à 16 milles des usines, un établissement hydro-électrique de plus de 3,500 c.v. dont La Machine Agricole Nationale, limitée, absorbera une grande partie. Cependant, le système électrique actuel continuera ses services, et les machines à vapeur pourront toujours fonctionner en cas d'accident, ou chauffer tous les immeubles durant l'hiver.

La chaudronnerie fournit les structures d'acier, les matériaux des fournaises de métal, etc.

Une grande scierie et menuiserie, près du chemin de fer, fournit à la compagnie les articles dont elles a besoin.

Les directeurs de La Machine Agricole Nationale, limitée, sont: M.M. Charles A. Paquet, M. P.P., président et Gérant-Général, Ernest Roy, C.R. vice-président Maurice Rousseau, C.R. directeur, Jos. C. Hébert, N.P. directeur, Arthur N. Normand, directeur et aviseur technique; François Letarte, banquier, directeur et J. Henri Paquet, directeur et secrétaire-trésorier.

Telles sont les informations qui ont été fournies par M. Charles A. Paquet aux hôtes de la compagnie.

Le Major Olivar Asselin, de la maison Versailles et Vidricaire trouva des termes heureux pour manifester sa satisfaction de la visite de cet établissement isdustriel et

lui souhaiter plein succès. Il expliqua que parmi les grands problèmes qui se dressent devant les industries de ce genre, l'un des plus importants est celui de l'approvisionnement des matières premières. C'est la base même de l'entreprise et ce qui suscite le plus de difficultés. Aussi y faut-il apporter tout le jugement et l'expérience voulus.

M. Emile Ranger, de la firme financière E. P. Leclerc remercia les directeurs de leur invitation et trouva que l'initiative de cette réception était fort heureuse car une industrie gagne à se faire connaître.

M. N. Lavoie, gérant général de la Banque Nationale, prononça quelques mots dans le même sens. Il se montra enchanté des progrès réalisés par cette industrie qu'il a soutenue dans le passé et qu'il continuera à aider dans la mesure de ses moyens.

M. Léon Lorrain, secrétaire de la Chambre de Commerce, insista sur la valeur du capital humain et de l'importance qu'il y avait à développer chez les jeunes les aptitudes technique pour les mettre au service l'entreprises du genre de celle visitée.

M. J.-A. Beaudry, président du Prix Courant, expliqua que la politique du Prix Courant avait toujours été d'aider au développement des Industries Nationales et pour que ce développement s'effectue au triple point de vue du profit pour la population canadienne, pour les ouvriers et pour les distributeurs de nos produits. Les industries ayant leur propre capital, ajoute M. Beaudry, peuvent conduire leurs affaires comme elles l'entendent n'ayant de comptes à rendre qu'à elles-mêmes, mais lorsqu'elles s'amplifient jusqu'à devoir faire appel au public pour obtenir du capital, l'émission de ce capital doit se faire suivant certains principes offrant une sécurité au public. C'est ce qu'a toujours soutenu le "Prix Courant" et il continuera dans l'avenir, comme il l'a fait dans le passé: à défendre l'intérêt public en n'accordant son aide publicitaire qu'aux entreprises offrant de réelles garanties de succès aux points de vue technique et administratif. Lorsque M. Rodolphe Bédart, nommé vérificateur de la compagnie aura préparé son rapport, le "Prix Courant" se fera un plaisir d'en prendre connaissance et de l'apprécier à sa juste valeur.

M. le notaire Boisvert de Québec, se montra enchanté de sa visite et en fit part de la plus aimable façon.

Somme toute l'impression que nous avons emportée de notre voyage à Montmagny est celle d'une entreprise touffue et abondante, possédant un matériel considérable et offrant par conséquent des possibilités de production merveilleuses.

Tout le succès des opérations de la "Machine Agricole Nationale, Ltée", dépendra de sa sage administration, de sa pondération dans les dépenses, de ses facilités d'approvisionnement de matières premières, etc. Disons en terminant tout le mérite de M. Chs. A. Paquet, le président de la compagnie qui a su, à force de travail, mettre à flot ce gigantesque vaisseau industriel qui ne demande qu'à naviguer dans la bonne voie; le zèle intelligent de M. Joseph C. Hébert, N. P. et Maurice Rousseau C.R. qui sont les âmes vigilantes de ce grand corps industriel et le dévouement des autres membres du bureau de direction et souhaitons que les circonstances prouvent que leurs efforts n'ont pas été dépensés en pure perte, mais ont au contraire doté le pays d'une grande industrie nationale.

o

LE PRIX DU PAIN

Le prix du pain dans tout le Dominion a augmenté en juin d'environ ½ pour 100 par pain de 24 onces. La farine a augmenté de 65 sous par baril.

Depuis janvier, le prix de la farine a monté de $10.87 par baril à $13.36, tandis que les autres coûts entrant dans la boulangerie ont monté de $8.92 à $9.57, d'où l'on peut conclure que la hausse des prix du pain est presque entièrement due à l'augmentation du coût de la farine. Le pain de Montréal est le plus cher au Canada, étant de plus de neuf sous et demi la livre, tandis que Québec, Halifax, Moncton et Sydney viennent avec un prix de neuf sous et demi la livre. A Edmonton, il est à un peu plus de neuf sous la livre. Le pain a été le meilleur marché à London, où le prix en est d'un peu plus de sept sous.

o

LA MISE EN BOITES DU HOMARD DANS LE COMTE DE DIGBY (N.-E.).

Pendant la saison qui vient de terminer, il a été mis en boîtes dans le comté de Digby 1,508 caisses de homards—72,384 livres en tout. Il y eut 163 bateaux engagés dans cette industrie, en charge de 10,007 trappes. Le nombre total de homards pêchés fut comme suit:

Gros, 157,840, pesant 235,677 livres.

Moyens, 132,591, pesant 129,503 livres.

Tinkers, 266,971 pesant 123,818 livres.

Valeur totale: $94,936.43.

o

LA RECOLTE DE POMMES DE LA VALLEE D'ANNAPOLIS EST PLUS PETITE

Bien que la récolte de pommes de la vallée d'Annapolis soit, semble-t-il, considérablement plus petite que celle de la saison dernière, les cultivateurs la considèrent comme une des meilleures années, suivant le rapport qui nous en vient et qui estime la récolte de l'année à 1,200,000 barils.

Encore que cela signifie environ 400,000 barils de moins que l'an dernier, la diminution en quantité est contrebalancée par la qualité extrêmement bonne de la récolte. Les experts déclarent que la récolte comprendra quarante pour cent de numéro 1, soit un pourcentage bien au-dessus de la moyenne.

o

USINES SUCCURSALES AU CANADA

Une comparaison du nombre des firmes ayant des usines succursales au Canada, compilée par la Commission Canadienne du Commerce, montre qu'alors qu'il y a à peine une demi douzaine de manufactures anglaises ayant des usines succursales au Canada, il y en a 530 américaines dont les produits se rangent de la machine-

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente- Jos P. Martin à Sa Majesté, 2328 Champlain.
Testament—Dame Vve Achille Déry-Grenier.
Déclaration—François Déry 167 Beauport.
Mariage—Philippe Bacon à Dame Rose A. Savard-Rocheford.
Mariage—J. Alph. Z. Huot à Delle M. A. Yvonne Delisle.
Donation—Eusèbe Ruel à T. O. Ruel, 1419 St-Sauveur.
Mariage—J. L. E. Faguy à Delle Rosanna Jean.
Résiliation—Dame Vve M. Cardinal à Pierre Cardinal p 284-279 St-Ambroise.
Donation—Jean Genest et uxor à Joseph Genest p 178-174.
Vente—Joseph Bédard à Uldéric Chartre p 753-754.
Obligation—E. P. Raymond à Thos. Raymond p 390 et 392 Beauport.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Pierre Beaumont 251-45 et 46 Charlesbourg.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Dme Sévère Lepine P S 250 289 et 290 Charlesbourg.
Quittance—Louis Audy à Alf. Alias Adélard Lamontagne.
Mariage—Charles Carignan à Delle Mathilde Proteau.
Déclaration—Nap. Carignan à Régistrateur de Québec 1-4 ind 511-244-245-246 St-Roch Nord 1-4 ind 619 620 740 St-Roch 1-4 ind 2189 2190 2030 St-Pierre 1-4 ind 377 St-Sauveur 1-4 ind 3201 St-Jean 1-4 ind 1965-1964 St-Pierre 1-4 ind 1984-1986 St-Pierre 1-8 ind 1266-1267-1268 Jacques-Cartier 1-4 ind 1614 1-2 ind p 1597 St-Sauveur 1-4 ind 508-162-163-164-165a-166-513 18 St-Roch Nord 1-4 and 21-66 et 78 N. D. de Québec.
Quittance- Droits P du Rev à Succ. Dame Chs. Carignan Proteau les mêmes lots que ci-dessus.
Quittance—L. G. Beaubien & Cie à Jos. Alf. Pouret.
Obligation—Léon Parent fils à Wilf. Vadeboncoeur 511-214 508 561 St-Roch Nord.
Obligation—Jérome Lefebvre et al à J. Azarias Beaudet, 513-89.
Testament—Pierre Martel.
Déclaration—Dme Vve Pierre Martel, 1-2 ind. p. 295 697-73 p. 697-72 p. 693-23-679-71 p. 697-70 et 72 St-Ambroise.
Mariage—J. A. Bédard à Dlle Yvonne Dupuis.
Mariage—Gandiose Ratté à Dlle L. Rochette.
Testament—Philéas Fortin.
Déclaration—Arthur Fortin et al 1-2 N. E. 1482 St-Sauveur.
Quitt droits Perc du Rev à Succ Philéas Fortier 1-2 N. E. 1482 St-Sauveur.
Testament—Dme Elz. Gauvreau-Fraser.
Déclaration—Dlle Philomène Gauvreau et al 1-2 ind. de 1-2 E. 1259 St-Sauveur.
Quitt droits—P. du Rev. à succ Dlle Delph Gauvreau 1-2 ind. de 1-2 E. 1259 St-Sauveur.
Vente—Gaudiose Ruel à Paul St-Laurent, 1884 St-Sauveur.
Vente à réméré—Paul St-Laurent à Dme E. Nicol Beaulieu 1884 St-Sauveur.
Obligation—Ovila Gauvin à Dme Ovila Gauvin-Bisson, 1400 St-Sauveur.
Obligation—Dme Eug. Paquet à Dme P. A. Jobin p. 104 St-Sauveur.
Transport—Edouard Chaumette à Dme Ed. Nicol Beaulieu.
Quittance—Nap. Bergeron à G. Ruel.
Quittance—Ed. Guilmette à Pierre Nolin.
Quittance—Dme E. Nicol à Dme E. Paquet.
Vente -Le Shérif à Ivanhoe Frigon et al rg 9 bloc A rang 8-37-36 Dubuisson.
Quittance—Le Shérif à Ivanhoe Frigon et al rg 9 bloc A rang 8-37-36 Dubuisson.
Obligation—Dme Eug Amyot à Dme J. Jones, 4381-118-1a Montcalm.
Mariage—Ant Rochette à Dlle Yvonne Nanson.
Vente—Louis Verret à Ludger Robitaille p. 1275 St-Ambroise.
Déclaration Emile Rolland 1-6 ind. 2145 A St-Pierre.
Quitt droits—P. du Rev. à succ Juliette Bouchard 1-6 ind. 2145 A St-Pierre.
Bord et Décl.—Emile Rolland à Régistrateur de Québec, 1-6 ind. 2145a St-Pierre.
Dépôt de Cert- P. du Rev. à succ Am. Blanchard, 1-6 nid. 2145a St-Pierre.
Testament—Dme Sarah Dery-Lanctôt.
Déclaration Dme Ad Lanctôt Dorion 1-3 ind. 2145b et 1-6 2145a St-Pierre.
Quitt droits—P. du Rev. à succ. Dme Ad. Dery-Lanctôt, 1-8 ind. 2145b 1-6 2145a St-Pierre.
Titre nouvel—Ferdinand Bouchard à The Quebec Land Co. Ltd, 484 et 485 St-Roch Nord.
Titre nouvel—Wm Brindamour à The Quebec Land Co. Ltd. 459-460-477 St-Roch Nord.
Quittance Joseph I. Langlois à Ferd Guilmette.
Mariage—J. Eug. Rancour à Dlle A. M. A. Voyer.
Quittance—Dme A. O. Pruneau à Théo. Rochette.
Quittance—Dlle Alma LaRoche à Théo. Rochette.
Obligation—Chs Murphy à Dlle Emma Paradis, 1-2 E. 108 St-Colomb.
Obligation—Thos. Blondeau à Elie Dery, 359-83 et 84 Beauport.
Obligation—J. A. A. Couture à Dlle Maria Esnouf, 3803 Montcalm.
Obligation—Chs Jos. Lévesque à Dme Vve Nap. Giroux-Audette, 468a 62 Beauport.
Obligation—Arthur Dupéré à Dav. Mailloux, 454 P. S. 453 Beauport.
Quittance—Charles Drolet à Régistrateur de Québec.
Déclaration Dme A. L. Poliquin-Bernatchez à Régistrateur de Québec, 684-55 Charlesbourg.
Testament—Dme Vve Donat Dubé Raymond.
Déclaration—Joseph Lavoie esq., 513-33-38-509-752 St-Roch Nord, 698-15 Beauport, 232-226-225-356a et b harlesbourg.
Quitt droits—P. du Rev. à succ Dme D. Dubé Raymond, 513-32-38 509-752 St-Roch Nord 698-15 Beauport 232-226-225-356a et b Charlesbourg.
Vente—Hub Simard à Adj. Maranda, 2098-149 St-Sauveur.
Quittance—La Caisse Pop. St-Sauveur à Hub. Simard.
Vente Chs Carignan à Gustave Proteau, 511 1-2 ind. 244-245-246 St-Roch Nord, 1-2 ind. 619-620 St-Roch, 1-2 ind. 2189-2190-2191 St-Pierre, 1-2 ind. 740 St-Roch, 1-2 nid. 2030 St-Pierre, 1-3 ind. 377 St-Sauveur, 1-2 ind. 3201 St-Jean, 1-4 ind. 1266- 1267-1138 Jac.-Cartier, 1-2 ind. 1965-1964-1984-1986 St-Pierre, 1-2 ind. 1614 p. 1-2 ind. 1597 St-Sauveur, 1-2 ind. 508-162-163-164-165a, 166-513-18 St-Roch Nord, 1-2 ind. 21-66-78 N.-D. Québec.
Vente J. Elz. Racette à Dlle Alice Buchanan, 41-15-12-76 N.-D. Québec.
Vente Succ. L. D. Morin à J. E. Samson, Enrg. 1257p 1207 Jacques-Cartaier.
Vente Henri Fréchette à T. Roy et al 1875 Jacques-Cartier
Vente L'Asile Bon Pasteur Québec à Théoph Béland p. 2959 Palais.
Obligation—Théoph Béland à Jos. Gagnon et al 2959 Palais 301 St-Roch.
Mariage Geo. Letourneau à Dme Elz. Granger Lavoie.
Mariage—Ovide Rochette à Dlle Laurina Caron.
Donation Polycarpe Gagné et ux à Dlle Anna Gagné et al.
Vente L'abbé Viet. Grenier à Nap. Grenier, 555 Beauport.
Obligation—Nap. Grenier à Ernest Dionne, 555 Beauport.
Vente—Le Shérif à Geo. L. Doak 147-52 N.-D. de Québec.
Quittance Le Shérif à Geo. L. Doak 147-52 N.-D. de Québec.
Mariage Alphonse D'Aigle à Dlle Cordelia Blouin.
Déclaration L'Auditorium de Québec à Régistrateur de Québec; 3056a St-Jean.
Obligation Elz. Turcotte à La Banque de Montréal, 1740-1739 Jacques-Cartier 322 et 323 St-Sauveur.
Vente—La Cie du Parc Maufils à L. Narcisse Rail 583-92-93 St-Roch Nord.
Obligation—Jos. D. Brosseau à Dme Ls R. Dufresne p. N. O. 359 Ste-Foy.

Quittance—Philéas Brousseau à Jos. D. Brousseau.
Obligation—Alf. Garneau à La Caisse Populaire de Courville p. 202 Beauport.
Quittance—Léon Marquis à Nap. Côté.
Main-levée—P. L'Heureux à J. Deschenes.
Obligation—M. K. Craig à Soc. Prêts et Placements de Québec, 105-223 et 224 St-Colomban.
Obligation—Adolphe Gignac à Dlle Eugénie Gignac et al 105-4 et 5 St Colomban.
Procuration—Gustave Giroux à L. P. Sirois.
Quittance—Gustave Giroux à Ed. Lapointe.
Quittance—Lauréat Brousseau à Eug. P. Brousseau.
Quittance—Dme Ls Dechêne vs Prémont Guérard.
Vente—Léonidas Boisvert à Théo. Morisset rg 6 p. 29 La Sarre.
Donation—Elie Pronovost à Dme Sam Bédard-Pronovost, bloc 2-3 La Sarre.
Vente—Alf. Effion à Donat Bordeleau, bloc 6-6 La Sarre.
Bail—Louis Ayotte à Théo. David rg 6 p. 29 La Sarre.
Bail—Louis Ayotte à Léonidas Boisvert, rg 6 p. 29 La Sarre.
Vente—Solyme Boutin à Adolphe Brousseau rg 6 p. 29 La Sarre.
Vente—Wm Martineau à Conrad Labrecque bloc 4-1 La Sarre.
Vente—Théo. Morissette à Geo. Goulet rg 6 p. S. 29 La Sarre
Vente—Jos. Comeau à Wm Boudreau, b'oc 449-20 La Sarre.
Vente—Alph. Camiré et al à Geo. Goulet, bloc 10-8 et 9 La Sarre.
Vente—Nap. Beaudoin à Léonidas Boisvert rg 6-29 La Sarre.
Echange—Cyriac Germain à Léonidas Boisvert et al rg 5-59 rg 5-60 La Sarre.
Obligation—Cie d'Aqueduc de la Sarre à L. Nap. Boisclair rg 6 p. N 38 rg 7-35-37 et 38 rg 6 35 34 La Sarre.
Mariage—Jos. Cousineau à Méléda Bégin.
Vente—Corp. Munic Canton La Sarre à Cie d'Aqueduc La Sarre rg 6 p. N. 38 La Sarre.
Vente—Sa Majesté à Munic Canton La Sarre rg 6-38 La Sarre.
Quittance—Théo. Ayotte à Didier Côté.
Quittance—Solyme Boutin à Jos. Gagnon.
Trans et gar—Maurice Carrier à Gustave Simard, bloc 2-7-8-9 Semeterre.
Mariage—Jos. Alb. Nadeau à Laurence Rousseau.
Obligation—Jos. Ed. B. McDermott à Wm. R. Daly Carrier, 1125 Jacques-Cartier.
Vente—Ls J. Alf. Genest à J. Bte Lalibérté jr 1794-2-1 Jacques-Cartier.
Transport—Dlle Laurence Brousseau à Dme Jules Dorion et al p. 2106 St-Sauveur.
Quittance et main-levée—Dr Adj. Savard et al à Achille Dugal.
Quittance—W. D. Dion-Bernier, succ. à J. E. B. McDermott.
Obligation—Ernest Falardeau à Dme Azarie Bédard, 277-278-281-282-270-23-24-25 St-Ambroise.
Obligation—Honoré Pageau à Théop. Bédard, 981-982-983-996-873-992 Carlesbourg.

o

Renseignements des Trois-Rivieres

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 10 au 17 août.

Vente—Antonio Lamothe à Gustave Gélinas.
Vente—Arthur Giguère à Albert Giguère.
Vente—Angéline Berthe Dorais à P. Arthur Méthot.
Vente—Joséphine Desaulniers à Michel Dupond.
Vente—Arthur Pennycvost à Sévère Pizzoli.
Main-levée—Joseph Boucher et al. à Municipalité de St-Mathieu.
Quittance—Jos. A. Lavasseur à Noé Lefrançois.
Obligation—Gédéon Leblanc à Edouard Gélinas.
Obligation—Adolphe Désaulniers à Dame Arthur A. Pellerin.
Quittance—Arthur Giguère à Albert Giguère.
Quittance—Anna Bergeron à Léon Bergeron, fils.
Quittance—J. O. Lacoursière à Hormisdas St-Onge.
Quittance—Frank Sederewick à Wincas Krusinskas.
Quittance—Edouard Chatillon et al, à Uldège Plante.
Donation—Léon Bergeron et ux., à Anna Bergeron.
Transport—Ferdinand St-Arnauld à Damase Lafrenière.
Transport—Dame W. Pepper à Théobald Jumeau.
Vente—Jos. A. Jutras à Henri Choquette.
Vente—F. A. Verrette à Ludger Rivard.
Vente—Jerrey Beaudet à Ovila Grenier.
Vente—Dame Jeffrey Olivier à Johnny Paquin.
Vente—Hér. F.-X. Vth. Bellefeuille à Joseph Rivet.
Vente—Dame Anselme Dubé à Dame Arthur Larue.
Vente—Vve Edouard P. Lavergne à Moïse Lafrenière.
Vente—Honoré Landry à Ovila Beaulac.
Vente—Joseph Trussard à Alphonse Grenier.
Vente—B. J. Gérin à James Flynn.
Vente—Damase Benoit à Chs. C. Donat Cossette.
Vente—George Vézina à Joseph Bastien.
Vente—Amédée Levasseur à George Vézina.
Vente—Herman Laplante à Arthur Lefebvre.
Vente—Désiré Guillemette à Alph. Guillemette.
Quittance—Rose-Anna St-Louis à Maxime Grenier.
Quittance—Olive Vallée et Elz. Brière à J.-O. Gélinas.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. W.-A. Bald.
Déclaration sociale—M. Salhany & Sons.
Déclaration sociale—Les Pompiers Volontaires de Grand-Mère.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

O. Violy vs Hector Lacroix, 3 Rivières, $22.89.
J. E. Bélanger vs Samuel Dumont, Cap de la Madeleine, $16.
Joseph Vézina vs Roméo Bellefeuille, 3 Rivières, $32.90.
Rosario Laliberté vs Dominico Scotte, Shawinigan Falls, $26.55.
J.-B. Loranger vs Xavier Dupont, Ste-Marguerite, $94.85.
Aboud & Shoiry vs Georges Mongrain, Shawinigan Falls, $36.00.
Dr M. A. Chandonnet vs Edmond Roberge, Shawinigan Falls, $11.77.
Jean Lapointe vs Albert Gerbeau, St-Boniface, $35.00.
Joseph Baillargeon vs Joseph Labarre, 3 Rivières, $21.90.
Joseph Baillargeon vs Wilfie Lacerte, 3 Rivières, $11.00.

o

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE

finissant le 14 août 1920.

ACTES DE VENTE

Joseph Rouillard à David Rouillard, lot 19a rang 8 Compton. Prix $4,000; $1,000 payés.
C. R. Graham à D. O. Thibault, lot 729-120 quartier Est. Prix $400; $259 payés.
Dame C. L. Hall à J. A. Gifford lots 299-79, 80 et 81 Lennoxville. Prix $9,500 payés.
Hass Hammerich à Alexander Bressett, lot 922-7 quartier Nord. Prix $350 payés.
Henry Veilleux à F. H. Hébert et Thomas Fortier, 40 pieds sud du lot 615 quartier Nord. Prix $4,000; $500 payés.

H. H. Morency et Archélas Giroux, lots 1535-26 et 27 quartier Sud. Prix $5,500; $2,500 payés.

Cléophas St-Cyr à Charles Paradis, lot 28o rang 1 Ascot. Prix $850; $200 payés.

Dame Charles Beaudoin à Dame Napoléon Normandin, lot 1287 quartier Sud. Prix $4,800; $4,000 ppayés.

Rémi Cousineau à Georges Petit, partie lots 330 et 327 Waterville, et partie lot 20a rang 3 Compton. Prix $26,000; $5,000 payés.

Séminaire St-Charles Borromée à H. H. Morency, lots 535-26 et 27 quartier Sud. Prix $3,300 payés.

C. H. Fletcher à H. H. Thompson, 1-2 S. lot 347 Orford. Prix $769.50 payés.

Dame Antoine Bayle à M. A. Belleville, partie lot 400 Lennoxville. Prix $3,00;0 $800 papyés.

Léon St-Cyr à Delphis Trépanier, lot 205 Orford. Prix $3,000 $700 payés.

Dame Horace Goyette à Dame H. F. Thompson, lot 1494-224 quartier Sud. Prix $1,500 payés.

Dame M. T. Stenson à J. Napoléon Lessard, lot 89 et 11-2 S. lot 91 quartier Centre. Prix $5,000; $800 payés.

David Duffy à J. Adolphe Charest, lot 1444-11 quartier Sud. Prix $4,800; $2,800 payés.

M. et Mme Adélard Beaulieu à Michel Paré, lot 6-13 quartier Sud. Prix $1,500; $1,050 payés.

Joseph Fresne à Ludger Forest, résidu lots 120 et 121 quartier Centre. Prix $30,000; $5,000 payés.

Florian Fortin à Jacob Kushner, lot 7-3 quartier Est. Prix $5,000; $1,000 payés.

Succession C. G. Brown à Napoléon Labrecque, lots 1539-79, 80 et 81 quartier Sud. Prix $5,000 payés.

T. T. Delisle à Joseph Moisan, lot 16b-93 rang 9 Ascot. Prix $300 payés.

E. L. Webster à A. L. Case, lot 25b rang 9 Compton. Prix $2,000; $1,000 payés.

Napoléon Laventure & al à George Macé, partie lot 90 quartier Est. Prix $300 payés.

Napoléon Laventure et al à George Macé et uxor, 75 pieds E. du lot 890 quartier Estt. Prix $4,700; $2,700 payés.

Michel Paré à Edouard Boudreau, lot 475-1 quartier Est. Prix $2,800; $300 payés.

Michel Paré à Damase Paradis, lot 475-3 quartier Est. Prix $3,500; $1,500 payés.

Michel Paré à Aimé Goupil, lot 475-2 quartier Est. Prix $2,500; $1,000 payés.

Joseph Roberge à Alfred Spry, lot 1444-203 quartier Sud. Prix $5,500 payés.

HYPOTHEQUES

Berthus Dion à Joseph Forest pour $2,000.—affectant partie lot 477 quartier Est.

James Lespérance à F. G. Gale ppour $90.—affectant lot 18b rang 2 Compton.

Joseph Bernard à Frédéric Lacroix pour $2,000.—affectant lot 16a rang 10 Ascot.

M. A. Belleville à Dlle F. C. Têtu et al pour $3,500.—affectant lot 1444-108 quartier Sud.

Dame M. A. Montminy à Dame Eusèbe Lacroix pour $2,000.—affectant lots 727 et 728 quartier Nord.

Delphis Trépanier à Dame F. H. Thompson pour $900.—affectant lot 204 Orford.

Léon St-Cyr à Louis St-Cyr pour $600.—affectant lot 206 Orford.

Pierre Devits à Edmond Dubois pour $3,000.—affectant lot 123 quartier Centre.

L. H. & H. A. Olivier à Dame James Tracy pour $10,000.—affectant lot 1306 quartier Sud.

DECHARGES

Eugène Flynn à J. M. Boisvert, de l'hypothèque du 23 avril 1918.

Dame Antoine Bayle à M. A. Belleville, de l'hypothèque du 29 mars 1911.

Dame H. F. Thompson à Delphis Trépanier, de l'hypothèque du 22 août 1919.

Dame H. F. Thompson à Léon St-Cyr, de l'hypothèque du 25 juin 1919.

G. F. Hyndman à Dame Antoine Bayle, de l'hypothèque du 7 mai 1920.

W. B. Lenny à A. J. Turcotte, de l'hypothèque du 18 janvier 1918.

L. P. Couture à Dame M. A. Montminy, de l'hypothèque du 18 avril 1918.

Mainlevée par Sherbrooke Loan & Mortgage Co à Edwin L. Webster, libérant le lot 25b rang 9 Compton.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Modification de donation par Alfred Simard et uxor à Dame J. A. Lefebvre (née Simard) affectant lot 1452-1 quartier Sud.

Servitude par B. C. Howard à la Cité de Sherbrooke, affectant partie lots 519 et 631 Orford.

Testament de William Bessette, avec transmission affectant lot 899-8 quartier Est, légué à sa femme, Dame Albertine Jutras. Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de William Bessette.

Testament de Dame Alexandre Carrier, avec transmission affectant lot 553 quartier Nord et partie lots 189 et 187 Orford, légués à son mari, Alexandre Carrier. Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Alexandre Carrier.

Echange entre J. B. Gaumond et H. F. Lowry, ledit Gaumond cédant audit Lowry le lot 710-34 quartier Est, et ledit Lowry cédant audit Gaumond les lots 12b, 11e et 13a rang 2 Ascot.

Transfert par H. H. Morency à O. A. Bégin de $3,000, dûs par Archélas Giroux.

Transfert par Philias Poulin à Denault Grain & Prov. Co. Lted de $200.—dûs par Sinai Leblond.

Transfert par O. A. Bégin au Séminaire St-Charles Borromée de $3,000.—dûs par Archélas Giroux.

Dissolution de raison sociale par A. C. Demers sous le nom de "Restaurant Royal".

Association entre Giovanni Castanzo et Henry p. Thorneloe sous la raison sociale de "The Acme Gold Company".

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 9 au 14 août 1920.

Transport Joseph Girouard à Gédéon Fréchette, sur Oscar Girouard et Victor Roux, $4,500.

Vente Antonio Leahay à Stanislas Simard, 4a et 4b, 10e rg et 4a et autres, 8e rg, Blanford, $6,200 payées.

Vente James Béland à Joseph Girouard, 755 Ste-Victoire, $9,000, $5,500 ac.

Obligation Joseph Théroux, fils de Louis, à Pierre Millette, fils, 6a, 6b, ett 6c, 11e rg, Blandford, $3,000.

Vente Alfred Chamberland à Alfred Bussières, 1-4 o. 164, Bulstrode, $2,300, $1,000 ac.

Obligation Alfred Bussières à Joseph Bussières, 1-4 o. 164, Bulstrode, $1,000.

Vente Mme Marie Côté à Mme Soulange Lachance, p. n. e. 30, Princeville, $750 payées.

Bail à loyer Ludger Gélinas à Médéric Binette, p. 867 Warwick.

Vente—Ludger Lavigne à Raoul Miville, p. 369-23 à 27, Ste-Victoire, $1,075, $725 ac.

Bail à loyer Jos. Ernest Cantin à Arthabaska Water and Power Co., p. 436, Ste-Victoire.

Obligation—Donat Beaudoin à Jean Timmerman, 1-2 n. e. 811, Warwick, $1,000.

Rétrocession—De divers transports par Gédéon Beauchesne à J. Edmond Perreault.

Mariage Joseph Deshaies et Melle Léona Hébert, communauté de biens.
Obligation—Georges Renaud à Joseph Fagnan, p.n.o. 1053 et autres, Warwick, $300.
Vente—Mme Delphine Trottier à Philippe Durand, 126, Ste-Victoire, $700, $100 ac.
Obligation Joseph Perrault à Alfred Courtois, 888 et 889, Warwick, $400.
Testament Amédée Fréchette à Bruno Fréchette, 25, 1e rg Kingsey et 275, 276 et 277, Horton.
Obligation Moise Fréchette à Joseph Morissette, 115 St-Paul, $800.
Testament Jeffrey Laroche à Mme Joséphine Paris, aucun immeuble.
Vente Omer Michel à Georges Gagné, 51 et 52, Ste-Victoire, $4,900, $300 ac.
Vente Mme Arthémise Côté à Evangéliste Isabelle, p. 400, Ste-Victoire, $1,000, $300 ac.
Vente Mme Anthime Campagna à Narcisse Gagné p. 9, St-Paul, $2,300, $500 ac.
Vente—François Grenier à Georges Fréchette, 103 et 104, St-Paul, $3,500, $1,300 ac.
Obligation Georges Fréchette à Moise Fréchette, 103 et 104, St-Paul, $500.
Vente—Dominique Morin à Alfred Girouard, 638, Warwick, $2,000, $500 ac.
Testament Mme Flora Lambert à Eddy McCarthy, 510 Bulstrode.
Testament Mme Sophronie Grenier à Téles;hore Bédard, p. 4a, p. 4b, 1er rg Stanfold.
Mariage Arthur Bernier à Melle Marguerite Dercy, séparation de biens.
Transport Ulderic Boucher à Ubald Desmarais, sur Walter Fleurant, $2,000.
Vente—Jules Landry à Athanase Landry, 596 et p. 595, Bulstrode, $2,500 payées.
Transport Hubert St-Denis à Eugène Dubois, sur Dolphis Hébert, $350.
Obligation Arthur Fouquet à Willie Laroche, p. c. 29 et p. 358, St-Paul, $800.
Vente—Joseph Desilets à J. Rodolphe Hamel, p. 359, Ste-Victoire, $3,600, $2,100 ac.

o

COMMANDE PERDUE POUR LE CANADA

L'abolition de la commission canadienne du blé, malgré tous les avantages qu'elle a entraînés, vient de faire perdre au gouvernement une commande de Grèce de $25,000,000 de blé. La maison Embricos qui représente le gouvernement grec à Londres, annonce que vu l'impossibilité de faire un contrat avec le gouvernement, à la suite de la dissolution de la commission du blé, elle avait donné la commande à des courtiers de Londres, qui, tout en fournissant des garanties pour la livraison, ne s'engagent pas à livrer du blé canadien, qui aurait été préféré par la Grèce.

Commis demandé ayant expérience dans marchandise sèche. S'adresser à

DENAULT FRERE
MARCHANDS GENERAUX
ASBESTOS, QUE.

Ventes par les Shérifs de la Province

ARTHABASKA

Dame Marie Louise Cardin vs Joseph Roberge. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Victoire (Victoriaville) à 10 heures du matin, et à la porte de l'église paroissiale de St-Albert de Warwick, à midi, le 15 septembre 1920.

BEAUHARNOIS

Félix Cardinal, failli et J. Ulric Bédard, curateur. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Stanislas de Kostka, le 24 août, à midi et demi.

GASPE

Catherine Quinn vs Henry Quinn. Vente à la porte de l'église paroissiale presbytérienne d'Escuminac, le 16 septembre 1920, à 9 heures du matin.

The Leboutillier Bros. Company, Ltd., vs Edmond Delarosbette (Théophile). Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Paspébiac, le 23 septembre 1920, à 10 heures du matin.

IBERVILLE

Louis Gervais vs La Cie Bonneville et Gagnon. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Rémi, le 14 septembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

The Trust and Loan Company of Canada vs J. L. Adélard Descarries. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 10 septembre 1920, à 10 heures du matin.

La Cité de Montréal vs J. A. H. Hébert. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 16 septembre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

Oliva Prairie vs L. E. Lortie. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 16 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Cité de Montréal vs William Cecil Christmas. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 16 septembre 1920, à 11 heures du matin.

The Sun Trust Company, Limited, vs La Compagnie de l'Edifice Dandurand, Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 17 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Henry Richard Trenholme et al vs Charles Edouard Messier et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 16 septembre 1920, à 2 heures de l'après-midi.

ST-HYACINTHE

Joseph Martel vs Jacques Lévesque. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Théodore d'Acton, le 14 septembre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

TERREBONNE

La Corporation du Canton de Howard vs Adélard Amyot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Adolphe de Howard, comté d'Argenteuil, le 24 août 1920, à 10 heures du matin.

TROIS-RIVIERES

Honoré Demers vs Alph. Desjardins. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Paul de Grand'Mère, en la ville de Grand'Mère, le 15 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

o

LOI LACOMBE

Employés	Patrons
Courville, J. H.	Montréal Ligth Heat & Power Co
Gauthier, P.	C. Catafor
Hébert, Roger	Pol. Lavall
Larivière, J. W.	Standard Chemical Iron C
Rousseau, Benjamin	Cummings & Cummin

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

E. Dupuy vs Jos. Rainville, $18.
Syndics St-Paul vs Frank & Jas. Hughes, $21.
A. Tardif vs Honoré Laurier, $32.
A. Lapointe vs Emile Manceau, $31.
A. J. Léger vs D. Labelle, $50.
J. Seigler vs Art. Lachapelle, $67.
J. Seigler vs Delousil Pascal, $12.
R. Dumontais vs Rosaire Daoust, $17.
Milton Cash Grocery vs H. R. Gregor, $54.
St. Denis Coal & Cartage Co. vs V. A. Tassé, $43.
J. Rottenberg et al vs Jos. Lemoine & Francis Picard, $30.
O Saucis vs Emile Boisclair, $30.
L. D. Arsenault vs G. Siggrani, $13.
A. Aubin vs M. P. Belec, $15.
B. Ranger vs J. V. Soumis, $99.
Beaudoin Ltd vs Ls. Senez, $54.
L. Pelletier vs Samuel Lemieux, $28.
A. Thomas vs Arthur Guilbeault, $18.
L. J. Monette vs Ls. Bénard, Jr., $12.
C. W. Lindsay vs F. Bagano, $23.
I. Sprizer vs John Bordeleau, $53.
Royal George Grocery vs E. A. Dedel, $52.
A. Vezeau vs Alf. Lavigne, $15.
E. Nantel vs Mme Gust. Robitaille et vir, $90.
V. Sclossky vs Adam Carie, $22.
J. B. Deschambault vs Chs. Lachapelle, Verdun, $18.
C. W Lindsay Ltd vs J. J. Kelly, Lachine, $60.
J. E. Vinet vs A. Boisvert, Verdun, $13.
Chapleau & Gauthier vs John Harper, St-Bernard de Lacolle, $39.
A. Jasmin vs Eustache Dufresne, St-Laurent, $57.
C. Beaucel & fils vs J. A. Bonnet, Tétreaultville, $23.
A. Lafortune vs Ernest Lambert, $25.
J. O. Paquette vs Alex. Marsan, $62.
J. O. Parizeau & Cie vs Ludger Vézina, $14.
J. A. Therrien vs J. Blainier, $33.
J. E. Wiser vs Leo Lamnay, $27.
P. W. Dagenais et al vs Emma Benoit, $59.
W. Skelly vs Léonidas Laperrière, $24.
Gauvreau vs Stephen Crabal, $13.
Henri J. Gravel vs Wm. Désilets, $19.
J. Bouchard vs Etienne Robidoux, $13.
J. Tucker vs John Heany, $15.
J. G. deLorimier vs Mme H. Caron et vir, $96.
J. G. deLorimier vs H. Caron, $50.
J. G. Valiquette Ltd vs Vve C. Garceau, $99.
J. Lefebvre vs Doda Desrosiers, $14.
J. Sirois vs Jules Delice, $17.
J. A. Meilleur vs Ant. Desnoyers, $16.
J. A. Champagne vs Geo. Cadieux, $30.
C. A. Beauchamp vs O. Thivierge, $20.
Mtl Standard Publishing Co. vs G. Wells, $17.
E. Prevost vs Come Mongeau, $70.
A.A.A. National vs Eug. Beaulieu, $60.
J. P. Coutlee vs L. J. Labrosse, $36.
L. Noel vs L. P. Hamel, $42.
D. Quintal vs J. E. Labelle, $34.
J. Royer vs Ed. Claron, $21.
E. Lamoureux vs Elz. Pelletier, Chambly Canton, $23.
P. E. Archambault vs Armand Delorme, Pointe aux Trembles, $18.
P. E. Archambault vs W. Flavin, Pointe aux Trembles, $20.
O. Coutu vs F. Laurence, Montréal-Est, $20.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

De Laval Co. Ltd vs A. Macfarlane, Cowansville, $226.
J. W. Ross vs Vital Cadieux, Montréal, $125.
J. W. Boyle & Co. vs J. J. Hannan Stores, Montréal, $130.
Robert Stewart vs Harry N. Brockwell, Montréal, $158.
Dame Mélina Moranger vs Harry N. Brockwell, Montréal.
Girouard Taxi Service vs Anatole Coursol, Montréal, $150.
A. P. Grigg vs R. Lloyd Jones, Montréal, $12,499.
James B. Taylor vs Joseph Foisy fils, Lachine, $268.
Auguste Godon vs Joseph Darie Racette, Montréal.
Auguste Godon vs Narcisse Baigné, Montréal.
Auguste Godon vs Well Dress Clothing Co., Montréal, $201.
Alphonse Racine, Limitée vs Cyrias Bourgeois, Havre Aubert.
L. Litwin vs E. Gauthier, Rigaud, $133
J. B. Bérard vs Armand R. Aubry, Terrebonne, $102.
Fortunat Mayrand vs Joseph E. Chevalier, Montréal.
Fortunat Mayrand vs M. J. Picotte, Montréal, $300.
Ogilvie Flour Mills Co., Ltd. vs L. Bédard, Marieville, $358.
Franke, Levasseur & Co. Ltd. vs Henri Giroux, St-Jérome, $313.
Dame Mabel Bentham ve de William Bentham vs James T. Greene es-qual, John P. Nugent, ès-qual, James Wickhem, ès-qual. (Succession Dame Julie Gallagher veuve de Henri Lodge) (The Amer. Steam Laundry), Montréal, $8,675.
Frothingham & Workman lttd vs A. Poulin, Rock Island, $396.
Can. Hospital Supply Co. Ltd vs E. Beaulieu, Beauceville, $204.
Comptoir Coopératif de Mtl. vs Onésime Tremblay, St-Cyriac, $126.
Gordon Ironsides & Fares Co. Ltd vs A. Tremblay, Montréal, $102.
Gordon Ironsides & Fares Co. Ltd vs Léonard Forget, Montréal, $135.
J. E. Charbonneau vs J. E. Goudreau, St-Agapit, $419.
P. W. Ellis & Co. Ltd vs A. Gariépy, Clark City, $170.
Petrocci & Frère vs L. P. Desaulniers, Trois-Rivières, $116.
Wm. Gray Sons Campbell Ltd vs Léon Lévesque, St-Jean de Dieu, $105.
J. & N. Kearney vs Jolivet & Loiselle, Ltd, St-Jean de Dieu, $19.

VENTE PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Nantel & Remillard vs Henri Favreau, 23 août, 10 a.m., 12 Erié, Aug. Vinson, B.S.C.
J. H. Naud vs Ls Gallant, 27 août à 1 p.m., Place-Jacques Cartier (au Monument Nelson), J. E. Coutu, B. S. C.
Nantel & Remillard vs Henri Favreau 23 août à 10 a.m., 12 Erié, Aug. Vinson, B.S.C.
Cie des Véhicules Moteurs de Mtl. vs Paul Guertin, 24 août, à 11 a.m., 14 Victoria, L. Lafrance, B.S.C.
W. Bessette vs Thos. Dwyer, 28 août, à 1 p.m., 501 des Seigneurs, J. B. Trudeau, B.S.C.
Z. Pesant vs W. J. Saunders, 24 août à 11 a.m., 1422 Cadieux, J. B. Trudeau.
André Leblanc vs Wilfrid Douillette, 24 août à 10 a.m., 399 St-Joseph, Lachine, A. Brassard, B.S.C.
L. Carmel vs A. K. Taylor, 24 août, à 11 a.m., 141 Daragon, A. Brossard, B.S.C.
Lebeau vs J. D. Laplante, 24 août à 12 a.m., 146 Valois, A. Brossard, B. S.C.
J. E. Talbot vs Anthime Lord, 3 septembre à 10 a.m., 198 Desery, J.-E. Desmarais.
J. E Alarie vs L. W. Robitaille, 23 août, à 10 a.m., 1627 Jeanne Mance, A. C. Brouillet.
L. A. Gauthier vs Jos. Lacoste, 24 août, à 11 a.m., 1346 Lafontaine-Est, J. A. Normandin.
A. Emond vs H. Laurier, 23 août à 11 a.m., 161 Dumas, A. Brossard.
S. Rosenfield vs M. Britton et al, 26 août à 11 a.m., 1 Drolet, Alcidas Desroches.
Hoffer & Elman vs veuve F. Trudel, 25 août à 11 a.m., 11 Oscar Ave, T. W. Proulx.
R. Singer vs L. Dumas, 24 août à 11 a.m., 623 Centre, T. W. Proulx.
H. Schlein vs A. L. Gosselin, 23 août à 11 a.m., T. W. Proulx.
J. Fridkofsky vs L. Damachiner, 25 août à 11 a.m., 1277 Cadieux, T. W. Proulx.
Kastner & Kastner vs A. Côté, 30 août à 11 a.m., 986 Carrière, T. W. Proulx.
J. Friedman vs Geo. Adams, 26 août, à 1 p.m., 1269 St-Dominique, Alcidas Desroches.
Mtl-Royal Color & Varnish Co. vs Fulford Mfg Co., 23 août à 10 a.m., 791 des Erables, J. E. Desmarais.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 18 août 1920.

De l'avis des commerçants de gros, l'activité est plus grande à cette saison qu'il y a un an à la même époque. Chaque mois indique une nouvelle augmentation favorable dans le volume d'affaires. Il y a quelques augmentations importantes. La quincaillerie de construction a augmenté de 5 à 12½ pour cent, suivant le fini et le matériel. Les fonds de chaise en fibre sont plus chers. Les verges en bois ont augmenté en raison de l'augmentation du coût d'estampillage du Gouvernement. Une ligne d'argenterie a été revisée à la hausse. Les écrous sont cotés plus cher, les vieux matériaux ont un ton plus ferme. Le fer et l'acier en barres sont fermes. Les clous coupés ont atteint $6.90 le keg, mais les clous en broche standard restent sans changement. Il y a une demande excessive et persistante pour la corde à lier. Une augmentation a eu lieu sur la broche à foin. Un dollar a été ajouté à la liste des clous pour chevaux. Les contrepoids pour châssis sont marqués plus chers. Bien que le ton des affaires soit meilleur que dans beaucoup d'autres centres commerciaux et en dépit de la pénurie de quelques lignes, le volume des affaires traitées est remarquablement important. D'une façon générale les prévisions sont favorables.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	7.05
No 10	7.15
No 11	7.20
No 12	7.30
No 13	7.40
No 13½	7.45
No 14	7.60
No 15	7.75
No 16	7.90

Attaches à ballots, avec boucle simple:

No 12	7.10
No 13	7.20
No 13½	7.30
No 14	7.35
No 15	7.50
No 16	7.70

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Acier à machinerie, fini fer.	5.35
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.80
Acier à pneus	5.50
Acier à bandes	5.30
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.95

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	10.00
Calibre 12	10.00
Calibre 14	10.10
Calibre 16	10.45
Calibre 18-20	10.45
Calibre 22-24	10.50
Calibre 26	10.50
Calibre 28	10.50

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 20	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 16	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	13.00	13.50
Calibre 26	12.75	13.25
Calibre 24	12.15	12.65
Calibre 22	11.80	12.30
Calibres 18 et 20	11.35	11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½	0.03
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	24.00	25.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé.
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.63
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	...
¼ —	5.91	8.0
⅜ —	5.91	8.0
½ —	7.95	9.4
¾ —	9.95	12.0
1 —	14.71	17.7
1¼ —	19.90	24.0
1½ —	23.79	28.7
2 —	32.01	38.6

PEINTURE

Mercredi, 18 août 1920.

Le marché de la peinture ne présent cette semaine aucun changement sa lant de prix, bien que quelques rev sions aient été faites. L'huile de l est plutôt plus ferme, ceci en raiso d'un affermissement du marché de graine. Le lin d'octobre était coté l'a tre jour $3.54 le boisseau, ce qui r présente 20 points de plus que le cou de la semaine précédente. L'huile a glaise s'est affermie en ton et en prix l'on prétend qu'elle est maintenant pl chère que le cours de l'huile broyée

Canada. On cote toujours l'huile brute sur la base de $1.85 le gallon. La térébenthine est un peu plus abondante en raison de l'arrivage de plus gros envois et se vend $2.60 le gallon en lot d'un baril. Ces deux lignes sont absolument tranquilles mais les manufacturiers n'ont pas à se plaindre du volume d'affaires de saison qu'ils reçoivent. Les couleurs sèches sont un peu plus chères; les ocres ont augmenté en certains cas de 2 cents par livre.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple. . . .	2.75	2.85
Par petits lots.	2.85	2.95

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils.	1.85	1.90
3 à 4 barils.	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils.	1.87½	1.92½
3 à 4 barils.	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.45
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	4.80
Minerve, blanche	4.90

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputaton de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation.. .. .. $36.75

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited
Manufacturers of Harness Established 1866
42 Wellington Street East, Toronto

Minerve, couleurs	.4.60
Crown Diamond, blanche	.4.80
Crown Diamond, couleurs	.4.55
Crown Diamond, à plancher	.4.00
B-H Fresconette, blanche	.3.60
B-H Fresconette, couleurs	.3.50
Moore, couleurs, nuances	.4.80
Moore, couleurs, blanches	.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	.3.85
Moore, peinture de plancher	.3.75
Moore, Sani-flat	.3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	.4.30
C.P.C. pure, blanche	.5.55
C.P.C. pure, couleurs	.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	.4.00
O.P.W. à mur, blanche	.3.60
O.P.W. à mur couleurs	.3.50
Ramsa pure, blanche	.5.40
Ramsay pure, couleurs	.5.15
Martin-Senour, 100% blanche	.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	.4.80
Martin-Senour, Porc paint	.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	.4.00
Sherwin-Williams, blanche	.5.05
Sherwin-Williams, couleurs	.4.80
Sherwin-Williams, à plancher	.4.00
Flat Tone, blanche	.3.60
Flat Tone, couleurs	.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	.5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	.4.00
Mellotone, blanche	.3.75
Mellotone, couleurs	.3.50
Sanitone, blanche	.3.60
Maple Leaf, blanche	.5.55
Maple Leaf, couleurs	.5.30
Maple Leaf, à plancher	.4.75
Pearcy, préparées, blanches	.5.00
Pearcy, préparées, couleurs	.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	2.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

LA Construction

AYLMER

Agrandissement de bâtiment $3,000. Propriétaire: Connaught Jockey Club, Edifice de la Banque Nationale, Ottawa. Architecte: W. F. Noffke, Central Chambers. Travaux à faire à la journée.

CAMPBELLS BAY

Succursale de la Banque des Marchands. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson, 10 rue Cathcart. Entrepreneurs généraux demandent prix pour tous sous-contrats et matériaux.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. A. Roy. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Arthur Janvier. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Toiture, agencement intérieur et quincaillerie non achetés.

Résidence $5,000. Propriétaire: Soil Pipe & Fitting Lted, Trois-Rivières. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Bruno Fafard, St-Laurent. Entrepreneur général: Henri Laguerre. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Soil Pipe & Fitting Lted, Trois-Rivières. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Plomberie, agencement intérieur et quincaillerie non achetés.

Résidence $5,000. Propriétaire: Bruno Mongrain. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plpomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Timothée Boudreau, Boulevard Forget. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Pas de matériaux achetés.

Résidence (2 logements) $5,000. Propriétaire: Nap. Lahaie. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Toiture, plomberie, agencement intérieur, quincaillerie et peinture non achetés.

Résidence 5,000. Propriétaire: W. Laperrière, Pont St-Maurice. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 2 logements $7,000. Propriétaire: J. A. Roy. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

COTEAU STATION

Résidence. Propriétaire: Oscas Besner. Fera faire tous travaux à la journée.

EAST BROUGHTON

Résidence $7,000. Propriétaire: G. A. Grondin. N.P. Architecte: P.L. W. Dupré. 15 Boulevard St-Laurent, Montréal. Travaux à faire à la journée.

LA SALLE

Ecole protestante. Architecte: C. R. Tetly, 314 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: W. F. Bell, 243 rue Bleury, achètera matériaux et donnera sous-contrats pour toiture, électricité, plomberie chauffage et peinture.

LA SARRE

Presbytère $20,000. Architecte: M. Beaupré, La Tuque. Travaux à faire à la journée.

MONTMAGNY

Agrandissement et réparations intérieures de résidence. Propriétaire Jos. Prévost. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Travaux à faire à la journée par le propriétaire.

MONTREAL

Théâtre $20,000. Rue Briand. Propriétaire: Century Theatre Lted, 157 rue St-Jacques. Travaux à faire à la journée. La majorité des matériaux achetés.

Boulangerie $7,000. Propriétaire: Couvent d'Hochelaga, rue Notre-Dame Est. Entrepreneur général, brique, toiture, plomberie et chauffage: J. H. Buisson, 377 rue Lafontaine, Maisonneuve. Fera faire travaux à la journée. Demande prix pour briques immédiatement.

Atelier de peinture $1,500. Propriétaires et entreprpeneurs généraux: Poulin & Laurier, 211 rue Marquette. Travaux à la journéeé. Achètent matériaux suivant besoins.

Garage $1,000 2522 rue Ontario Est. Propriétaire et entrepreneur général: G. Danis, 2528 rue Ontario Est. Travaux à faire à la journée. Prix demandé immédiatement pour brique. Plateforme pour dance $1,800. Propriétaire et entrepreneur général: Sohmer Amusement, 4 rue de l'Hôpital. Travaux à la journée. Bois dur en quantité demandé immédiatement. Hangar $1,000. Propriétaire: Eug. Charland, 313 rue Panet. Entrepreneurs généraux: J. Bourdau Cie, 521 rue Panet. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire et entrepreneur géénéral R. St-Charles, 985 rue Marquette. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence, $1,800. Propriétaire et entrepreneur général: D. J. MacDonald, 79 rue Wellington. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Magasin et habitation $40,000. Propriétaire et entrepreneur général: Martel Co. Lted, 2454 avenue du Parc. Architecte: A. G. Noseworthy, 304 rue Université. Acier: Phoenix Bridge & Iron Works, 83 rue Colborne. Plomberie et chauffage par le propriétaire. Fera faire la balance des travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences semi-détachées, avenue West Hill, N.D.G. Propriétaire: Angus Smith, 458 rue Bleury. Architecte: A. G. Noseworthy, 304 rue Université. Propriétaire fait faire les travaux à la journée et achète les matériaux.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: A. Picard, 246 avenue Therrien. Propriétaire a décidé de faire faire la balance des travaux à la journée. Prix demandés immédiatement pour toiture, fournaise, plomberie et appareils électriques.

Magasin et résidence, $8,500. Propriétaire: Pietro Cicconi, 2955 rue Clarke. Entrepreneur général: P. Dambrosio, 3070 rue St-Laurent. Propriétaire fera faire balance des travaux à la journée.

Réparations à atelier $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: T. Light, 299 rue McKay. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence $2,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Walsh, 94 rue Ste-Famille. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Maison $3,000. Propriétaire et entrepreneur général: C. V. F. Neilson 631 rue Coolbrooke, N.D.G. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Entrepôt $1,000 Propriétaire: A. Finestone, 4136 rue Ste-Catherine Ouest Entrepreneur général: S. Marcotte, 195 rue Ste-Catherine Ouest. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidences, $1,500. 1225-29 Chemin de la Côte des Neiges. Propriétaire et entrepreneur général: L. P. Godin, 937 Chemin de la Côte des Neiges. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence $1,000. 163-7 Boulevard Pie IX. Propriétaire: G. Connolly, 403 rue St-Hubert. Entrepreneur généréal: M. Leblanc, 1238 rue Parthenais. Travaux à faire à la journée. Matériaux sur place.

Résidence $7,500. Boulevard Décarie, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: Greenfield Land & Construction Co. Lted, 525 Edifice Power. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux.

Hangar $15,000. Propriétaire: F. M. Looney Co. Lted, 169 rue William. Entrepreneurs généraux: Reid Bros, 515 rue Guy. Toiture: Campbell Gilday Co. Lted 793 rue St-Paul Ouest. Entrepreneurs généraux feront faire la balance des travaux à la journée.

Ecurie $1,000. Propriétaire: S. Friedhandler, 2555 avenue Papineau. Fera faire les travaux à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

Garage $1,000. Propriétaire: W. M. Laurie, 398 avenue Melrose N.D.G. Entrepreneur général; J. H. Salisbury 354 avenue Madison. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

OUTREMONT

Cottages $12.000. Avenue Hartland. Propriétaire et entrepreneur général: J. A. Lamarche, 2394 Boulevard St-Laurent. Architecte: Z. Trudel, 238 rue St-André. Travaux à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

PASPEBIAC

Ecole à l'étude. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. E. Levesque.

QUEBEC

Réparations à bâtisse, $6,000. Propriétaires: McMilliam & Son, 12, rue rue Stt-Joseph. Feront faire tous travaux à la journée.

Résidence $5,000. Propriétaire: Proculus Picard, rue Bougainville. Travaux à faire à la journée.

Moulin et annexe $12,000. Propriétaire: Jos. Lefrançois Co. Lted. 212, 8ème avenue Limoilou. Travaux à faire à la journée.

RIMOUSKI

Réparations à la Cathédrale $50,000. Architecte, Oscar Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Tous travaux à faire à la journée.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 18 août 1920.

Le fait saillant de la semaine a été la nouvelle augmentation du prix des oeufs. La rareté a nécessité l'emploi des oeufs mis en entrepôt. Le beurre reste soutenu après le léger déclin de la semaine passée. Le saindoux pur a baissé d'une fraction de cent. Le fromage nouveau est également meilleur marché. Le flétan du Pacific est un peu meilleur marché et assez abondant. Le poisson blanc a augmenté de 2 cents cette semaine. Les prix des viandes fraîches sont un peu plus bas cette semaine; la baisse varie de une à deux cents par livre.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	.... 55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	.... 52.00
Porc heavy mess (brl)	.... 52.00
Boeuf plate	.... 28.00
Boeuf mess	.... 25.00
Porc engraissé aux pois	.... 48.00
Lard gras, épaule	49.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.56
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.48
14-20 livres	....	0.48
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.26
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.27½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27¾	0.28¼
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb.	0.29	0.30
Double, la lb.	0.31	0.32
Triple, la lb.		0.32
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	....	0.60
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.58	0.66

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.08	0.09
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 18 août 1920.

Il n'y a pas grand changement à signaler sur le marché cette semaine. Le marché du sucre est quelque peu incertain pour le moment et il semble y avoir quelques divergences d'opinion sur la tendance que vont prendre les prix. Le marché du thé est soutenu, et on se perd en conjectures sur l'effet réel qui aura sur le marché la situation en Russie. Le marché des flocons de mais est incertain. Les fruits et les légumes arrivent en abondance.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	13.90 14.00

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....
Bon, No 2	29.00 30.00
Bon, No 3	27.00 28.00
Paille	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.17
No 3 C.W.	1.14½
Extra Feed	1.14½
No 1 Feed	1.12½
No 2 Feed	1.11½

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	24.00
Acadia, extra granulé	24.00
St. Lawrence, extra granulé	24.00
Canada, extra granulé	24.00
Dominion Cristal, granulé	24.00
Glacé, barils	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	24.40
Glacé, 1 livre	.....
Jaune No 1	23.60
Jaune No 2 or	23.50
Jaune No 3	23.40
Jaune No 4	23.20
En poudre, barils	24.10
En poudre, 50s	24.30
En poudre, 25s	24.50
Cubes et dés, 100 lbs	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs	26.50
En morceaux Paris, barils	24.60
En morceaux 100 lbs	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs	25.00
En morceaux cartons 5 lbs	25.75
En morceaux cartons 2 lbs	26.50
Crystal Diamond, barils	24.60
" " boîtes 100 lbs	24.70
" " boîtes 50 lbs	24.80
" " boîtes 25 lbs	2500
" " caisses de 20 cartons	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres	0.10
½ barils	0.10¼
Kegs	0.11¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.75

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.65
Barils	1.68
Demi-barils	1.70

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.00

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé)	0.13½
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	....	2.00
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	....	1.90
Tomates, 3s	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	....	1.95
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz	....	1.90

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	28.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5[illegible]	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)

Choix	0.85
Early Picking	0.90
Meilleures variétés	1.00

Javas—

Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48

Cacao—	La douz.
Boîtes, 1 lb.	5.80
Boîtes, ½ lb.	3.00
Boîtes, ¼ lb.	1.60
Petite taille	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20

Pois—

Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés	54.25
Short, wagons mélangés	61.25
Moulée d'avoine	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.21

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)		12.00
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		3.50
Concombres, manne		6.00
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse		....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple		....
Chou (Montréal) caisse		6.50
Carottes (sac)		1.75
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue (Boston), caisse		5.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe		0.60
Champignons, lb.		1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac		8.00
Oignons rouge, 75 lbs		....
Oignons Texas, caisse		3.00
Oignons espagnols, caisse		....
Salsifis, douz.		0.50
Persil (canadien)		0.75
Piments verts, douz.		0.50
Panais, sac		1.75
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.		1.75
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Epinards, baril		6.00
Navets, (Québec) sac		2.50
Navets (Montréal),		2.00
Tomates, serre, lb.		0.40
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00
Cresson (douz.)		0.75

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
Figues, 2½s, la lb.	....	0.45
" 2½s, la lb.	....	0.48
" 2½s, la lb.	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14

Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies.	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.		0.60
Pecans, écalées.	1.60	1.70
Noix (Grenoble).	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)		0.28
Noix (écalées).		0.60
Noix (Chili).		0.33

LES EPICES

Allspice.		0.22
Cassia. 0.33		0.35
Cannelle—		
Rouleaux.		0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure). . . . . .,	0.75	0.80
Chicorée canadienne.		0.30
Américaine (high test). .	0.80	0.85
Gingembre.		0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique).		0.31
Macis.		1.00
Epices mélangées. . . .	0.30	0.32
Muscade, entières.	0.60	0.70
Muscade, moulue.		0.65
Poivre noir.	0.38	0.40
Poivre blanc.		0.50
Poivre (Cayenne). . . .	0.35	0.37
Epices à marinades . . .	0.28	0.30
Paprika.		0.80
Turmeric.	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac.		2.00
Carvi (carraway) holl nominal.	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac.	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal).	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux.	0.21	0.28
Clous ronds, entiers. . .	0.18	0.20

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, - MONTREAL

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

USINE A SEL WINDSOR, ONT.

Le Sel qui se vend.

Fabriqués dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)
SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — Vendu en cartons)
Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor
FAIT EN CANADA

The Canadian Salt Co., Ltd.
WINDSOR, Ont.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque. Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

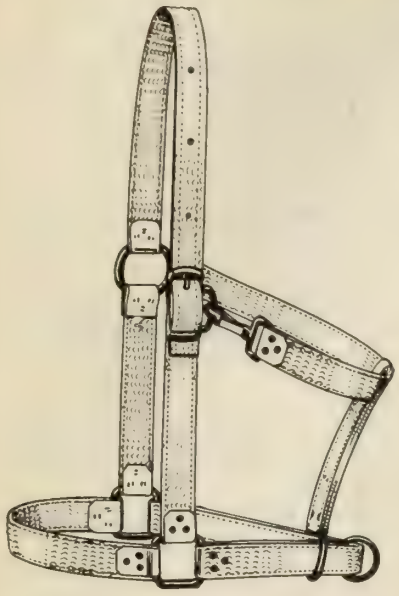
Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

Les licous de Sangle Griffith



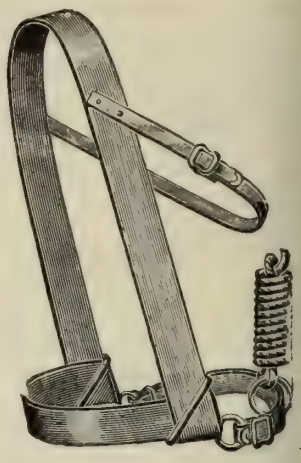
Ces deux licous en sangle sont splendides pour les usages ordinaires.

Le No 1 à droite est fait en sangle de 1½ pouce avec courroies de gorge et de menton de ¾ de pouce.

La douzaine.....$6.00

Le No 5 à gauche dans le style à six anneaux avec des sangles brunes fortes de 1¾ pouces, solidement rivées, la couronne renforcée avec du cuir.

La douzaine.....$7.50



Ecrivez pour avoir le catalogue complet des Spécialités de harnachement de Griffith à

G. L. Griffith & Sons Limited "TOUJOURS EN TETE" Stratford, Ont.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

"Big 4"

"Big 4" Vernis pour extérieur "Big 4" Vernis à plancher
"Big 4" Vernis pour intérieur "Big 4" Vernis pour usage général

Cette garantie apparaît sur chaque boîte de Vernis "Big 4"

GARANTIE

Les Vernis CROWN DIAMOND "BIG 4" sont garantis être strictement purs et ne contenir ni résine, ni benzine, ni autres substituts. Ils donnent une satisfaction absolue dans tous les cas du moment qu'ils sont appliqués dans les conditions voulues. Autrement le prix d'achat en est remboursé.

Une collection complète de VERNIS

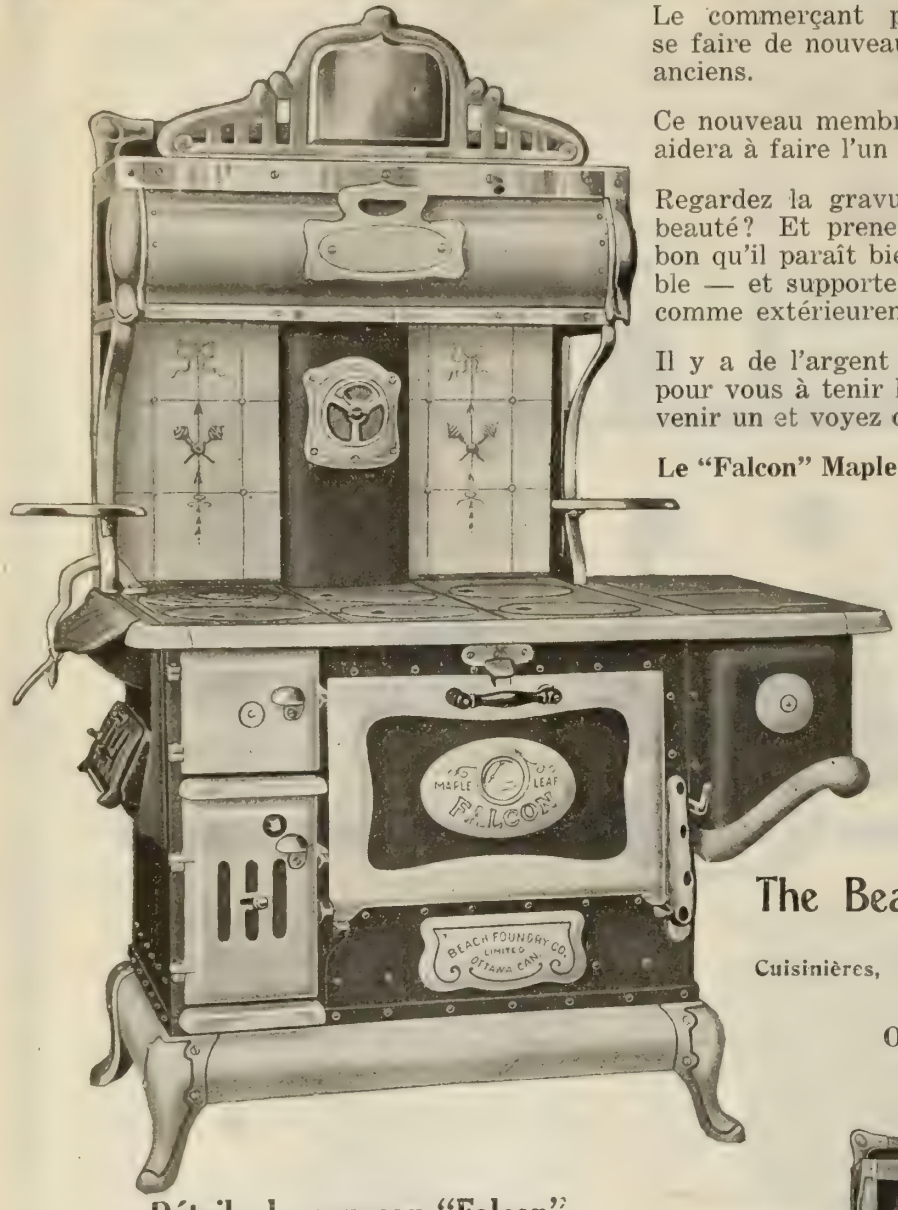
Une ligne joliment belle, dont chaque élément est d'une pureté, garantie sous une étiquette uniforme et dont chacun est le meilleur que nous puissions faire pour l'usage particulier auquel il est destiné.
Les "Big 4" sont reconnus pour leur résistance et leur élasticité extrêmes; ils ne sont pas surpassés en qualité. Ils ont derrière eux l'intégrité des soixante dix-huit années d'existence commerciale de McArthur, Irwin.
Ecrivez-nous aujourd'hui et nous vous montrerons comment les "Big 4" signifient de plus grands profits sur vos ventes de vernis.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

McARTHUR, IRWIN, LIMITED
Maison fondée en 1841. MONTREAL.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES ET VERNIS "CROWN DIAMOND":—Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John; Farquhar & Gill, Vancouver, C. A.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Boîte du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en [illegible] épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder et le dessus est fait de deux plaques d'acier séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

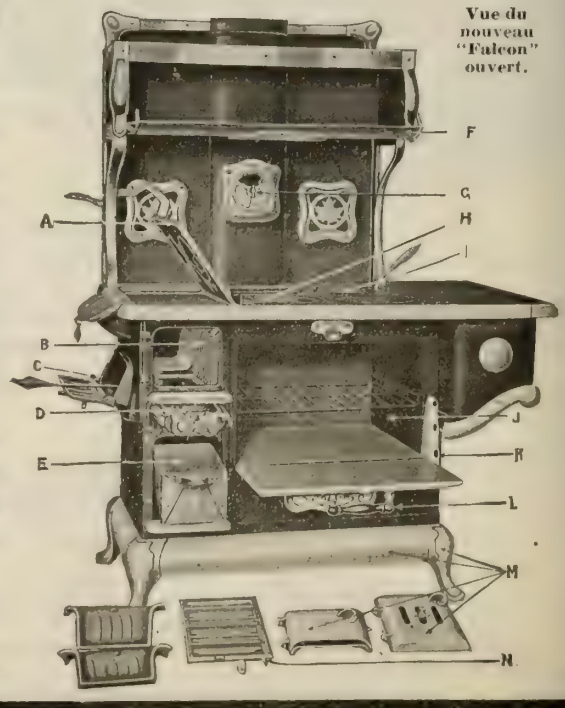
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud—Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

En vendant les

Rasoirs AutoStrop faites-vous voir ce point à votre client?

RIEN qu'en observant la perfection mécanique du repassage — qui ne peut être mal fait — le client éventuel peut se rendre compte de la valeur du Rasoir AutoStrop comparativement à toute autre marque.

NOUS croyons et vous croyez également que tout homme est assez pratique pour comprendre qu'un rasoir doit être repassé. Il ne vous reste donc plus qu'à faire savoir pourquoi le procédé de repassage, tel qu'il est compris dans le Rasoir AutoStrop, est si simple et si facile qu'il peut se faire en moins de temps qu'il n'en faut pour changer une lame dans un rasoir sans repassage. Si vous faites cela et si vous voyez à ce que vos vendeurs le fassent, vous trouverez que vos ventes de Rasoirs AutoStrop augmentent rapidement.

DES étalages attrayants de Rasoir AutoStrop identifieront votre magasin avec la publicité AutoStrop et vous attireront un supplément d'affaires et un surcroît de prestige.

AUTOSTROP SAFETY RAZOR COMPANY LIMITED
AUTOSTROP BUILDING, TORONTO, CANADA.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

OUTILS EN ACIER FORGE
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Plèces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Une expérience de plus de cent années dans la fabrication de qualité a acquis aux carabines et cartouches métalliques Remington une indiscutable faveur parmi les sportsmen connaisseurs.

Vendez la ligne Remington complète et augmentez vos bénéfices.

REMINGTON UMC

Remington UMC of Canada Limited

Windsor, Ontario.

Réservoir VITRO

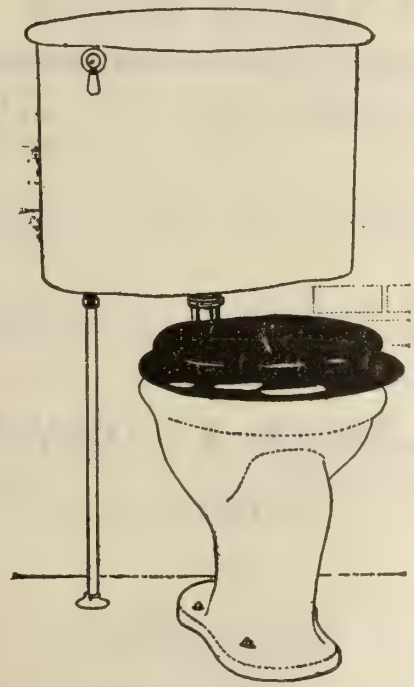
Sans Trouble

La satisfaction procure des ordres répétés

Il n'y a pas de route royale pour mener au succès, mais la satisfaction de vos clients amortira bien des cahots. La satisfaction crée la confiance et la confiance est la base de tout commerce profitable.

Quelques milliers de plombiers avisés doivent avoir découvert cette vérité, à en juger par le nombre de Réservoirs VitrO qui ont été vendus l'année dernière.

Il n'y a pas d'ennuis avec le Réservoir VitrO—il NE PEUT PAS y en avoir—VitrO n'est pas fait pour cela. Chaque réservoir qui passe sous les yeux de l'inspecteur a une efficacité de 100 p.c. Il doit subir les épreuves les plus sévères d'endurance et il est soutenu par notre garantie absolue.



Les Réservoirs VitrO sont finis en blanc éblouissant et en chêne doré, ils sont d'un entretien facile et d'une beauté durable.

Ecrivez-nous dès maintenant pour avoir le catalogue VitrO et le prospectus détaillé — cela vous aidera considérablement dans le choix de vos appareils.

GALT BRASS COMPANY,
Limited

GALT, - ONTARIO.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

La Peinture bien achetée---

est à demie vendue. Depuis 78 ans, des marchands ont solidement établi leur commerce et ont fait de l'argent en se spécialisant dans la vente des

PEINTURES
de
RAMSAY

Les acheteurs de peinture apprécient la valeur inusitée qu'ils obtiennent des produits de RAMSAY. En vendant cette qualité de marchandises, vous augmenterez vos ventes de peinture.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement.

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.
Toronto MONTREAL Vancouver

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des
Manches de Still
surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,
ST-THOMAS - - - ONTARIO

MORROW

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

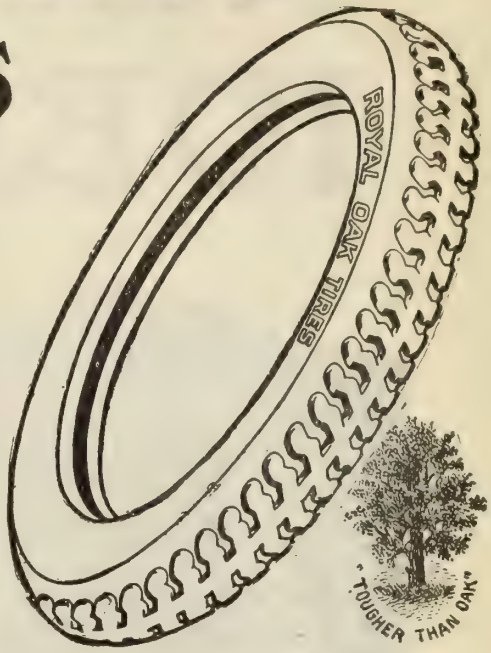
F. BACON & COMPAGNIE.

MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

Royal Oak NON SKID Tires

"Plus forts que le chêne"



ROYAL OAK — le symbole de la force et de l'endurance. Le Royal Oak est un pneu solide à partir de son origine. Construit dans une fabrique des plus modernes où l'on ne fait exclusivement que des pneus d'automobile. Ces pneus sur la route aujourd'hui accusent régulièrement des milléages bien supérieurs à notre garantie; car le chiffre de 10,000 à 25,000 est communément obtenu par des clients satisfaits.

En donnant votre ordre maintenant, vous éviterez les retards dans la livraison et une augmentation possible des prix ou, si vous préférez, nous demander d'abord des détails sur notre proposition au marchand, nous vous les enverrons par le retour du courrier.

Oak Tire and Rubber Company, Limited
19 Dundas St. E. Toronto.
Fabrique: OAKVILLE, ONTARIO, CANADA.
Succursale de Winnipeg: 120 Lombard Street.
Succursale de Montréal: 342 Rue St-Jacques.

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

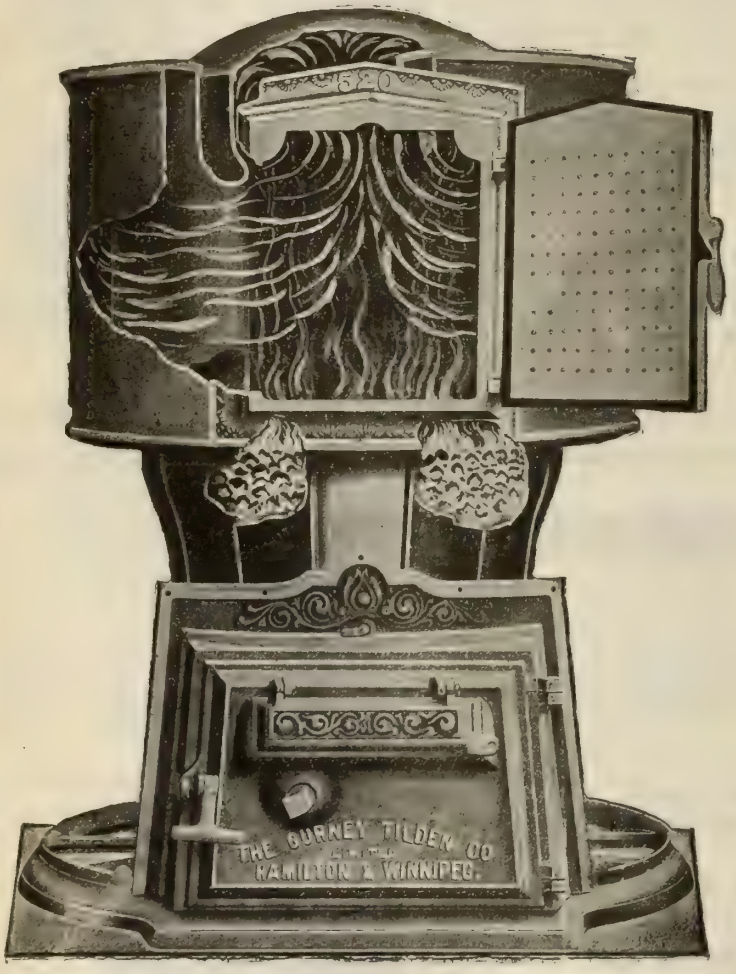
NEW IDEA

Fournaise à air chaud

La meilleure fournaise qui ait jamais été faite.

Pleinement garantie.

Brûle du charbon ou du bois.



Quelques-unes de ses nombreuses qualités:

1.—Elle a une surface de chauffe plus grande que n'importe quelle autre fournaise. Le cendrier vaste et spacieux empêchent les cendres de s'amasser et de brûler les grilles.

2.—La New Idea a un foyer en fonte fortement ondulée qui est garanti pour cinq ans.

3.—Grille Duplex à billes, d'une construction si simple qu'un enfant peut la manoeuvrer. La grille Duplex permet de vider facilement les cendres et les escarbilles sans perte de charbon utile.

Plus amples détails fournis sur demande.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue qui décrit et reproduit tous nos produits en fait de fournaises, poêles, cuisinières, et quincaillerie pour constructeurs.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Vous êtes cordialement invité à visiter notre étalage dans la Section des poêles du Bâtiment Industriel à l'Exposition de Toronto, où vous trouverez exposée une ligne complète de poêles et cuisiniers Souvenir et de quincaillerie pour construction. Notre exhibit sera sous la direction d'un de nos administrateurs qui connaît à fond le commerce des poêles et qui se fera un plaisir de vous aider de toutes les manières possibles.

Vernis pour plancher
Vernis pour vitrine

L'entretien du plancher est d'égale importance pour réussir en affaires que l'entretien de la vitrine. De quelle utilité est un extérieur attrayant, si l'intérieur est négligé? Un bon étalage attire les clients à votre magasin, mais la marchandise propre, les rayons et les comptoirs d'étalage bien tenus les retiennent. La malpropreté chasse la clientèle.

IMPERIAL

FLOOR DRESSING
(Standard)

(*Anciennement "Imperial Standard Floor Dressing"*)

élimine — bannit — dissipe — empêche la poussière. — La poussière ne peut pas s'élever des planchers traités avec l'Imperial Floor Dressing. Un gallon suffit pour traiter plus de 700 pieds carrés de surface de plancher — une seule application préserve les planchers pour des mois.

L'Imperial Floor Dressing préserve la surface du bois, du linoleum ou du prélart. Il ne gomme pas et ne s'évapore pas et il empêche la poussière de s'élever.

Demandez au voyageur de l'Imperial Oil.

"Fait en Canada"

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie - Chaleur - Lumiere - Lubrification
Succursales dans toutes les villes

La saison bat son plein pour la vente des cirages

Ne vous laissez pas prendre au dépourvu. Vérifiez votre stock et complétez votre assortiment.

LE CIRAGE

"NUGGET"

Se fait en noir, tan, rouge mode, et brun foncé.

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

The Nugget Polish Co., Limited

TORONTO.

BOWSER ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de BOWSER vous font économiser de l'huile et de l'argent.

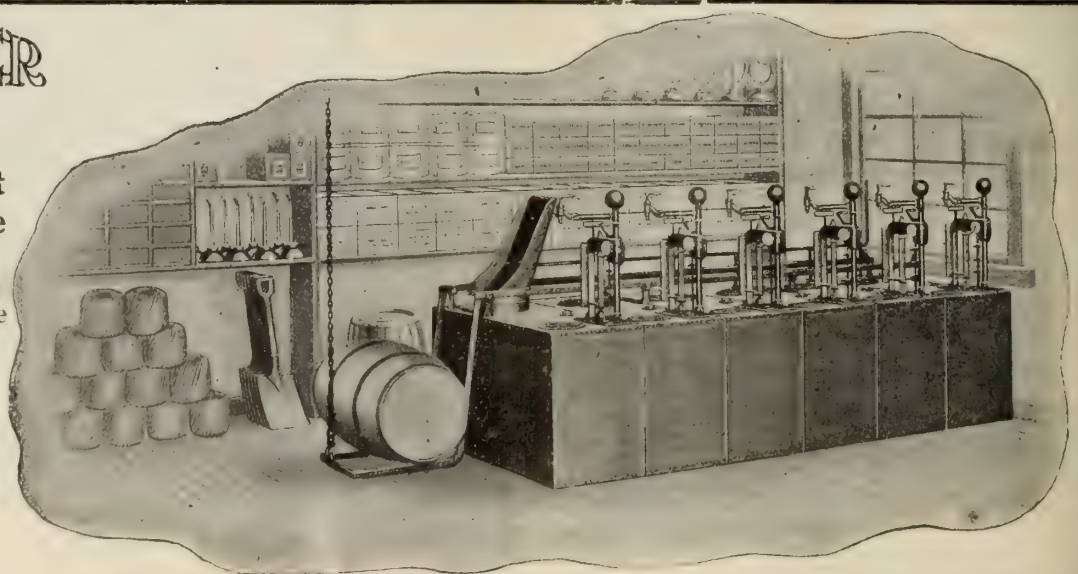


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

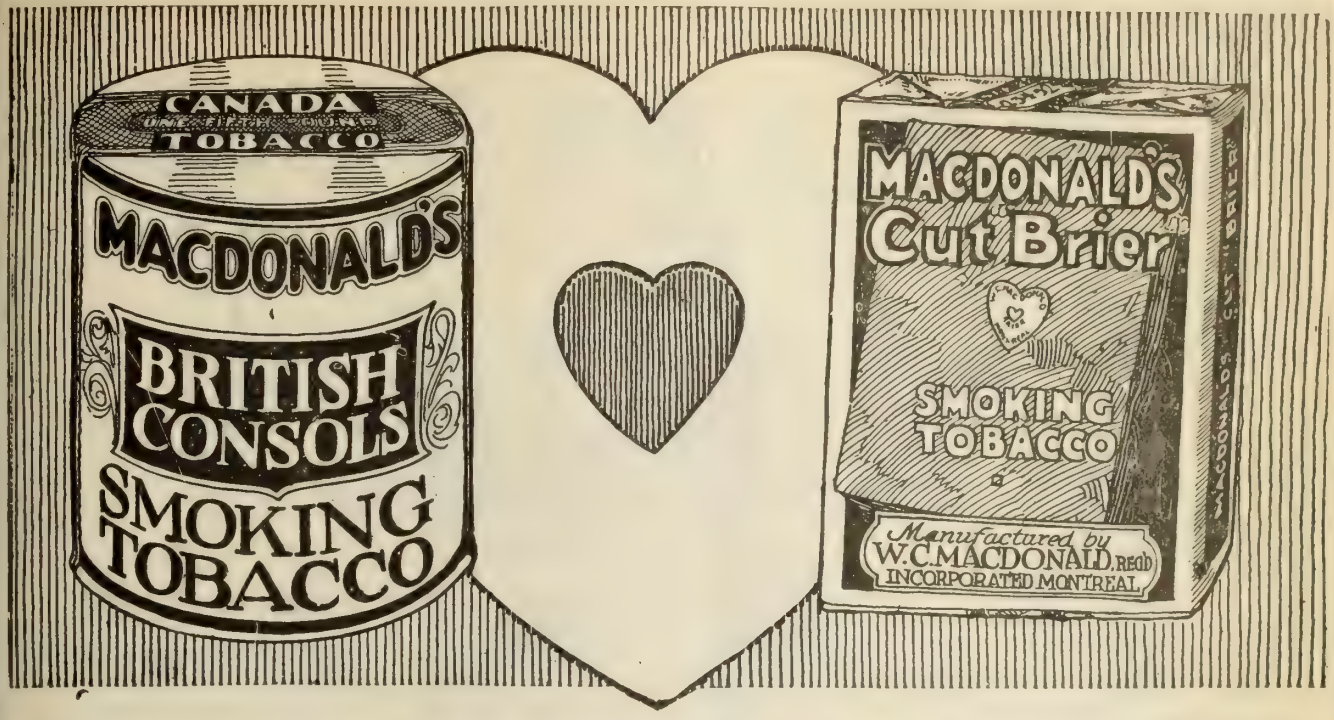
Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout.**



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co. Colombo, Ceylan. Thés et produits d'Orient

SAVONNERIE DU SUD-OUEST Bordeaux, France. Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co. Londres, Angleterre, Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL

1,278,699 livres de plus de

"SALADA"

Vendues pendant les sept premiers mois de 1920 que pendant la période correspondante de l'année dernière.

POURQUOI CETTE AUGMENTATION REMARQUABLE?

Il n'y a qu'une seule raison à cela: c'est que le public sait que dans chaque paquet de SALADA il trouve une VALEUR réelle et une SATISFACTION positive.

Salada Tea Company of Canada,

Limited

LES DEMANDES DE VOS CLIENTS

ne sont requis que par votre capacité à les remplir.

La campagne de publicité Carnation crée le désir pour le lait Carnation.

La publicité Carnation dit à vos clients que vous fournissez le lait Carnation — que vous êtes le Laitier Moderne.

En mettant en vedette Carnation dans votre magasin, vous stimulez le renouvellement rapide de votre stock et l'augmentation des bénéfices dont vous avez besoin pour couvrir les frais élevés de notre époque.

Les articles de réclame Carnation sont gratuits. Ecrivez-nous pour avoir l'un des articles suivants:

Suggestions pour disposition d'étalages — Découpés pour comptoir. — Etagères pour comptoir. — Livre de recettes histoire de Carnation. — Banderoles ou bannières Carnation.

Rappelez-vous que votre marchand de gros peut vous fournir.

Adresse:
CARNATION MILK PRODUCTS CO., Limited
Aylmer, Ont.

LAIT Carnation

L'étiquette est blanche et rouge.

"De vaches bien nourries."

57 57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57

LA LE LA

Qualite Service Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

Des milliers de Canadiennes emploient maintenant

PAS D'EBULLITION **RIT** COULEURS FIXES.

régulièrement

Partout — à la maison comme dans les affaires — les femmes ont appris par leur propre expérience que Rit leur permet de s'habiller élégamment et économiquement.

Notre publicité en couleurs des journaux et magazines porte la bonne nouvelle de Rit dans des milliers de foyers du Canada. Vous pouvez détourner cette aide de vente à votre profit et joindre votre magasin à cette publicité en employant nos cartes d'étalage sur vos comptoirs et dans vos vitrines.

Rit fait le travail instantanément; il est employé chaque jour de la semaine et les résultats qu'il donne sont si plaisants qu'il se vend de plus en plus. Une femme en parle à une autre et avant longtemps tout le voisinage le sait. Les clientes de Rit augmentent de semaine en semaine, de mois en mois et d'année en année. Rit n'est pas un produit "de saison" — c'est un faiseur d'argent tout le long de l'année. Commandez-en un assortiment d'essai chez votre fournisseur de gros.

FABRIQUE EXCLUSIVEMENT PAR

The Sunbeam Chemical Company of Canada, Limited

84-90 Rue Jarvis, - - - - - - - TORONTO.

L'Epreuve décisive -- LA VENTE

Le Macaroni Supérieur a subi la grande épreuve qui intéresse l'épicier — il se vend comme tout.

Déjà nous avons été obligés de songer à agrandir notre usine. Les ordres de répétition s'entassent. Seule, la qualité peut procurer un succès aussi splendide. Mettez en stock le

Macaroni SUPERIEUR

Il ne surit jamais sur vos rayons grâce à notre procédé spécial de séchage. Nous n'employons exclusivement que le blé dur de l'Ouest.

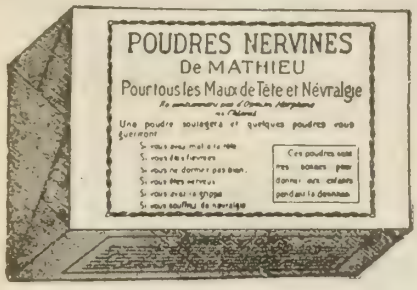
SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA

SAINSBURY BROS.

116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER WINNIPEG, Man. TORONTO HALIFAX

The Superior Macaroni Co., Ltd., Toronto, Ont.



NOUS DISONS QU'ELLES SONT BONNES

— pour vous et pour vos clients — Bonnes par suite du bénéfice qu'elles vous donnent et Bonnes à cause du soulagement instantané qu'elles procurent aux maux de tête, névralgies, etc. Les acheteurs reçoivent une valeur qui est supérieure au montant dépensé.

Une commande immédiate vous assurera une livraison rapide.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU,

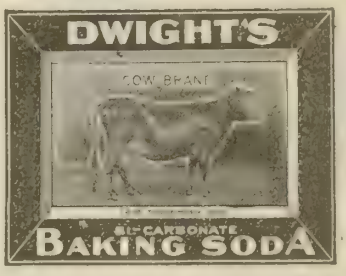
PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

RECOMMANDEZ LE SODA

"COW BRAND"

A LA MENAGERE



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites a Niagara Falls

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraîchissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier. - MONTREAL.

Confitures et gelées pures

OLD CITY

La saveur exquise de ces confitures délicieuses est due à trois choses:

1.—Les fruits mûris naturellement et choisis avec soin qui sont employés.

2.—L'addition judicieuse du sucre de canne pur.

3.—L'habileté et le soin aportés dans leur préparation.

Partout les bons épiciers reconnaissent que ces confitures sont de bonne vente et les bénéfices qu'ils en retirent sont des plus encourageants.

Faites sans tarder votre provision de la nouvelle conserve 1920.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes.

QUEBEC, P. Q.

Le Ketchup aux tomates de CLARK

Conserve de la nouvelle saison, sera, M. l'Epicier, si possible, encore meilleur que jamais cette année.

Sa popularité est sans rivale et sa vente n'est limitée que par le volume de la récolte des tomates.

Si vous voulez vous assurer votre approvisionnement, c'est maintenant le moment de donner votre ordre pour la livraison d'automne. Demandez les prix, etc., à votre fournisseur de gros ou écrivez-nous un mot et nous vous donnerons tous les renseignements voulus.

Rappelez-vous que les produits de CLARK sont des marchandises de QUALITE, qu'ils sont largement ANNONCES et qu'ils possèdent la REPUTATION.

Faits en Canada — par des Canadiens.

W. CLARK, Limited Montréal

ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

C'est le moment de pousser les célèbres poissons en boîtes de la MARQUE BRUNSWICK. Mettez-les bien en évidence dans vos étalages d'été et faites remarquer leur supériorité sur la viande pour préparer pendant les chaleurs des mets hygiéniques qui n'exigent pas de cuisson.

La qualité de la Marque Brunswick n'a jamais manqué de plaire aux clients les plus exigeants et la marge de bénéfice que ces produits offrent sur chaque vente les rend dignes d'occuper le premier rang dans vos étalages.

Commandez à votre fournisseur de gros le plus proche.

Connors Bros., Limited,

BLACK'S HARBOR, N. B.

Les dates de

l'Exposition Nationale Canadienne

de Toronto

SONT DU 28 AOUT AU 11 SEPTEMBRE

NOUS adressons à vous et vos clients une cordiale invitation à visiter nos stands dans les bâtiments de la Laiterie et des Manufacturiers pendant cette période.

Nos représentants se feront un plaisir de vous donner toute explication sur les étalages auxquels vous êtes particulièrement intéressés et vous recevrez un joli calendrier de poche comme souvenir de votre visite.

Les commerçants qui désirent visiter notre usine, sont cordialement invités à le faire pendant leur séjour à l'Exposition.

La Compagnie Canadienne Swift

Limitée

Toronto **Winnipeg** **Edmonton**

Un meuble classeur pour dossiers qui répond exactement à vos besoins

La section à simple tiroir "Office Specialty" répond pleinement aux besoins de tout bureau d'affaires. Dans un petit bureau elle procure une place de classement convenable pour le placement des documents et autres dossiers d'affaires.

Dans un grand bureau elle sert de classeur supplémentaire restreint pour renseignements personnels, dossiers et documents qui demandent une attention fréquente et immédiate.

Classeurs par section à simple tiroir

"OFFICE SPECIALTY"

Chaque tiroir — une section — forme un meuble complet par lui-même. Les sections sont faites pour le format lettre ou pour le format légal. Une section répondant *exactement* à *vos* besoins peut être promptement fournie. A mesure que vos besoins de classement augmentent, vous pouvez ajouter d'autres sections jusqu'à former un joli meuble durable ou une série de meubles de même nature.

Les sections à simple tiroir, comme tous les autres produits "Office Specialty" sont soutenues par la connaissance acquise par trente ans d'expérience dans la fourniture des meubles de bureau aux principales maisons du Canada et par le désir de la toute première qualité.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à
Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

977

Il y a dix magasins de détail "Office Specialty". Adressez-vous à celui qui est le plus voisin de vous pour les sections à simple tiroir ou pour tout autre service ou agencement dont vous pouvez avoir besoin. Une lettre, une carte postale, ou un appel téléphonique recevront une prompte attention.

Achetez le nombre nécessaire pour vos besoins immédiats du moment, et ajoutez-en d'autres à mesure que vos besoins de classement en réclament.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

60 ANS DE SERVICES
au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.
Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

Tél. Calumet 1907 W.

J. E. MASSE
MARCHAND DE NOUVEAUTES
Merceries, Chaussures,
Articles de Fantaisie,
Jouets, etc., etc.
884 Rue des Carrières, - MONTREAL.
Coin de la rue Chabot.

J. L. Bélanger & Fils
MANUFACTURIERS
Spécialités: Portes, Châssis, etc.
LAVAL DES RAPIDES.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

LE RAPPORT ANNUEL DE LA BANQUE PROVINCIALE

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Ban- e Provinciale du Canada a eu lieu la semaine dernière, le rapport des opérations de la banque pour l'exercice rminé le 30 juin dernier a été adopté à l'unanimité.

Ce rapport accuse une augmentation de plus de sept llions trois cent mille dollars dans l'actif de la ban- e de même qu'une augmentation de près de huit mil- ns de dollars dans ses obligations dues au public, dé- ts, etc., lesquelles s'élèvent aujourd'hui à près de trente- millions de dollars, et l'Actif total de la Banque s'élè- maintenant au chiffre d'environ quarante millions de llars.

L'actif liquide de l'Institution sans parler de ses ances au commerce s'élève à au delà de vingt-six mil- ns de dollars, dont neuf millions deux cent soixante- atre mille dollars en Caisse et en Banque, et près de uf millions trois cent mille dollars en obligations du minion, des pays alliés et obligations municipales, etc., et enfin près de huit millions en prêts à demande faits r la garantie d'obligations et autres valeurs de tout re- s. Les prêts consentis aux villes et municipalités sco'ai- s s'élèvent à la somme de neuf cent quatre-vingt quatre lle dollars. Les profits nets réalisés, déduction faite s frais d'administration, intérêts sur dépôts, et appro- ations pour toutes créances douteuses, etc., ont été de is cent trente-trois mille huit cent quatre-vingt deux llars, soit une augmentation de plus de quarante quatre lle dollars, sur les profits nets de l'exercice précédent.

Une somme de $100,000 a été portée au fonds de serve ,lequel est maintenant d'un million cent mille llars, total auquel on ajoutera bientôt une somme de 00,000, étant les primes perçues sur la dernière émis- n de capital de $1,000,000, laquelle ayant été presque ièrement payée le 2 juillet dernier, porte le capital vé de la Banque, au chiffre de $3,000,000.

Une somme de $45,000 a aussi été portée à une ré- ve spéciale applicable à la création d'un fonds de pen- n pour le personnel de l'Institution, laquelle réserve maintenant de $100,000. De plus, durant l'exercice ulé, des bonis s'élevant à la somme de $61,000 ont été vés aux employés de l'Institution pour satisfaire aux soins de la cherté de la vie.

o

VALEURS CANADIENNES DETENUES AUX TTATS-UNIS

New-York, 12.—Le Bulletin de la Réserve Fédérale basant sur les statistiques compilées par la Guaranty ust Company, de New-York, annonce que les valeurs nadiennes détenues aux Etats-Unis à la date du 1er llet dernier, représentent l'énorme total de $,524,248,- 3.

Sur ce chiffre, les émissions des provinces et des municipalités entrent en ligne de compte pour $130,425,313, celles du gouvernement pour $152,500,000, chemins de fer $121,328,500, utilités publiques $80,095,000 et industriel'es $39,899,500.

Les emprunts négociés aux Etats-Unis par le Gouvernement canadien, sont les suivants:

	Emis.	Int.	Ech..	Mont.
Obl.	5 ans,	5 p.c.,	Avr. 1921	$25,000,000
Obl.	10 ans,	5 p.c.,	Avr. 1926	$25,000,000
Obl.	15 ans,	5 p.c.,	Avr. 1931	$25,000,000
Obl.	10 ans,	5½ p.c.,	Août 1929	$60,000,000
Bonds	2 ans,	5½ p.c.,	Août 1921	$15,000,000

En ce qui concerne les provinces, celle qui a emprunté le plus aux Etats-Unis est la province d'Ontario, avec un total de $30,800,000; viennent ensuite dans l'ordre: Alberta, $,11,500,000; Manitoba, $7,848,000; Québec, $7,500,000; Colombie Anglaise, $5,630,000; Saskatchewan, $3,720,000; Nouveau Brunswick, $3,170,000 et Nouvelle Ecosse, $2,000,000.

Dans la liste des emprunts municipaux, Toronto arrive en tête avec $17,119,633, suivie de Montréal avec $7,000,000; Winnipeg, $7,000,000; Calgary, $2,918,806; Vancouver, $2,810,000; Ottawa, $2,588,859; Québec, $1,- 255,000; London, $1,246,056; Edmonton, $1,384,750 et Halifax, $1,025,170.

o

PLUS D'UN MILLIARD D'ARGENT AMERICAIN EST PLACE AU CANADA

Chacun sait que d'abondants capitaux américains sont engagés au Canada. M. H.-P. Willis, ancien secrétaire du Federal Reserve Board, en évaluait le chiffre à 600 millions avant la guerre. Depuis 1914 le capital américain a afflué dans notre pays, au point que la Guaranty Trust Company, de New-York, estime que les placements des capitalistes des Etats-Unis au Canada atteignent aujourd'hui la somme prodigieuse de $1,272,850,- 000, qui se décomposerait ainsi:

500 succursales (capital moyen engagé $300,000) .. .. $	150,000,000
Obligations de gouvernements, de municipalités et de sociétés (1913-17) ..	590,506,000
Placements de compagnies d'assurance ..	94,276,000
Moulins et bois en Colombie britannique .	75,000,000
Mines en Colombie britannique	62,000,000
Terres en Colombie britannique	60,000,000
Terres dans les provinces de l'Ouest	41,000,000
Propriétés urbaines	20,000,000
Placements dans les provinces maritimes ..	13,125,000
Placements industriels (divers)	12,200,000
Bois et mines dans les provinces de l'Ouest	10,500,000
Usines d'outillage agricole	9,250,000
Fabriques de viandes préparées	6,750,000
Entreprises théâtrales	3,500,000
Elevage des renards (Ile du Prince-Edouard)	1,000,000
	$1,272,850,000

1919-20

La Banque Provinciale du Canada

SIEGE CENTRAL: 7 et 9, Place d'Armes, MONTREAL, Canada.

CAPITAL AUTORISE: $5,000,000.00.

CAPITAL PAYE ET SURPLUS: $3,100,000.00 (au 30 juin 1920).

RAPPORT PRESENTE PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION A L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES LE ONZE AOUT 1920.

Messieurs:

Nous avons l'honneur de vous soumettre le compte de Profits et Pertes, et le Bilan de votre Banque au 30 juin dernier, date de la clôture de son vingtième exercice annuel: l'exercice précédent, comme vous le savez, avait couvert la période de dix-huit mois.

Malgré l'importante augmentation des charges, conséquence du renchérissement de la vie, les résultats de l'exercice sont très satisfaisants. Après déduction de tous frais généraux, provisions et amortissements le Compte de Profits et Pertes fait ressortir un bénéfice net de $333,882.22, tels profits démontrant une augmentation sensible sur les résultats des exercices précédents.

L'inventaire de l'Actif de la Banque a été fait avec grand soin et prudence, suivant nos règles habituelles. Les dépenses relatives aux frais du premier établissement pour toutes les Succursales et agences de l'institution, ont été complètement amorties, et le chiffre représentant la valeur des coffres-forts et mobiliers apparaît dans l'Actif pour une somme très réduite. Nous croyons utile de mentionner ici le montant total des taxes payées aux diverses administrations fédérale, provinciales ou municipales au cours de l'exercice écoulé lesquelles atteignent le chiffre important de $48,423.

Le Bilan qui vous est présenté montre un Actif total de $39,077,524 contre $31,693,379, à celui du 30 juin 1919, soit une importante augmentation de $7,384,145.

Au Passif le total des Obligations au public, dépôts, etc., est à $35,788,363, contre $28,594,720, au bilan de l'exercice précédent, soit une augmentation de $7,193,643.

Suivant les mesures de prévoyance qui ont toujours été observées ici, et qui ont assuré la solidité de votre banque, le Conseil d'Administration a maintenu avec soin une proportion considérable de l'Actif dans un haut degré de liquidité: le Trésor est largement pourvu; les espèces en Caisse et en Banque figurant au chiffre de $9,264,496, avec, en plus, les Obligations du Gouvernement de la Puissance du Canada, des Pays-Alliés, les valeurs municipales canadiennes, et les prêts à demande garantis par nantissements de titres représentant un total de $26,189,528, soit au-dessus de 74% du montant des Obligations au public.

Le Bureau Central et toutes nos succursales et agences ont été visités; leurs opérations, durant l'exercice écoulé, ont été soigneusement auditées par des officiers compétents.

De plus, Messieurs, les Auditeurs dûment nommés par les Actionnaires ont fait un examen de l'Actif et du Passif de la banque, et ce, conformément à la Loi des banques; leur Certificat apparaissant au bilan atteste de leur entière satisfaction.

Messieurs les Commissaires-Censeurs, (Commission permanente de contrôle pour le département d'épargne), ont apporté les soins les plus dévoués aux intérêts de l'institution; leurs travaux mensuels, tel que mentionné dans leur rapport qui vous sera présenté dans cette assemblée en font foi.

Tout comme par le passé notre personnel ne nous a pas ménagé sa coopération. De notre côté, nous nous sommes rendus compte des besoins que créait la cherté de la vie, et nous avons fait tout notre possible pour alléger ces charges nouvelles par des augmentations des salaires et des allocations spéciales; de plus, nous avons, cette année encore, ajouté la somme importante de $45,000, à une Réserve spéciale pour la création d'un fonds de Pension, et nous avons eu l'occasion de constater que nos officiers et employés ont compris l'étendue de nos efforts.

Il nous est particulièrement agréable de vous faire part que notre troisième émission de capital d'UN MILLION DE DOLLARS en date du 31 mai dernier, a été souscrite avec une grande marge et a aussi été presque totalement payée dès le 2 juillet, date fixée pour le premier versement; cette nouvelle émission porte le capital payé de votre banque au chiffre de TROIS MILLIONS DE DOLLARS. Dans cette nouvelle réponse spontanée à notre appel, nous voyons une manifestation non équivoque de la confiance inspirée par la Banque Provinciale du Canada dans les quatre provinces où elle compte maintenant un grand nombre d'actionnaires, et aussi 106 succursales régulières, et 151 sous-agences.

Les opérations d'escompte ont marqué une reprise assez notable sur l'exercice précédent; nous avons prêté notre aide à notre clientèle et avons le sentiment d'avoir contribué dans la mesure de nos forces au progrès du commerce et de l'industrie, c'est là une politique que nous entendons suivre dans l'avenir.

La balance commerciale avec les Etats-Unis accuse encore cette année un lourd déficit, et le Canada a l'impérieux devoir de rétablir sa situation de ce chef, car c'est bien là la cause première de la dépréciation du change entre les deux pays. L'utilisation intense de toutes nos ressources, le travail et l'économie, et tout spécialement la restriction des importations des objets de luxe faciliteront cette tâche à laquelle nous sommes tenus.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION
H. LAPORTE,
Président.
TANCREDE BIENVENU,
Directeur-général.

RAPPORT DE MM. LES COMMISSAIRES-CENSEURS POUR L'EXERCICE 1919-1920.

Messieurs les Actionnaires,

Nous avons l'honneur de vous rendre compte du mandat que vous avez bien voulu nous renouveler, lors de votre dernière assemblée générale.

Nous avons procédé à nos vérifications habituelles et mensuelles des valeurs de tout repos, et ces opérations nous ont laissé pleine satisfaction.

En tout temps ces valeurs de placement, et le montant du Trésor réuni, étaient en quantité plus que suffisante pour satisfaire aux exigences de vos Règlements, concernant le contrôle des dépôts du département d'épargne, tout comme les minutes de nos délibérations en font foi.

C'est avec plaisir que nous vous signalons des augmentations très intéressantes dans les affaires de votre institution. Le Bilan de la Banque Provinciale du Canada a aujourd'hui atteint le chiffre imposant de près de quarante millions de piastres. Les obligations au public, concernant les dépôts qui lui sont confiés ont augmenté de près de sept millions cent quatre-vingt-treize piastres, et le nombre des déposants dépasse maintenant cent huit mille; nous vous engageons donc, Messieurs, à approuver le bilan et les comptes du dernier exercice, tels qu'ils vous sont soumis.

POUR LE BUREAU DES COMMISSAIRES-CENSEURS.
A. LACOSTE,
Président.

COMPTE DE PROFITS ET PERTES
30 juin 1920

CREDIT

Balance au crédit de Profits et Pertes le 30 juin 1919	$ 44,692.52	
Balance de la Prime sur émission de Capital, janvier 31, 1919	9,750.00	
Profits de l'exercice finissant le 30 juin 1920. (12 mois d'opérations), déduction faite des frais d'administration, intérêts sur dépôts réserve pour intérêts perçus sur billets non échus ($65,212.87) et provision pour pertes et dettes douteuses.	333,882.22	
		$ 388,324.74

DEBIT

Pour quatre dividendes trimestriels à 8% l'an sur le capital versé comme suit:		
Payé 1er octobre 1919.	$39,223.96	
Payé 2 janvier 1920.	39,702.66	
Payé 1er avril 1920.	48,000.00	
Payable 2 juillet 1920.	40,000.00	
	$ 158,926.62	
Taxe de guerre sur le papier monnaie (circulation de cette Banque)	20,931.21	
Amortissements sur les édifices, immeubles et ameublements de la banque (réserve spéciale)	25,000.00	
Réserve pour la creation d'un Fonds de Pension pour officiers et employés de la Banque (Total à date $100,000.00u	45,000.00	
Porté au Fonds de Réserve	100,000.00	
	$ 349,857.83	
Balance au crédit de Profits et Pertes, le 30 juin 1920	28,466.91	
		$ 388,324.74

FONDS DE RESERVE

Balance au crédit, 30 juin 1919	$1,000,000.00
Montant porté au 30 juin 1920	100,000.00
	$ 1,100,000.00

Rapport Général de la Banque au 30 Juin 1920.

PASSIF

Dépôts ne portant pas intérêt	$ 5,115,809.29
Dépôts portant intérêt y compris l'intérêt accumulé jusqu'à date	25,175,735.96
Balance due au Gouvernement Fédéral	2,473,926.23
Balances dues aux Gouvernements Provinciaux	278,370.40
Balances dues à d'autres banques en Canada	1,181.17
Balances dues aux Banques et Correspondants dans le Royaume-Uni et à l'étranger	512,160.07
	$33,496,983.12
Billets de la Banque en circulation	2,246,873.00
Dividendes déclarés et non encore réclamés	4,507.03
Dividende déclaré et payable le 2 juillet 1920.	40,000.00
Total des obligations au public	$35,788,363.15
Capital versé	2,000,000.00
Fonds de Réserve	1,100,000.00
Fds. pour la création d'un Fonds de Pension	100,000.00
Balance au compte de Profits et Pertes	38,466.92
	$39,026,830.06
Obligations non comprises dans les item précédents	50,694.38
	$39,077,524.44

ACTIF

Espèces monnayées	138,967.75
Billets du Dominion	2,847,198.00
Billets des autres Banques	631,480.00
Chèques sur d'autres Banques	3,127,591.19
Balances dues par d'autres Banques en Canada	2,226,996.11
Balances dues par d'autres Banques et Correspondants étrangers	292,263.77
	$ 9,264,496.82
Obligations du Gouvernement de la Puissance du Canada et les Provinces, ne dépassant pas la valeur marchande	2,692,133.94
Valeurs Municipales canadiennes et britanniques, étrangères et coloniales, autres que les valeurs publiques canadiennes	4,695,714.84
Obligations de chemins de fer, débentures et actions, n'excédant pas le prix du marché.	1,917,739.39
Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations, débentures et actions	7,919,143,94
Grand Total	$26,489,528.93
Prêts à terme aux Corporations Municipales et Scolaires	$ 981,844.67
Prêts courants et escomptes en Canada	10,959,857.13
	$11,944,701.80
Déduction pour intérêts perçus à l'avance sur les dits effets	65,212.87
	$ 11,879,488.93
Dépôt fait au Gouvernement Fédéral en garantie des billets de la Banque en circulation	69,661.09
Créances en souffrance, déduction faite des pertes prévues	59,719.71
Immeubles autres que les Bureaux de la Banque	7,500.00
Immeubles et meubles appartenant à la Banque, au prix coûtant, déduction faite des amortissements	278,779,91
Créances hypothécaires sur immeubles vendus par la Banque	17,472.97
Autre actif non compris dans les item précédents	275,372.90
	$39,077,524.44

VERIFIE ET TROUVE EXACT:
(Signé) J.-R. CHOQUET,
Comptable en Chef.
(Signé) M. LAROSE.
Inspecteur en Chef.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION
(Signé) H. LAPORTE,
Président.
(Signé):
TANCREDE BIENVENU,
Vice-Président
et Directeur-Général.

CERTIFICAT DES AUDITEURS NOMMES PAR LES ACTIONNAIRES

Aux Actionnaires de
LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA.

Conformément aux prescriptions des sous-sections 19 et 20 de la section 56 de l'Acte des Banques, nous avons l'honneur de soumettre aux Actionnaires le rapport suivant:

Nous avons examiné le bilan ci-dessus avec les livres du Bureau Chef et les rapports certifiés des différentes Succursales. Tous les renseignements et explications que nous avons requis nous ont été donnés à notre entière satisfaction, et nous sommes d'opinion que les opérations de la banque qui sont venues à notre connaissance relèvent des pouvoirs de la Banque.

En outre de la vérification en date du 30 juin 1920, nous avons, dans le cours de l'année, contrôlé la Caisse du Bureau Principal et vérifié les valeurs du Bureau Chef, et aux Succursales principales, et avons trouvé qu'elles correspondaient avec les livres de la Banque.

L'état ci-haut dont il est question dans le rapport des Administrateurs, est bien rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact des opérations de la Banque durant l'exercice 1919-1920, suivant les meilleurs renseignements et les explications qui nous ont été données ainsi que l'indiquent les livres de la Banque.

(Signé) ALEX. DESMARTEAU, L.I.C. Montréal.
J. A. LARUE, C.A., Québec.

Montréal le 28 juillet 1920.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de. . $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61 RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308.797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

JOS. BROSSEAU

MARCHAND GENERAL

Maître de Poste.

ABORD-A-PLOUFFE.

Tél. Lasalle 2064

Chapdelaine Frères

EPICERIE DE CHOIX

Spécialité de Beurre, Oeufs et Fromages.

574 Rue Fullum, - - MONTREAL.

Gros et Détail. Tél.: St-Louis 337W.

Rolland Frères & Cie

MANUFACTURIERS DE MATELAS

Réparations de toutes sortes (literie, meubles cannés, ameublements de salon, boudoir, etc.)

Désinfection de lits, matelas, oreillers ou meubles rembourrés

Empaquetage et Emballage.

Manufacture: 927 Avenue Colonial.
Bureau et Magasin: 1294-1296 Rue St-Denis.

MONTREAL.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

(Suite de la page 81)

"La caractéristique la plus frappante des nouveaux tarifs pour l'Ontario est la façon dont ils traitent avec les héritages qui passent à un ou deux bénéficiaires ou à d'autres que de proches parents. Là où l'ancienne loi prélevait de douze à quinze pour cent de taxes, la nouvelle législation donne autorité à la province d'imposer des droits jusqu'à un maximum de 60 pour 100 de l'héritage. Lorsque l'héritage dépasse $25,000 et n'excède pas $50,000 et va à la femme, au mari, aux enfants, aux parents, etc., la taxe demeure à un pour cent. Sur les héritage jusqu'à $150,000 les anciens tarifs on été augmentés d'un et demi pour cent. Sur les plus forts montants la taxe est pratiquement la même, 10 pour cent étant prélevés des héritages au-dessus de $1,000,000."

ASSURANCES

LA DISTRIBUTION DES PERTES DE FEU

L'effet de l'assurance-feu est que l'assuré soit indemnisé pour la perte de propriété par le feu jusqu'à un certain montant stipulé, en considération d'une somme convenue appelée prime, qu'il paye pour cette protection. Sa valeur consiste à préserver l'individu du hasard qui peut provoquer sa ruine financière. Cette catégorie d'assurance est devenue tellement universlle qu'il serait impossible de conduire les affaires modernes sans elle.

Le trésorier de la Fireman's Fund Insurance Co., M. Gardiner, dans le "Record" de juin, de cette compagnie, dit que certaines formes d'assurance-feu existaient parmi les Romains et que plus tard ce fut une branche de l'assurance maritime. Il continue:—Dès 1635, des efforts étaient faits en Angleterre pour l'établir sur un pied séparé, ce qui cependant ne s'accomplit qu'après le feu de Londres de 1666, qui semble avoir imprégné fortement dans l'esprit des propriétaires l'idée que sans l'assurance ils ne pouvaient se défendre contre les pertes.

"La grande leçon de la protection par l'assurance contre les pertes par le feu, fut démontrée pleinement dans ce pays par les grands incendies de Chicago en 1871, de Boston en 1872, de Baltimore en 1904 et de San Francisco en 1906, aussi bien que par les énormes pertes par le feu qui engloutissent continuellement nos ressources. Dans ce pays et au Canada, pendant 1919, les pertes par le feu s'élevèrent à $269,000,775.

"Distribuer le grand fardeau de cette formidable perte par le feu et protéger les communes dans lesquelles les incendies se produisent contre tout embarras financier, tel est le devoir des compagnies d'assurance-feu, en collectant des gens de toutes les parties du pays des primes pour leur protection individuelle, lesquelles primes deviennent en retour les ressources de la compagnie pour le payement de toute réclamation faite; nul état, cité ou localité ne comptant que sur ses propres ressources de primes locales ne saurait survivre à une sérieuse conflagration.

"Il devient donc nécessaire pour les compagnies d'assurance de distribuer leurs agences dans toutes les parties du pays de façon à ce qu'un flux continuel de primes leur arrive afin qu'elles ne soient pas surchargées en cas d'un gros feu dans une ou deux localités. Une vaste distribution de risques assure une distribution similaire de pertes par le feu.

"Nul individu ou commune ne devrait s'imaginer que parce que son risque particulier a prouvé être profitable dans le passé à une compagnie, le taux d'assurance qui lui est chargé est plus chargé qu'il ne devrait l'être. La compagnie, par exemple, prend un risque sur votre propriété similaire à celui qu'elle a pris sur celle de votre voisin auquel elle a dû payer sa perte par le feu se montant à plusieurs fois la prime payée par lui; et avant que le jour soit fini la compagnie peut avoir à assumer le remboursement de votre propre risque ou celui de la commune.

"Le même principe s'applique au pays dans son ensemble. Les compagnies d'assurance peuvent avoir fait ce qui semble être de gros profits pendant une période de plusieurs années dans une certaine région. Mais on peut en dire autant au sujet des pertes. Si l'assurance est pour rendre le service nécessaire au pays entier, il doit y avoir une équation; le revenu et les déboursés doivent être considérés dans leur entier.

Bien plus, il existe toujours la possibilité d'une grande conflagration qui engloutirait en un jour les profits d'une période précédente profitable aussi bien que les primes à recevoir pendant de nombreuses années à venir.

Pendant la guerre, les compagnies furent sollicitées par le gouvernement fédéral pour aider à la prévention des incendies. Le travail accompli à ce moment dans la réduction du nombre des incendies fut trouvé tellement efficace qu'il a été continué avec plus d'ardeur encore depuis le commencement de la guerre, les compagnies se rendant compte que si l'assurance-feu rembourse l'individu de ses pertes, seule la prévention contre l'incendie peut protéger la commune contre les pertes, car ce qui est détruit par le feu est absolument perdu."

o

LES DROITS PLUS ELEVES DE SUCCESSION ET L'ASSURANCE-VIE

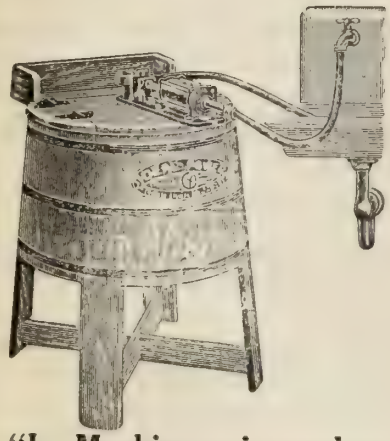
La valeur de l'assurance-vie pour rencontrer les droits de succession et de ce fait éviter un sacrifice d'actif est reconnu. Ces droits atteignent à présent des pourcentages encore plus élevés et les arguments pour cette protection d'assurance ont pris en conséquence plus de force. Un récent numéro du "Great West Life Bulletin" disait:—

"Avec le Gouvernement du Dominion ayant à faire face au sérieux problème d'obtenir les revenus suffisants pour payer l'intérêt sur sa dette de -2,416,531,088, et de payer ses dépenses courantes, et les municipalités et cités recherchant désespérément les moyens de remplir leurs programmes respectifs, il est peu surprenant que nos législateurs provinciaux réexaminent les moyens possibles de taxation pour voir si leurs possibilités sont suffisamment développées. Leur problème est de trouver des augmentation de revenus sans paraître imposer trop lourdement sur le public déjà surchargé et il ne serait pas étonnant que la loi des droits de succession soit sujette à révision. La Saskatchewan, pensons-nous, fut la première province à soumettre son projet d'une augmentation substantielle des impôts d'héritage. Ensuite vint l'Ontario avec une augmentation de revenus anticipée de la taxe de corporation, des augmentations de montants des compagnies d'assurance, des banques et de la loi des droits de succession," cette dernière devant, selon le ministre des finances de l'Ontario, l'hon. Peter Smith, rapporter un gros montant d'argent supplémentaire.

(Suite à la page 80)

L'"IDEAL"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.



"La Machine qui marche toute seule"

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - - MONTREAL, P. Q.

CAMIONS REPUBLIC

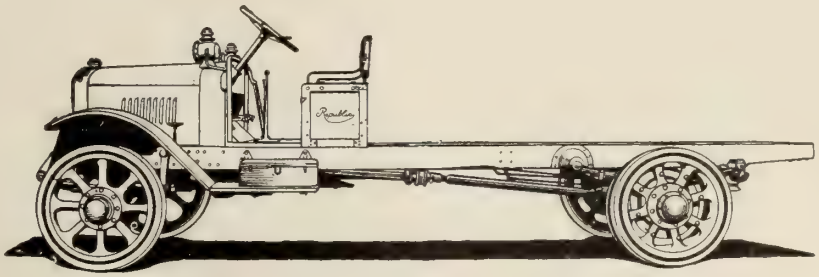
REPUBLIC TRUCKS

Il est bien facile de se rendre compte pourquoi le Republic est le truck automobile qui se vend le plus vite.

Vous pouvez rapidement avoir la réponse chez les marchands, manufacturiers et compagnies de camionnage de notre propre cité.

Nous nous ferons un plaisir de vous montrer les rapports des propriétaires locaux ou de vous mettre en relation directe avec eux.

Vous ferez bien de vous renseigner tout d'abord sur la qualité du service à peu de frais qui a établi et maintenu la préférence pour les trucks Republic dans le monde entier.



Legaré Automobile & Supply Co., Ltd.

180, rue Amherst,
Montréal.

61-73, rue St-Valier,
Québec.

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville,

Rivière du Loup, Mont-Joly, Montmagny, Thetford Mines,

Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited,
144 rue Anne, MONTREAL.

DEMANDEZ TOUJOURS LA VRAIE

SLATER

Marque de l'Ardoise

Faites depuis 60 ans, par les ouvriers Canadiens, et pour le bénéfice du public Canadien.

ACHETEZ LES CHAUSSURES CANADIENNES

et ne laissez pas les Américains enlever un quart de la valeur de votre argent, pour la spéculation, et gardez pour nos ouvriers le travail dont ils ont besoin.

The Slater Shoe Company, Limited

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL 27 août 1920 | Vol. XXXIII—No 35

ACME
TRADE MARK

VOUS pouvez compter sur nous pour vous fournir IMMEDIATEMENT les lignes de gants et de mitaines qui vous manquent. Vérifiez votre stock de façon à ne pas manquer de ventes cet automne. Commandez en même temps les autres lignes Acme dont vous avez besoin.

PROMPT RÉASSORTIMENT

ACME GLOVE WORKS LTD.

MONTREAL

LA CHEMISE GARANTIE

JOHN FORSYTH
— Limited
Kitchener - Ont.

Forsyth

MONTREAL:
543 Hôtel Windsor, Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC:
24, rue Crémazie, R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

MAGNIFIQUE SERGE A ROBES IMPORTEE, DANS LES NUANCES LES PLUS A LA MODE POUR VOTRE COMMERCE D'AUTOMNE, ACTUELLEMENT EN STOCK.

C 54 pouces à $3.50 la verge, fini cachemire français.
Couleurs: Sable, Castor, Penquin, Pigeon et Renne.

D 54 pouces à $3.60 la verge, croisé fin, français, laine Botany.

Couleurs: Africain, Ardoise, Copenhague, Seal, Congo, Marine et Noir.

E 54 pouces à $3.75 la verge, croisé fin français, laine Botany.
Couleurs: Taupe, Olive, Marine et Noir.

Si ces articles vous intéressent, veuillez nous demander des échantillons.

John M. Garland,
Son & Company,
LIMITED
OTTAWA CANADA

Nouveautés en gros.

Saison d'Automne

PARURES ET COLLERETTES

dans les plus riches fourrures de luxe.

RENARDS

Noir, Argenté, Croisé, Taupe, Isabella et Rouge.

Martre d'Alaska, Ecureuil, Hermine, Taupe, Lynx, Seal, etc., etc.

Desparois, Garneau & Cie
LIMITÉE

465 St-Paul Ouest

MONTREAL

ACHETEZ

Les Salopettes 'Star Brand'

DE GOODHUE

Une commande d'essai vous convaincre que les SALOPETTES STAR BRAND sont le genre qui plaît à vos clients et qui augmente vos ventes de salopettes.

Notre méthode est toujours de maintenir la haute qualité et le renom de nos vêtements en dépit des difficultés que nous éprouvons à nous procurer la matière première.

Nous fabriquons également les pantalons kaki et de travail, les pare-poussière, etc.

C'EST LE MOMENT D'ACHETER

Fabriquées depuis plus de 25 ans

PAR

THE J. B. GOODHUE CO. LIMITED

Rock Island, P. Q.

Agence de Montréal:

211 Edifice Drummond Téléphone: Up 1129

Les Conditions du marché font ressortir l'opportunité des commandes immédiates pour les

SALOPETTES

Allovers et Gants

CARHARTT

La rareté continue des matières premières et la production restreinte, jointes à la grande demande persistante, ont contribué à affermir les prix qui ne peuvent montrer qu'une tendance marquée à la hausse. En présence de ces conditions, il serait donc bon pour tout détaillant qui peut le faire d'envoyer dès maintenant sa commande pour les Salopettes, Allovers et Gants Carhartt, et de s'éviter ainsi des désappointements probables dans les livraisons d'automne et de printemps. Etant donné que les manufacturiers, y compris nous-mêmes, ne produisent que juste à peine de quoi répondre aux besoins visibles, la force de cette suggestion est apparente.

Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER.

Fabricants des Salopettes, Alloyers et Gants de travail Carhartt.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

MAGASIN A MONTREAL

DE

The W. R. BROCK CO., (Limited)

NOUVEAUTES EN GROS

TORONTO MONTREAL CALGARY

The W. R. BROCK CO. (Limited)

NOUVEAUTES EN GROS

MONTREAL

DIRECTEURS SUR PLACE

R. A. BROCK G. S. CLEGHORN

F. H. KEATING, Halifax.

Gérant des ventes - - - - J. EMILE BOURASSA

VOYAGEURS

E. T. FOURNIER
J. PELLETIER
J. P. LACROIX
G. LAROCHELLE
E. E. GOODENOUGH
J. GUILLEMETTE
F. B. WATSON
A. L. McLEOD
J. D. CRAIG
C. A. POTTER
R. F. CUTTEN
F. H. KEATING
H. PIERCE
H. A. KNICKLE
D. LEVASSEUR
T. J. GUNN
H. POULIOT
H. BATESON
A. GAUTHIER
N. LALONDE
A. BEAUDRY
A. ROLLAND
L. de G. HUOT
N, BELAIR
L. PERREAULT

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Hamm & Riley Silk Company

LIMITED

55 Bay St., - - - - - - - - - (Toronto)

Nous montrons actuellement les lignes d'automne et d'hiver.

Effets les plus nouveaux dans toutes les jolies nuances de la saison.

de
CHARMEUSE
SATIN
DUCHESSE
TRICOTINE
CREPE DE CHINE
JERSEY DE SOIE
MESSALINE
PONGEE
GEORGETTE
TAFFETAS
HABUTAI, Etc.

Qualité splendide pour donner service et satisfaction.

Notre devise est

SOIES recommandables

Nous faisons une spécialité de

SOIERIES fortes

Les Gants Véritables de Perrin portent la Marque de Fabrique "As de Trèfle"

A côté de nos gants anglais et français, nous faisons maintenant une ligne complète de gants domestiques dans notre propre manufacture, située dans l'Edifice Wilder, à Montréal.

Ces gants sont identiques comme style, façon et matériel, à ceux fabriqués dans notre manufacture américaine et vont marquer une ère nouvelle dans la fabrication de la ganterie au Canada.

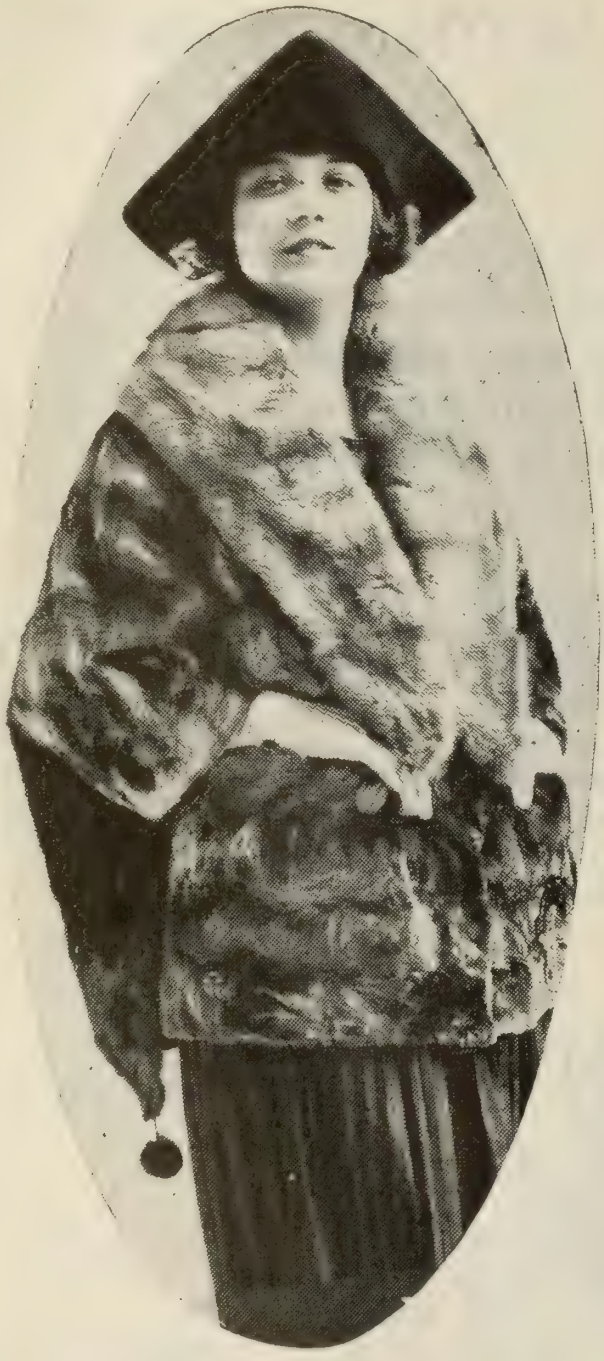
Nos voyageurs sont actuellement sur la route. Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de nos GANTS CANADIENS DE NOTRE PROPRE FABRICATION. ayez à coeur de les examiner.

P. K. COMPANY, LIMITED

Distributeurs des
GANTS PERRIN
GANTS KAYSER
BAS RADIUM

Edifice Sommer, Montréal.

Fourrures



MODÈLES

1920 - 1921

■

¶Nous soumettons nos nouveaux styles avec plaisir. Notre assortiment est au grand complet, comprenant ce qu'il y a de plus élégant et de meilleure qualité.

¶Nos prix vous intéresseront particulièrement.

¶Il y a avantage spécial tant sous le rapport du choix que du prix à choisir vos fourrures sans tarder.

■

LABERGE, CHEVALIER & CIE,

LIMITÉE

FOURRURES EN GROS

457 Ouest, rue St-Paul, - - MONTREAL

La vente de cet automne va être plus grande que jamais

Ne perdez pas de ventes en laissant dégarnir votre stock.

N'attendez pas au dernier moment.

Prenez vos mesures pour avoir dès maintenant un assortiment complet.

Les répétitions d'ordres pour l'automne seront plus chères, plus que probablement.

Préparez-vous à la plus grande vente d'automne.

Alphonse Racine, Limitée

Spécialistes en fournitures pour hommes

60-90 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

Rayon F	Rayon I	Rayon L	Rayon M
Articles en tricot pour hommes.	Fournitures fantaisie	Articles pour travailleurs.	Chemises fines pour hommes.

Fabriques: — Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

Ottawa
111 rue Sparks.

Québec
Edifice Merger.

Sherbrooke
50 Rue Wellington Nord

Trois-Rivières
Rue Principale.

Rivière-du-Loup
Hôtel Antil.

Toronto
123 Rue Baie

Haileybury
Metebanick Hotel

Sudbury
Nichol Range Hotel

Sydney, N.-E.
269 Rue Charlotte.

Charlottetown, I.P.E.
Rues Queen et Sydney.

Stimulants des Ventes d'Eté

A CETTE saison de l'année où toute la jeunesse est dehors, toute à ses joyeux ébats sans souci, faisant incidemment des accrocs à ses vêtements, les bas Buster Brown attirent spécialement l'attention des mamans en peine.

Etablis exactement pour le traitement qu'ils subissent maintenant, les bas Buster Brown vous offrent les arguments de vente convaincants qui décident l'acheteur.

Parlez des bas Buster Brown à vos clients — faites leur remarquer l'économie d'acheter des bas spécialement établis pour l'usage des jeux turbulents — doublement et triplement renforcés aux endroits où l'usage est le plus dur. Des bas qui sont également bien ajustés et de bonne apparence.

Les bas Buster Brown vous gagneront la confiance de vos clients et vous assureront des commandes répétées.

Votre marchand de gros peut vous fournir si vous ne tenez pas encore cette ligne ou si votre stock est faible.

Les bas de la "Soeur de Buster Brown" sont également les bas qui conviennent pour les fillettes. Tissés avec un fil de lisle fin anglais mercerisé à deux brins, en noir, tan nuance cuir, rose, bleu et blanc, ils offrent une variété de couleurs à un prix modéré.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING COMPANY, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO.

The BUSTER BROWN STOCKING

SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

Nos lignes de printemps

Organdis unis et rayés
Nouveautés
en coton fantaisie

Soieries imprimées
en Georgette et
Chiffons.

Nos lignes courantes

Satin, Crêpe de Chine,
Georgette, Chiffon,
Linon,

Shirting et Nouveautés
en Soie fantaisie.

Ne tardez pas plus longtemps à nous donner vos ordres dans la ligne de printemps ci-dessus, afin de vous en assurer la livraison, car toutes nos nouveautés fantaisie sont faites sur des métiers à la main et par suite exigent plus de temps pour leur production que les lignes courantes.

Nous avons une réputation mondiale pour nos tissus en soie unie ou fantaisie.

PARIS
LYON
TARARE
MULHOUSE
ALGER

The AGB Fabrics

NEW-YOK
LONDRES
BRUXELLES
BUENOS AYRES
LA HAVANE

Les Successeurs de

Albert Godde, Bedin & Cie

PARIS TARARE LYON

64 Rue Wellington Ouest, Edifice Empire, Toronto

Adelaide 3062

E. DESNOUX, Représentant en Canada.

Le bas Circle-Bar

est un article qui se vend bien

Lorsqu'un client demande des bas, montrez-lui Circle-Bar et faites-le lui comparer avec les autres marques.

Circle-Bar a un pied effilé qui s'ajuste mieux et qui a une plus grande résistance que la forme ronde ordinaire.

Circle-Bar a un talon plus grand qui l'empêche de s'élargir sur le cou-de-pied et qui évite par suite les plis entre le cou-de-pied et la cheville.

Un retrécissement à la cheville procure un meilleur ajustage. Circle-Bar a une élasticité sans égale à son extrémité supérieure. Circle-Bar donne une meilleure qualité que les autres à prix égal. Nous pourrions employer un matériel meilleur marché, mais nous n'achetons que le **meilleur** merinos, la Soie **pure** et le coton à **longue** fibre.

CIRCLE BAR BAS

Lignes spéciales en fil mercerisé et en coton pour la vente du printemps.

Pour hommes, dames et enfants.

The Circle-Bar Knitting Co., Limited

KINCARDINE ONTARIO

Le Sac à Mailles

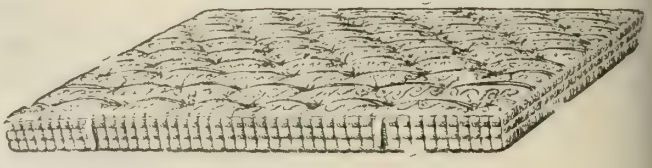
Fait un appel irrésistible au goût esthétique de la cliente élégante. Les marchands de progrès, comprenant ceci, mettent en stock

LES SACS A MAILLES DE WHITING & DAVIS

de manière à répondre au désir de la cliente difficile. Ils savent que par leurs mailles luxeuses et soyeuses, leur aspect attrayant et leurs qualités intégrales, non seulement ils attirent les yeux de l'acheteuse, mais encore font des clientes fidèles de celles qui sont attirées.

WHITING & DAVIS COMPANY

SHERBROOKE, P. Q.



Lorsque vous achetez des matelas, recherchez toujours la bonne qualité. Vous y trouverez votre avantage aussi bien pour vous-même que pour vos clients.

Nos matelas sont pleinement garantis pour donner complète satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

ROBERT & FRERES

ST-HYACINTHE, P. Q.

Les vêtements Christie

REPRESENTENT LE MAXIMUM DE VALEUR QU'ON PUISSE OFFRIR DANS LES VETEMENTS.

LA VALEUR est le facteur le plus essentiel dans les vêtements aujourd'hui. Elle a toujours été la caractéristique principale des VETEMENTS SYSTEME "C".

LE STYLE est un autre point essentiel dans les bons vêtements. Il a toujours été mis en pratique d'une façon vraiment digne dans les vêtements Système "C".

LE PRIX est le point décisif de vente pour les acheteurs avisés. Le prix des vêtements Système "C" a toujours été calculé de façon à laisser au marchand une bonne marge de profit en lui permettant de vendre à un prix raisonnable.

THE C SYSTEM CLOTHES

THE CHRISTIE CLOTHING CO.

LIMITED

39-47 Rue Bleury, - - - - - - MONTREAL.

NE LAISSEZ PAS EPUISER VOTRE STOCK

La prévoyance est un facteur essentiel pour faire un commerçant prospère — l'habileté de voir à l'avance et de prendre ses précautions en conséquence.

C'est une mauvaise méthode

que de laisser son stock se déprécier de qualité, car c'est toujours une perte. Tout commerçant en convient, mais il est également fatal de permettre la dépréciation de quantité — car la négligence vous oblige à acheter plus cher par la suite

Les prix pour le printemps 1921

à en juger par la nouvelle collection montrée actuellement par les manufacturiers laissent loin derrière eux les prix d'aujourd'hui. Il n'y a donc besoin d'aucun argument persuasif pour vous convaincre qu'il est de votre intérêt d'acheter suffisamment maintenant pour pouvoir détailler encore plus avantageusement plus tard.

Un bon stock est une bonne assurance.

Alphonse Racine, Limitée.

MONTREAL.

NOS ARTICLES EN TRICOT POUR L'AUTOMNE

marquent le summum de la perfection
dans la fabrication des

Sous-vêtements, Chandails et Chaussettes pour Hommes

et sont soutenus par notre

REPUTATION POUR LA QUALITE ET LE BON SERVICE

UNE COLLECTION D'ECHANTILLONS

de style comme il faut, de bonne qualité, de qualités uniformes et de réelle valeur de service.

EST PRETE A VOUS ETRE SOUMISE

Nous n'avons aucun doute sur le résultat et nous attendons votre décision avec confiance

Alphonse Racine, Limitée

Manufacturiers et marchands en gros de nouveautés.

60-90 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

Fabriques: — Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

Ottawa
111 rue Sparks.

Québec
Edifice Merger.

Sherbrooke
50 Rue Wellington Nord

Trois-Rivières
Rue Principale.

Rivière-du-Loup
Hôtel Antil.

Toronto
123 Rue Baie

Haileybury
Metebanick Hotel

Sudbury
Nichol Range Hotel

Sydney, N.-E.
269 Rue Charlotte.

Charlottetown, I.P.E.
Rues Queen et Sydney.

BROPHEY-CHESTER

Wear . . Well

SUSPENDERS

Dure bien
Paraît bien
Se vend bien

Le tissu fort et léger, fait dans notre propre fabrique, avec ses nombreuses fibres de caoutchouc véritable, assure la durée de la bretelle.

C'est pourquoi elle dure bien!

Le goût dans le dessin et les couleurs, la qualité dans l'apparence et le fini.

C'est pourquoi elle paraît bien!

La supériorité dans la construction et dans l'apparence jointe au service de la Bretelle Brophey-Chester.

C'est pourquoi elle se vend bien!

Un client satisfait est
un client qui revient.

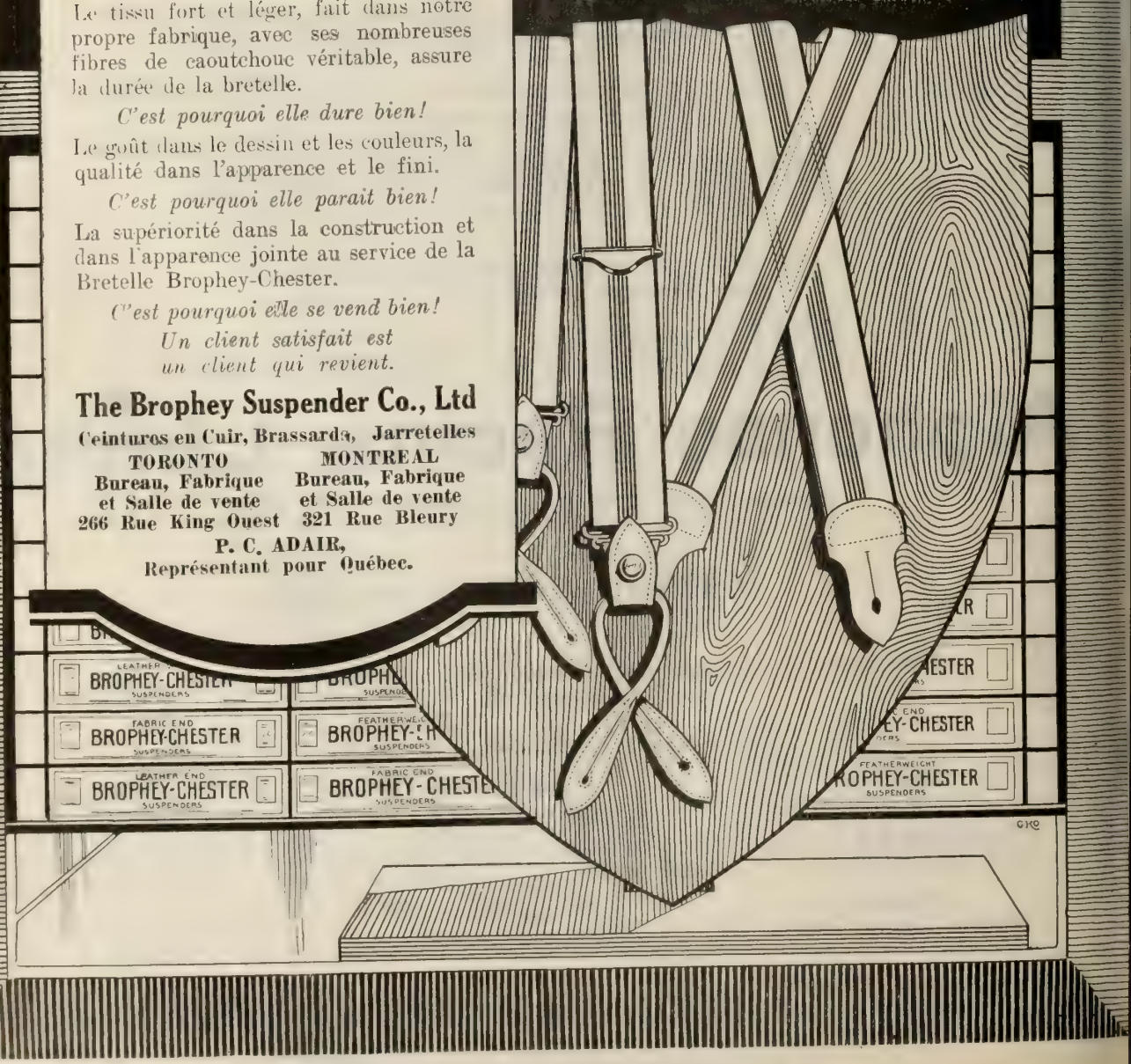
The Brophey Suspender Co., Ltd

Ceintures en Cuir, Brassards, Jarretelles

TORONTO
Bureau, Fabrique et Salle de vente
266 Rue King Ouest

MONTREAL
Bureau, Fabrique et Salle de vente
321 Rue Bleury

P. C. ADAIR,
Représentant pour Québec.



Maritime Caps

La Compagnie REDMOND Limitée

A l'honneur de vous annoncer que ses nouveaux catalogues de fourrures de choix, et de chapeaux, casquettes, gants, mitaines, manteaux MacKinaw, chandails, etc., seront prêts à être mis à la poste d'ici huit à dix jours.

ASSUREZ-VOUS DE RECEVOIR VOTRE EXEMPLAIRE

Ces deux livres vous seront très utiles pour votre commerce d'automne. Ecrivez-nous aujourd'hui.

La Compagnie REDMOND Limitée

Montréal - Winnipeg

Serges à Robes pour l'Antomne

Serges de couleur

D53—40 pouces de large. Tout laine à $2.25. Nuances: Mastic, Faon, Rose, Copenhague, Colombe, Nègre, Russe, Brun, Glycine, Taupe, Marine, Noir.

D51—42 pouces de large. Tout laine à $2.65. En Crème, Vieux Rose, Copenhague, Saxe, Brun, Violet, Nègre, Russe.

D865—44 pouces de large. Tout laine à $2.95. En Crème, Vieux Rose, Copenhague, Gris Clair, Gris Foncé, Rose, Sable, Brun, Marine, Noir.

D50X—54 pouces de large. Tout laine à $3.75. En Sable, Gris, Copenhague, Brun, Marne, Noir.

Occasion unique. Tout laine

Serges à rayures fantaisie

54 pouces de large à $5.25 la verge.

Dans toutes les combinaisons de couleurs.

Serges Marine et Noires

Depuis $2.50 à $5.75 la verge.

Employez notre service de commandes par la poste. Commandes expédiées le jour de leur réception.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83-91 Rue St-Paul Ouest. **21 Rue St-Sulpice.** **84-92 Rue LeRoyer.**

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Edifice Carlaw 28-30 rue Wellington-Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER

Edifice Can. Bank of Commerce TROIS-RIVIERES

Articles de tricot pour l'Automne

UNE

SPLENDIDE COLLECTION

de

GILETS-TRICOTS

PULL-OVERS

SOUS-VETEMENTS

et

BAS

AINSI QUE

LES GANTS RINGWOOD

de $4.50 à $45.00 la douzaine
pour dames, messieurs, garçons et demoiselles.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par lettres, télégrammes et par téléphone à longue distance. Toutes les commandes sont expédiées le jour même de leur réception.
Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Edifice Carlaw 28-30 rue Wellington-Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER

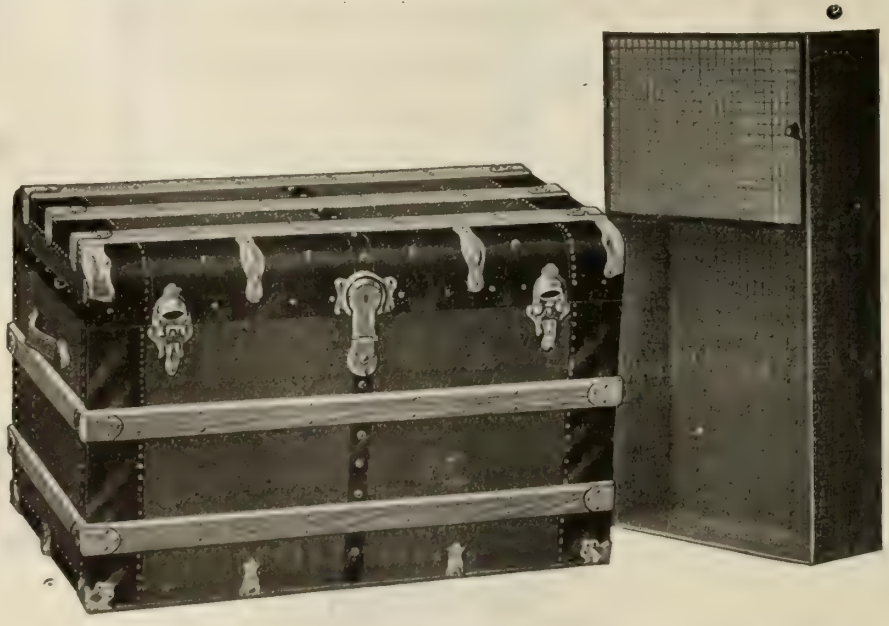
Edifice Can. Bank of Commerce TROIS-RIVIERES

LA RENTRÉE DES CLASSES

rappelle les familles à la ville. C'est le moment où l'on éprouve le besoin de se procurer de nouvelles malles et valises ou de renouveler les anciennes.
Il faut également des malles pour le collège.
Tout ceci donne actuellement un regain d'activité au commerce des

Articles de Voyage

Il serait donc de votre intérêt de vous assurer que vous êtes en état de ne pas manquer de ventes. Vérifiez votre stock sans retard et faites-nous savoir ce qui vous manque. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser nos prix ainsi que notre catalogue complet.
Nous vous garantissons satisfaction pleine et entière aussi bien pour vous-même que pour vos clients.



Edouard Ruel Limitée

MANUFACTURIERS
Lauzon, - - Lévis, P. Q.

TISSUS tout LAINE

Valeurs Spéciales

"Directement de la filature *au commerce"*

par l'intermédiaire des Commissionnaires

POUR DAMES

Serges de laine Botany, Gabardine, etc.

POUR HOMMES

Serges et Vigognes indigo et noires, Worsteds gris et fantaisie,

AINSI QUE DES

Tweeds écossais SCOTTISH WOOLLEN pure laine

Fabriqués en Ecosse en pure laine neuve, ne contenant ni coton, ni autre fibre végétale, ni laine d'effilochage ou de rebut ni aucune autre laine manufacturée à nouveau.

POUR LE COMPTE DE

THE HEATHER MILLS COMPANY, SELKIRK, SCOTLAND,
FABRICANTS DE TWEED ECOSSAIS

Dont nous avons l'agence exclusive pour la vente en Canada.

Nous avons en stock les marchandises ci-dessus,
prêtes à être livrées immédiatement.

C. E. ROBINSON & Co.

Edifice Mappin & Webb - - 10 Rue Victoria

MONTREAL

Importateurs **Commissionnaires**

EXPOSITION

TROIS-RIVIERES

Monsieur J. B. Godbout et son personnel, aidés de plusieurs chefs de rayon de notre maison de Montréal, seront à notre succursale au No 82, rue Royale, durant le temps de l'Exposition.

Ils seront à la disposition de tous nos clients pour les renseignements dont ceux-ci pourraient avoir besoin.

Une visite est sollicitée.

SHERBROOKE

Monsieur Alp. Lauzier, gérant de la succursale de Sherbrooke, sollicite une visite de tous les marchands qui se rendront à l'Exposition de Sherbrooke.

En plus des renseignements qu'il serait heureux de donner, il aura à offrir des occasions intéressantes.

P. P. Martin & Cie, Limitée

IMPORTATEURS DE NOUVEAUTES EN GROS

MAISON FONDEE EN 1845.

Québec, 7 Rue Charest
Tél. 2545
Sherbrooke, 103 Rue Wellington
Tél. 152
St-Hyacinthe, 229 Rue Cascades
Tél. 541.

50 rue St-Paul Ouest,

MONTREAL

Ottawa, 125 Rue Sparks
Tél. Queen 3874
Trois-Rivières, 82 Rue Royale
Tél. 362
Toronto, 152 Rue Bay.

TELEPHONE MAIN 6730

Trois quarts de Siècle d'Expérience à votre disposition.

Nous sommes les agents exclusifs pour le Canada des marques suivantes:

Produits Pharmaceutiques Francais

SPÉCIALITÉS DES ÉTABLISSEMENTS CHATELAIN

URODONAL	SINUBERASE	SUCCINE
JUBOL	FILUDINE	JUBOLITAN
GLOBEOL	VAMIANINE	LINYCOL
PAGEOL	FOGYL	PORAL
GYRALDOSE	NOCTYL	PORALIN
FANDORINE	DIALIROL	ROMANYL
EXTRAITS BILIAIRES	DRAGEES FUROSY	CORIVORE PLASTER
DU Dr MANGET	JUBOLITOIRES	RHINO-FOGYL

Parfums de Luxe

ARYS

Fox Trot.
Un jour viendra.
En fermant les yeux.
Amour dans le coeur.
Vouloir c'est pouvoir.
Faisons un rêve.

P. P. Martin & Cie, Limitée

IMPORTATEURS DE NOUVEAUTES EN GROS

MAISON FONDEE EN 1845.

Québec, 7 Rue Charest
Tél. 2545
Sherbrooke, 103 Rue Wellington
Tél. 152
St-Hyacinthe, 229 Rue Cascades
Tél. 541.

50 rue St-Paul Ouest,

MONTREAL

Ottawa, 125 Rue Sparks
Tél. Queen 3874
Trois-Rivières, 82 Rue Royale
Tél. 362
Toronto, 152 Rue Bay.

TELEPHONE MAIN 6730

Trois quarts de Siècle d'Expérience à votre disposition.

The Regal SHIRT

LES CHEMISES REGAL

ont toujours donné pleine et entière satisfaction sous tous les rapports, car elles réunissent toutes les qualités désirables comme matériel, façon et style.

Une collection complète de nos échantillons est entre les mains de nos agents, qui se feront un plaisir de vous la soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

GUELPH CARPET & WORSTED SPINNING MILLS Limited

FABRICANTS DE

TAPIS WILTON, BRUXELLES VELOURS ET TAPISSERIE

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

LOI LACOMBE

Employés	Patrons
Bourguignon, Pierre,	Canada Cement Ltd.
Charron, Emile,	Hormidas Charlebois.
Courville, J.-H.	Montreal Light Heat & Power Co.
Couture, Pierre,	La Cie Renfrews.
Deschamps, A.	E. Patenaude Ltée.
Galler, O.	Nathan Shover.
Grenier, J.-E.	William R. Rose.
Kennedy, James,	Crowley & McCracken Co. Ltd
Laurin, H.	Montreal Light Heat & Power Co.
Robidoux, Elzéar	Canadian Car Co.
Tardif, Wilfrid	Cité de Montréal.

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

STANFIELD'S
Unshrinkable
UNDERWEAR

"Résiste à l'usage dur"

Le sous-vêtement indéchirable de Stanfield augmentera vos ventes de sous-vêtements. Il est fait spécialement pour les Canadiens.
Chaque article est garanti donner satisfaction.
Nous pouvons vous offrir une livraison immédiate de lignes d'hiver.

ECRIVEZ-NOUS POUR AVOIR DES ECHANTILLONS ET DES PRIX

TRURO **STANFIELD'S** NOVA SCOTIA
Unshrinkable
UNDERWEAR

Représentants pour la province de Québec:
MM. J. H. SEARLE X CO., **MONTREAL.**
46 Edifice du Herald, Rue Craig,

THE *Lang* SHIRT

Ce que l'avenir nous réserve ne cause aucune crainte ni à nous ni aux marchands qui nous représentent parce que

La Chemise Lang

est destinée à l'homme qui a la fierté d'être bien habillé et qui insiste pour avoir des chemises de qualité.

Si vous êtes difficile au sujet du genre de chemises que vous vendez, votre choix portera l'étiquette Lang.

THE LANG SHIRT COMPANY, LTD
KITCHENER, ONT.

Vêtements Confectionnés

Si votre stock commence à se dégarnir, ne vous laissez pas prendre au dépourvu.

Complétez votre approvisionnement de VETEMENTS TOUT FAITS, en nous demandant ce qui vous manque.

Nous sommes à même de répondre à tous vos besoins et pouvons vous garantir que nos vêtements donneront toute satisfaction.

Sur simple demande, nous nous ferons un plaisir de vous fournir prix et détails.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE, P. Q.

Nisbet & Auld Ltd.

LAINAGES ET WORSTEDS FINS

TISSUS POUR ROBES --- DRAPS A COSTUMES

SOIE ET SATIN POUR DOUBLURES ET GARNITURES

TOILE DE MENAGE

LE STANDARD DE L'EXCELLENCE EN LAINAGE

WORSTED VICKERMANS

Usage et couleur garanti.

DOUBLURES SATIN "EMPIRE"

Usage et couleur garantis.

Edifice Sommer - Montréal.

Québec Toronto Ottawa

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

A. S. King Silk Company

Limited

"La Maison de la Soie du Canada"

Nous sollicitons une comparaison de nos prix avec ceux de tous nos concurrents. Remarquez la grande variété de qualités que nous tenons dans chaque genre de soierie. Il n'y a pas à attendre pour la marchandise. Nous pouvons vous faire un envoi immédiat dans toutes les lignes. Vous pouvez compter sur nos qualités.

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIE
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA

Le plus grand stock du Canada pour livraison immédiate.

Vous apprécierez le service que nous sommes à même de vous donner par suite de l'importance de notre stock. Vous pouvez choisir ici un assortiment complet pour votre rayon de soierie — depuis les effets les plus nouveaux et du tout dernier cri jusqu'aux lignes courantes toujours en demande. Nous vous servons bien et consciencieusement.

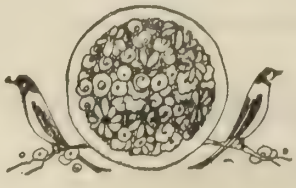
A. S. King Silk Company, Limited

59-61 Rue Wellington, Ouest - - - - - Toronto

Bureaux à l'étranger:

ZURICH, SUISSE

YOKOHAMA, JAPON



LYON, FRANCE

CHEFOO, CHINE

NOTRE COLLECTION D'AUTOMNE DE MANTEAUX PRATIQUES POUR DAMES ET DEMOISELLES EST PRETE.

Nous vous invitons à venir visiter notre assortiment de vêtements marque "NATIONAL" faits de tissus dernière nouveauté tels que: duvetine, bolivia, drap polo, goldtone, silvertone, velours, tweed et peluche salt.

Voyez également nos lignes d'utilité "Imperméables National" en cuir, leatherette et gabardine pour hommes et dames.

Nous avons aussi pour livraison immédiate les fameux manteaux "Chappie" faits de tissus Suède dans les nuances les plus appropriées.

La satisfaction obtenue par nos manteaux jointe à leur style original, prouve que la qualité est la considération première en prévision des besoins d'une clientèle élégante.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route. Voyez-les et jugez par vous-mêmes.

Toutes communications doivent être adressées à notre siège social,

207 Rue Ste-Catherine Ouest, - MONTREAL.

NATIONAL RUBBER Co.
OF CANADA
TORONTO MONTREAL WINNIPEG

Nous fabriquons des Tentes en Canevas pour Hommes de Chantier et Sportsmen

LE duck de la marque Repellant est le tissu le mieux connu et le plus employé pour les tentes sur le continent aujourd'hui. Le Duck de la marque Repellant a subi les sévères épreuves des départements de l'armée du Canada et des Etats-Unis.

Le Duck de la marque Repellant sert à la fabrication de tentes, auvents, couvertures de chevaux, bâches et de tout ce qui peut être fait en canevas. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des échantillons du Duck de la Marque Repellant ainsi que des cotations dans le plus court délai.

Couvertures de Chevaux, Bâches, Couvertures de Voitures, etc.

TENTES EN DUCK
à brins doubles et croisés. Garanties sans aucun apprêt.

TENTES EN DUCK IMPERMEABLES
Absolument à l'épreuve des intempéries et de la rouille.

TENTES EN SOIE POIDS PLUME
Tous les modèles, faciles à empaqueter, légers et résistants.

Grant-Holden-Graham

Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs

OTTAWA 147-151 Rue Albert CANADA

Les Faux Cols Nettoyables Challenge

Il y a une économie réelle dans les faux cols Challenge—qui possèdent le style et la commodité. Dites-le à vos clients. Dites leur qu'un chiffon humide suffit pour les nettoyer—qu'ils n'ont pas besoin de lavage et qu'ils ressemblent tellement à la toile que vous avez peine à les distinguer. Cela vous procurera plus de ventes et de plus grands bénéfices.

Le travailleur achètera par raison d'économie—l'homme de profession pour la commodité.

Nous les annonçons dans une campagne de publicité faite dans tout le Dominion où nous prévenons les hommes qui portent ces cols que leur marchand les leur fournira. Si vous n'en avez pas une ligne complète en stock, écrivez aujourd'hui à votre fournisseur de gros.

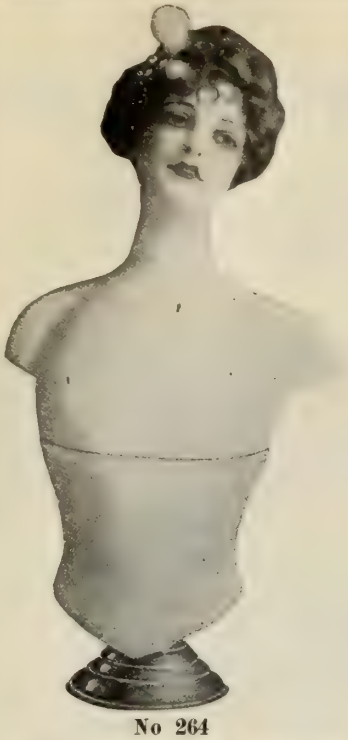
Ecrivez-nous pour avoir une provision d'enveloppes de comptoir

Le support d'étalage et les aides publicitaires du faux col Challenge sont des vendeurs sans salaires. Ecrivez-nous au sujet des vôtres.

The Arlington Co. of Canada
Limited
Montreal Toronto
Winnipeg Vancouver
6

PY-RA-LIN

PLACEZ VOS COMMANDES DE "FIXTURES" CHEZ DELFOSSE & CIE



No 264

Pour installation de chapeaux, etc.

Têtes en cire réparées et remises à neuf, prix modérés, supports pour chapeaux.

Manufactures à Montréal.

Coin des rues Craig Ouest et Hermine.

No 216

Supports pour chapeaux

Voyez nos mannequins émaillés.

Demandez nos catalogues

Agents des Fameux Mannequins en cire de Pierre, Imans, Paris.

No 2011

Mannequin modèle pour habits d'hommes dernière mode.

AVIS PUBLIC

MODIFICATION DES TARIFS DE TRAMWAYS

Par décision de la COMMISSION DES TRAMWAYS DE MONTREAL rendue le 20 août 1920, les tarifs de la COMPAGNIE DES TRAMWAYS DE MONTREAL pour le transport des voyageurs dans le territoire désigné sous le nom de "territoire à tarif uniforme", sont modifiés comme suit:

NOUVEAUX TARIFS

(A) Tarif de jour (de 5.00 a.m. à minuit), sept centins (7c) en monnaie, ou un billet qui sera vendu en série de quatre pour vingt-cinq centins (4 pour 25c) et que l'on pourra se procurer sur les tramways mêmes ou à tous les bureaux de billets de la Compagnie, ou un billet qui sera vendu en série de cinquante pour trois dollars (50 pour $3.00), et que l'on pourra se procurer à tous les bureaux de la Compagnie, seulement.

(B) Le tarif des écoliers et le tarif de nuit actuellement en vigueur ne sont pas modifiés.

(C) Tout voyageur payant le prix de son voyage, a droit à une correspondance gratuite.

Dans les municipalités situées en dehors du territoire à tarif uniforme, les tarifs maintenant en vigueur ne sont pas modifiés.

Les Tarifs ci-annoncés entreront en vigueur le 1er septembre 1920

PAR ORDRE DE LA COMMISSION DES TRAMWAYS DE MONTREAL.

ANTOINE LACASSE,
Secrétaire.

N.B.—Après la mise en vigueur de ce nouveau tarif les voyageurs ne pourront se servir des billets de passage achetés antérieurement, et qui ne seront pas conformes au nouveau tarif. La Compagnie rachètera les autres billets au prix qu'elle les a vendus.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

Fit Well

IMPERMEABLES

MEILLEURE FACON ANGLAISE.

M. **Paul Poulin** est actuellement en train de visiter son territoire avec une collection complète de nos lignes en gabardine, tweed, leatherette, etc., pour livraison immédiate ainsi que pour le printemps 1921.

Les imperméables "Fit-Well" comptent parmi les articles de meilleur vente que puisse offrir un magasin, parce que leur valeur est évidente. Ils sont réellement imperméables tout en étant élégants. Leur coupe et leur façon sont appréciées des clients les plus difficiles.

Nous vous conseillons donc d'attendre la visite de notre voyageur avant de placer vos commandes. Vous y trouverez votre intérêt, car nos acheteurs ont toujours donné satisfaction et nos prix vous permettent de réaliser un bénéfice appréciable.

S. RUBIN & COMPANY

Fabricants des
Imperméables "Fit-Well"

Bureaux et Salles d'échantillons:

Nouvel Edifice Sommer, 37 Rue Mayor,

MONTREAL.

Fabrique à VICTORIAVILLE, P. Q.

Les ressources du monde vous attendent

Nos représentants sont partis dans leurs territoires respectifs avec une collection complète de nos lignes pour livraison immédiate ainsi que pour livraison au printemps. Nous sollicitons vos commandes, vous assurant à l'avance que nous apporterons la meilleure attention à vos demandes.

NOTRE DEVISE:

est "Service" — efficace et des plus modernes. Nous pouvons vous garantir une prompte livraison de tout ce dont vous avez besoin pour la vente du moment.

Muser Brothers (Canada) Limited

Fabricants et importateurs de Dentelles, Garnitures pour Robes et Broderies, Importateurs de Nouveautés fantaisie.

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Baltimore, Los Angeles, San-Francisco.

Londres, Nottingham, Caudry, Le Puy, Paris, Calais, St. Gall

LAISSEZ L'ETOILE VOUS ★ GUIDER

Dans l'ancien temps, lorsque la boussole était inconnue, les marins dirigeaient leurs navires uniquement d'après les étoiles. Et ils étaient capables de se guider parfaitement vers des ports hospitaliers.

Aujourd'hui l'ETOILE BLEUE est votre guide sur les océans périlleux du commerce mondial pour vous amener vers le port hospitalier du succès — but de l'ambition de tout marchand.

Les Produits de l'Etoile Bleue

donnent à votre magasin une impression favorable parce que les combinaisons de dessins et couleurs sont harmonieuses et plaisantes à l'oeil, tandis que leur qualité est incontestablement excellente.

Il est certainement de votre intérêt d'examiner la ligne de l'ETOILE BLEUE si vous ne la tenez pas encore.

DENTELLES
BRODERIES
GARNITURES pour ROBES
GEORGETTE
CHIFFON
TISSUS LAVABLES
RUBANS
BAS
BRASSIERES
Etc.

Muser Brothers (Canada) Limited

Fabricants et Importateurs de Dentelles, Garnitures pour Robes et Broderies. Importateurs de Nouveautés fantaisie.

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Baltimore, Los Angeles, San-Francisco.

Londres, Nottingham, Paris, Calais, Caudry Le Puy St. Gall

LA MODE

GRANDE EXPOSITION

MONTRÉAL : - 30 Aout
QUÉBEC: - 6 Septembre

Nous avons à vous montrer une ligne complète d'articles pour chapeaux et robes comprenant

Les modèles

NIKROHATS

formes, soies, rubans, velours, fleurs, plumes et autres fantaisies

J. M. ORKIN COMPANY, LIMITED — MONTREAL

La Cie J. M. ORKIN Limitée

MONTREAL

103 Wilson Block, OTTAWA. ST-JEAN. VANCOUVER, SHERBROOKE, TROIS-RIVIERES.

La première vente de COMMUNITY PLATE n'est que le commencement

Il y a de la satisfaction à savoir que lorsque vous vendez une pièce de Community Plate ce n'est que le début d'une suite de ventes.

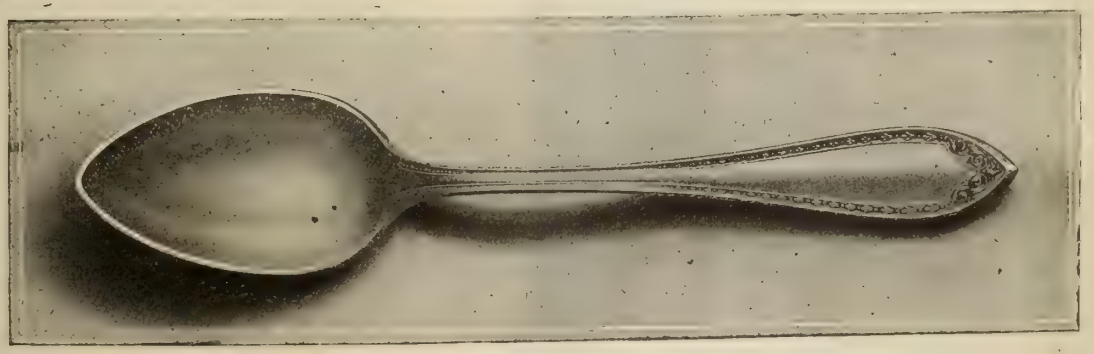
Les couverts Community ont une telle distinction que ceux qui se sont laissé tenter par le charme et l'utilité de quelques pièces prennent un orgueil légitime dans l'acquisition d'un service complet.

La vue ou l'emploi des couverts Community fait naître le désir de les posséder.

C'est pourquoi la vente de Community Plate est si profitable — une vente en entraîne une autre.

Vous faites de bons profits, vous acquérez du prestige, et vous contentez vos clients en concentrant vos efforts sur la vente de Community Plate.

Adressez-vous tout de suite à votre courtier.



Style Sheraton

Oneida Community, Limited, - Niagara Falls, Ont.

Aussi fabricants de la Oneida Community Par Plate.

CETTE MARQUE DE FABRIQUE

identifie exactement les mêmes qualités aujourd'hui qu'elle le faisait avant la guerre.

Ce qui est plus qu'on peut dire de toutes les marques de sous-vêtements. Bien que quelques-uns aient été réduits à un prix, le

SOUS-VETEMENT

"St. George"

IRRETRECISSABLE POUR HOMMES

est actuellement fait même meilleur que jamais.

Avec la connaissance que vous avez des qualités des sous-vêtements ainsi que de leurs valeurs, la comparaison que vous ferez ne manquera pas de vous convaincre.

Pour ceux de vos clients qui tiennent encore à avoir ce qu'il y a de mieux, recommandez les Sous-vêtements en tricots écossais, en laine à grosses côtes et les combinaisons fines, ainsi que les vêtements en deux articles de la Marque St. George.

AGENTS:

COYLE & RODGER, 230 rue McGill, Montréal.
R. COPPING & SON, 31 Melinda St., Toronto.
A. R. McFARLANE, Vancouver.

THE SCHOFIELD WOOLLEN CO., LIMITED
OSHAWA, CANADA

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"

Vol. III MONTREAL, Août 1920. No. 8

LA MODE

La mode! c'est la grande préoccupation de la femme, c'est son souci perpétuel, c'est la moitié de son existence et les trois-quarts de son bonheur. Tant que le monde sera monde il en sera toujours ainsi et nous verrons les femmes disposant de quelque argent courir les magasins de nouveautés avec une ardeur fébrile alors qu'elles ne feraient pas un pas pour aller faire leur marché et acheter les provisions de bouche nécessaires à leur subsistance. Que voulez-vous, la femme cherche à plaire, elle cherche à s'avantager, elle a le violent désir d'égaler et de surpasser sa voisine; elle veut paraître, et disons-le à son avantage, elle a cette passion de la toilette autant par orgueil pesonnel que par désir de rehausser le prestige de celui dont elle est la compagne. Chaque saison est donc pour elle un motif à achats nouveaux et c'est avec un sérieux presque comique qu'elle s'occupe de cette chose importante la Mode et qu'elle en étudie les caprices pour pouvoir s'y plier plus aisément et s'y soumettre plus complètement. Il n'est pas une femme, de condition aussi modeste soit-elle, qui ne se documente à même les journeaux spéciaux et revues professionnelles pour connaître au début d'une saison quelles sont les idées nouvelles des créateurs de mode et pour s'en faire l'adepte enthousiaste et l'avocat zélé. Dans tous les mondes, dans tous les milieux, dans toutes les demeures, nous trouvons cette manifestation de coquetterie féminine qui a donné naissance à ce profitable commerce de nouveautés et qui l'entretient d'une convoitise sans cesse renouvelée.

Allez dans n'importe quelle ville ou dans n'importe quel village, vous verrez que la vitrine des magasins de nouveautés est celle qui attire le plus les regards et devant laquelle on stationne le plus assidûmentt.t Mêlez-vous un peu aux conversations des femmes, tendez l'oreille à leurs propos et vous ne tarderez pas à les entendre vanter tel où tel modèle exposé chez un marchand quelconque. Et ce modèle n'est plus un inconnu pour la localité; on en discute comme d'une personne; tout le monde l'a admiré, en a détaillé le contour, en a retenu la composition et noté la façon. Et lorsque ces dames s'abordent avec des toilettes nouvelles, il faut les voir s'inspecter du haut en bas, se complimenter plus ou moins sincèrement, se renseigner sur la source de ces chefs-d'oeuvre de goût et même s'enquérir du prix, sans indiscrétion bien entendu.

Tout cela ne prouve-t-il pas quelle place prépondérante cette question de la mode tient dans notre vie et cela ne démontre-t-il pas toute l'influence que peut avoir le marchand de nouveautés, qui par sa sélection des articles qu'il distribuera au public dirige le goût populaire et oriente son choix.

L'approche de l'automne est toujours pour le marchand de nouveautés une raison d'affirmer son rôle social et de faire preuve de jugement et de perspicacité. Sa tâche est beaucoup moins simple qu'on ne le suppose généralement.

Sans doute, il reçoit la visite de toute la théorie des voyageurs porteurs des nouveaux modèles et se trouve en face d'un choix considérable de provenances diverses dans lequel, semble-t-il, il n'a qu'à puiser pour garnir ses armoires et habiller ses mannequins. Mais c'est là précisément que se complique son ouvrage et que grandissent ses difficultés.

Chaque marchand a affaire à une clientèle particulière suivant son village, sa ville ou son quartier; ce qui convient dans telle partie d'une ville ne saurait plaire dans telle autre; il faut connaître son monde, il faut savoir deviner ce qui flattera ses goûts; il faut avoir certaines audaces, savoir prendre des chances, risquer parfois l'aventure d'une mode carrément nouvelle plutôt que de s'en tenir aux styles de tendances conservatives.

Cela exige du doigté, de l'expérience, du goût, de l'œil, et ce n'est pas en un jour que cette visualité sagace peu s'acquérir. Le marchand de nouveautés doit avoir le sens artistique. Examinez-le à l'essayage: il vante sa marchandise en en décrivant l'harmonieux dessin, en en faisant valoir les coloris appropriés, en ajustant telle partie, en faisant telle retouche. La science de la vente est plus utile dans cette branche qu'en aucune autre, car dans nulle autre on ne s'adresse à une clientèle plus hésitante, plus capricieuse et plus difficile à contenter. Pour l'attirer même, il faut avoir recours souvent à des subterfuges, à des flatteries, à des procédés coûteux. C'est ainsi qu'on voit des marchands bien inspirés mettre dans leurs vitrines un ou deux modèles d'un luxe extrême qui ne trouveront jamais acquéreur dans la modeste clientèle à laquelle ils font appel, mais qui auront le don d'attirer l'attention et de provoquer l'admiration de toutes les passantes.

L'époque de la fin des vacances, de la rentrée en ville, de la reprise des occupations journalières est le signal de départ d'une activité heureuse parmi le commerce de nouveautés. Les dames qui pendant les mois de villégiature ont été privées de leurs visites fréquentes aux magasins de leur choix, retrouvent avec joie ces accessoires de leur vie moderne, elles s'y rendent sans tarder, elles s'y trouvent chez elles, et elles examinent avec une curiosité étonnée les changements qui se sont produits en leur absence et le flot des nouveautés qui étincelle sous leurs yeux. Le marchand doit savoir profiter de ce début de saison s'il veut s'assurer des affaires brillantes, il doit s'ingénier à faire des ouvertures captivantes comme pour fêter dignement le retour de ses jolies clientes, il doit se montrer empressé, faire savoir par de l'annonce ingénieusement disposée et rédigée que les dernières nouveautés d'automne et d'hiver sont exposées à son magasin et qu'il se fera un plaisir de les montrer à quiconque, sans engager à un achat. Enfin il doit se multiplier sans compter dans tous les départements de son magasin pour donner à ce début de saison prometteur une impulsion qui lui vaudra succès et profit.

o

ON S'ATTEND A DES PRIX PLUS BAS POUR LA LAINE

Tout à présent porte à un niveau plus bas des prix de la laine en comparaison de ceux obtenus pour la tonte de 1919, de l'avis de la Canadian Coopérative Wool Growers, Limited. Jusqu'où descendra ce nouveau niveau? Voilà une question à laquelle il est impossible de répondre et dans laquelle la spéculation aura un grand rôle à jouer. Nul ne sait réellement quoi attendre du marché pendant les deux ou trois prochains mois, et il se fait en conséquence peu de chose sauf de "jouer à coup sûr" en matière de consignation sur une base suffisamment basse de hausse ou en suivant le sentiment du marché.

Pour l'instant présent, nul marché n'existe et le calme général se reflète peut-être le mieux par le manque d'intérêt de la part du commerce. Il a virtuellement écarté tous les achats ou limité son activité à la manutention des produits sur une base de consignation. Une des principales raisons pour cet état d'affaires se rencontre dans le fait que les acheteurs de fils et de lainages ont été forcés d'annuler les commandes faites précédemment du fait des conditions commerciales générales.

Ces annulations dans le commerce particulièrement aux Etats-Unis ont tellement affecté les manufacturiers que ceux-ci ont été forcés de réduire leur production de moitié. Ceci a réduit l'achat de stocks de laine additionnels forçant les prix au-dessous du coût véritable, et les marchands de laine, dans un effort pour se protéger ont arrêté tous achats supplémentaires de laine du pays jusqu'à ce que la situation s'améliore. A présent, nul ne semble savoir ce que vaut la laine, et à cause de cela, les marchands s'abstiennent de faire des offres jusqu'au temps où les manufacturiers montreront une plus grande variété d'achat.

En outre des annulations du commerce, les faits suivants pèsent indirectement sur le marché de la laine—la restriction générale de l'argent, les stocks de laine en mains, particulièrement dans les qualités inférieures, et enfin la question du transport et l'état général incertain des affaires. Le seul point brillant de la situation est que toutes les autorités semblent être d'avis que le calme présent n'est que temporaire.

La situation britannique a été résumée récemment comme suit: "Nous sommes encore d'avis que le calme présent n'est que temporaire et encore qu'il ne soit pas probable ni désirable que les prix remontent à leur récent niveau élevé, nous croyons que dans le cours de deux ou trois mois, les affaires reprendront leur activité." Ceci montre que la confiance du commerce de la laine anglaise n'a pas été détruite.

Le sentiment sur le marché américain est similaire à celui d'ici, et là, comme au Canada, la consignation semble être à l'ordre du jour.

o

LA FOIRE D'AUTOMNE DES FOURRURES REMISE

Le gérant de la "Compagnie de la Foire aux Fourrures Canadienne, Limitée", M. R.-S. Coltart, est revenu à Montréal après avoir assisté à un congrès des magnats de la fourrure à New-York.

A ce congrès, on a discuté les conditions actuelles de l'industrie de la fourrure.

Les manufacturiers et les marchands ont demandé que les foires de Montréal, New-York, Londres et Saint-Louis ajournent leur vente d'automne car, vu la grève des ouvriers en fourrures de New-York qui dure depuis 15 semaines, les commandes aux manufacturiers seront très fortes et impossibles à remplir. Il sera ainsi presque impossible de prendre part aux enchères.

Les représentants des foires ont promis d'étudier sérieusement cette question. Les représentants canadiens et américains se sont déclarés favorables à cet ajournement si Londres accepte la suggestion.

Les manufacturiers et les marchands se sont formés en comité et ils exposeront leur cas aux compagnies de Londres qui, on le croit, consentiront à l'ajournement.

La "Compagnie de la Foire aux Fourrures Canadienne, Limitée" collectionne actuellement une grande quantité de fourrures canadiennes du nord, mais on prévoit qu'elles seront en plus petite quantité que l'an dernier, à cause des difficultés du transport.

Les marchands disent que les commandes sont fortes. Ce sont les fourrures de qualité qui sont surtout demandées. Les vêtements de fourrures seront plus portés que jamais la saison prochaine. Les fourrures seront rares, cet automne.

LE MARCHE DES NOUVEAUTÉS

Les commandes d'automne égalent celles de l'an dernier

Les marchands de gros prétendent que dans la plupart des lignes de marchandises sèches, les commandes d'avance pour l'automne ont été aussi fortes que l'an dernier, et pour certaines lignes même meilleures que pour l'automne de 1919. La condition incertaine du commerce causée par l'affaissement du marché de la soie et la demande générale pour des marchandises meilleur marché qui a eu pour résultat un certain nombre de ventes à prix réduits disparaît rapidement du marché et les affaires reviennent à une fondation plus solide. Encore qu'il y ait peruasion que les prix ont presque atteint leur maximum, il y a une saine prévision dans l'avenir que les prix ne sauraient s'effondrer. Les nouveaux prix des marchandises de coton sont même plus élevés et les lignes imprimées sont extrêmement rares. Le marché de la soie devient plus ferme. Les prix pour les marchandises de laine ne sont pas encore plus bas et l'indépendance des maisons anglaises en autant que le commerce canadien est concerné ne permet pas de croire qu'il y aura d'ici longtemps des prix beaucoup plus bas.

Dans leur ensemble, les affaires sont très bonnes; les marchands de gros s'attendent, avec les rapports encourageants des récoltes de l'Ouest et l'ouverture de l'exposition nationale, à ce que les affaires d'assortiment soient importantes. Ils ont des stocks bien garnis pour pouvoir répondre à la demande.

Les cotons

Les prix des échantillons de coton des Dominion Textiles qu'on attendait la dernière semaine de janvier sont sortis le 2 de juillet. Encore qu'il y a une augmentation moyenne dans les prix d'automne de 20 à 25 pour 100, il est douteux que ces prix soient aussi élevés que la plupart des détaillants s'y attendaient. Avis est aussi donné que les livraisons se feront de septembre à décembre, mais on se demande comment cela pourra se faire, quand il y a des livraisons qui sont en retard de presqu'un an. Les marchands de gros disent que, de l'avis exprimé par leurs clients, ces prix d'automne sont plus bas qu'on ne s'y attendait. Il semble que les commerçants aient jugé la situation concernant les ligne régulières d'articles de coton et qu'ils ont placé largement leurs commandes pour l'automne.

Articles pour robes en coton

Les prix des articles pour robes en coton sont très fermes. Les productions canadiennes sont bien meilleur marché que celles d'Angleterre et des Etats-Unis qu'on avait achetées, et il y a eu beaucoup d'annulations de lignes anglaises et américaines. Les marchandises canadiennes sont à des prix plus bas que les autres dans leurs propres marchés domestiques et avec les droits et les frais de transport les produits étrangers deviennent presque prohibitifs.

Les placements de commandes pour wrapperette, kimona, draps, etc., ont été plus forts dans certaines maisons qu'il n'y a un an. Dans ces lignes, il n'y a presque pas eu d'annulations de la part des marchands dans tout le pays. Les livraisons d'étoffes imprimées des usines pour l'automne sont faibles et désappointantes. D'après une forte maison de gros la disponibilité d'imprimé No. 3 n'est que de 90 pièces pour chaque voyageur, qui se voit obligé de n'accorder que trois ou quatre pièces à ses clients qui auraient pu facilement absorber les 90 pièces.

Dans les steel-clad Galateas provenant des Dominion Textiles il sera alloué la même proportion. Sur les autres lignes telles que les étoffes imprimées régulières No. 6, les chintz, etc., il n'y a pas du tout de disponibilité. Les marchands de gros avaient espéré qu'il y aurait une certaine quantité de guingans canadiens pour l'automne, mais ils disent qu'ils ont été désappointés. Il se fait de grosses ventes de guingans anglais dont les prix sont 50 pour 100 plus élevés que le produit canadien, mais qui jouissent tout de même d'une grande faveur du fait de l'extrême rareté de la fabrication canadienne.

Les toiles

Il n'y a pas encore de changement dans la situation de la toile dans le sens de conditions meilleures. Toutes les cotations reçues accusent toujours une augmentation sur les précédentes. On pensait depuis longtemps que lorsque les affaires auraient repris avec la Russie il y aurait des quantités énormes de lin qui soulageraient la famine des différents marchés. Mais on a pu constater que la plupart des stocks en mains avaient été gâchés du fait du défaut de transport. La Russie, l'Australie et la Belgique étaient les champs les plus abondants pour le lin et ils ont été presque retranchés du marché. Il ne saurait guère y avoir d'espoir pour quelque amélioration dans la situation du lin jusqu'à ce qu'une nouvelle récolte soit faite dans ces pays, particulièrement en Russie: et même à ce temps-là, il faudra des années pour rencontrer la demande mondiale pour les articles de toile.

Les cotations actuelles sont plus élevées que jamais.

Les linoléums

Les livraisons des usines canadiennes sont encore mauvaises et les marchands de gros ont beaucoup de lignes incomplètes en magasin.

Ils sont dans l'impossibilité absolue de remplir leurs anciennes lignes, soit en tailles, soit en quantités. Bien que les nouveaux prix ne soient pas encore annoncés, les acheteurs s'attendent à une hausse dans ces lignes. Les livraisons des usines anglaises offrent les mêmes caractéritiques que celles canadiennes.

Tapis et Carpettes

Les livraisons des usines canadiennes, au dire des marchands de gros, montrent quelque amélioration: les usines canadiennes ont même, sous ce rapport, l'avantage sur celles anglaises. Les usines sont encore incapables de produire leurs quantités habituelles du fait de la rareté des tisserands et de la main d'oeuvre expérimentée.

Au sujet des annulations de commandes les manufacturiers disent aux marchands de gros qu'à vrai dire toutes les cancellations reçues sont placées immédiatement ailleurs ce qui tend à démontrer la rareté de ces lignes. Les affaires des maisons de gros sont calmes, mais manifestent les signes d'un retour aux conditions normales après la confusion créée par les taxes de luxe. Les stocks des maisons de gros sont suffisamment garnis pour répondre au commerce d'assortiment.

Les soieries

Il serait difficile de prophétiser l'avenir du marché des soieries. Il semble certain, cependant, que le coup donné au marché de la soie il y a quelques semaines comme résultat de la panique japonaise est passé et que tout cela fut une affaire plus ou moins locale, affectant le Japon et les Etats-Unis.

Depuis quelques années, les Etats-Unis ont essayé d'absorber le marché japonais de la soie brute, et ils semblent y avoir réussi.

Les pays européens se sont adressés à l'Italie pendant l'an dernier, laissant le Japon aux Etats-Unis. Il s'ensuivit que lorsque vint aux Etats-Unis une faible saison d'affaires, il en résulta un surplus de stock qui agit contre les intérêts des marchés japonais de la soie brute. Cela provoqua une panique financière, un affolement plutôt financier que matériel sur le marché de la soie. Les pays européens ont répondu, mais faiblement, pour ne pas dire pas du tout, à cette bourrasque de ce continent: et les affaires sont si bonnes chez eux qu'ils sont indépendants du commerce canadien. Un acheteur disait qu'une confirmation de commande avait été acceptée de lui par une maison suisse avec promesse de livraison en mars prochain, ce qui voudra probablement dire, juin prochain.

"Encore qu'il soit plus que probable", nous disait un acheteur, "que nous avons vu le maximum des prix élevés, il ne semble pas devoir y avoir baisse sous forme de dégringolade. Un commerce normal aura tôt fait d'éliminer les stocks disponibles, et le remplacement de ces mêmes stocks ne coûtera certainement pas moins, sinon plus. Les manufactures de soieries aux Etats-Unis et jusqu'à un certain point en Europe produisent plutôt moins que plus, du fait des demandes de la main-d'oeuvre en Angleterre; et aux Etats-Unis à cause des heures de travail écourtées.

Dans certains cas, les usines ont fermé leurs portes par suite de la tendance des acheteurs à ne pas remettre de commandes. Tout ceci tend à créer une rareté lorsque la demande se fera sentir, et par conséquent à maintenir tout au moins les prix.

La soie brute a baissé considérablement de prix depuis un an, mais cela n'a que peu d'effet sur la situation du fait de l'augmentation des demandes de la main-d'oeuvre qui ne semble pas disposée à faire des concessions. Les manufacturiers pourront coter un prix plus ferme quand la demande se manifestera par suite de la baisse des prix de la matière première, une chose qu'ils ne pouvaient faire quand le marché était en hausse continuelle.

En autant que le marché suisse est concerné, il est submergé d'acheteurs européens, dont beaucoup d'Allemands et d'Atrichiens. Ce marché n'a donc pas répondu du tout à la panique des Etats-Unis et se trouve indépendant du marché canadien avec lequel il n'a pas besoin de prendre de chances.

Dentelles et broderies.

Les prix de printemps des dentelles, des voilettes et des broderies, dit un agent manufacturier, semblent devoir être encore plus élevés. Les voilettes principalement enregistrent des hausses.

La main-d'oeuvre, le coût des matières premières et le prix exorbitant du charbon sont les facteurs qui entrent dans les augmentations de prix. Les nets en soie de couleur seront populaires et il y aura une forte demande pour les malines.

Les commandes qui ont été remises pour le commerce d'automne sont très normales, mais les affaires sur place sont inactives.

NOUVELLE FABRIQUE DE BRETELLES ET DE PARAPLUIES OUVERTE A MONTREAL

Afin d'être plus à même de répondre à la demande toujours croissante de leurs produits, la "Brophey Umbrella Company Ltd", et la "Brophey Suspender Company Ltd", de Toronto, Ont, ont ouvert une nouvelle fabrique au deuxième étage de l'édifice Wilder, 321 rue Bleury, à Montréal.

Grâce à cette nouvelle manufacture, ces maisons espèrent non seulement répondre aux demandes actuelles, mais aussi procurer un service unique de distribution aux marchands de la Province de Québec.

Ici, comme dans la manufacture principale de Toronto, une ligne complète de parapluies Brophey et de bretelles Brophey-Chister et Brophey Wear-Well sera fabriquée. En outre cet établissement offrira au commerce de la province de Québec sa ligne bien connue de cannes, de brassards et de ceintures.

La salle d'échantillons de Montréal est sous la direction de M. P.-C. Adair, gérant de ventes pour la province de Québec, avec M. J. A. Moisan comme assistant. Les deux manufactures sont sous la surveillance de M. R. E. Brophey qui en est le gérant.

LES TISSUS

s filatures de laine britanniques n'entrevoient aucun espoir de baisse, malgré les annulations. — Elles paient des salaires plus élevés aux ouvriers.—Les intérêts de la soierie sont léses par la taxe de luxe canadienne.—Statistiques intéressantes de l'industrie textile au Canada.

Nous sommes arrivés à la période difficile de la re-struction universelle, où l'acheteur et le vendeur n'ont s le même point de vue. L'acheteur pense que le mo-nt des bas prix est arrivé, et le fait sentir au vendeur en ardant ses commandes, et dans bien des cas affirme ses es en annulant les ordres placés précédemment. Ceci pplique particulièrement aux lainages, que l'acheteur tend à voir baisser tandis que le manufactturier reste passible et dit que tant que l'ouvrier continuera à de-nder des salaires plus élevés, le coût de production devra mmenter, et les prix devront également monter au lieu descendre. Et le fait est que dans les centres manufac-iers d'Angleterre, les demandes des ouvriers sont accor-s. A ce sujet, le "Draper Record" écrit ce qui suit:

"Une certaine justification de la déclaration faite si quemment dans les rapports commerciaux locaux que le mmerce conserve sa confiance en l'avenir, semble être née par l'offre qui vient d'être faite aux ouvriers con-nant l'avenir des salaires. On peut admettre que cette e a été faite sous l'empire d'une vigoureuse nécessité, ce que le contrat actuel de salaires se termine à la fin e mois, et si, à défaut d'entente sur les salaires, la pro-tion était alors arrêtée par une grève, la situation des luc teurs, en vue des annulations qui les menacent, se-extrêmement délicate. Mais les chiffres du contrat qui été publiés officiellement de la part des patrons ont r double but de montrer que le commerce va sans peur avant et que, bien qu'elles doivent être vendues éven-lement au consommateur, les marchandises ne peu-être établies à meilleur marché. L'offre des patrons qu'un ouvrier qui gagnait avant la guerre 28s. 1d. et reçoit maintenant 73s. 8½d. devra avoir 81s. 5½d., lis que l'ouvrière qui gagnait avant la guerre 17s. et a aujourd'hui 43c. 4d., devra recevoir à l'avenir 47c. Et la pente glissante suivant les mouvements des ffres du coût de la vie va continuer à opérer sur le haut prix cotés.

La pression de telles demandes ajoute encore de l'inté-à une rumeur qui a circulé il y a quelques jours et qui aujourd'hui grandement discutée sans qu'on puisse ar-r à une conclusion très exacte et qui prétendait qu'un t nombre de gros filateurs de laine s'étaient entendus le gouvernement pour l'achat d'environ £4,000,000 de e à envoyer en Allemagne pour y être travaillée sur machines allemandes. L'histoire est très vague et les erts la discutent avec toutes sortes de suppositions dif-ntes sur la signification de la transaction; mais l'in-t de l'affaire pour le distributeur réside dans le fait

Cette robe tailleur montre de façon concluante que les lignes élancées et une suggestion d'ampleur aux hanches peuvent se combiner gracieusement. Ce dernier effet est produit par les fronces de même tissu ce qui est une méthode de garniture très en faveur pour les modèles d'automne.

que si ces 100,000 balles de laine coloniale, en dehors du changement de mains pour la vente, doivent être mises en usage, comme on l'affirme, il est clair qu'il y aura quelque part une chiquenaude donnée à la productivité mondiale, que l'on peut s'attendre à avoir quelque effet sur l'augmentation de l'approvisionnement à un moment où la demande est impérative."

Les marchands de draps locaux disent que la méthode d'annulation est mauvaise pour le marchand, car il ne sera pas capable de commander à nouveau au même prix. Ils prétendent qu'actuellement encore, chaque fois qu'un ordre est annulé, les articles qui le composaient sont immédiatement livrées à quelqu'un d'autre qui attendait de la marchandise, et que pour toutes les marchandises dont ils renouvellent la commande au fabricant, on leur charge des prix plus élevés.

La taxe de luxe et les soieries

Les marchands de soieries en gros sont dans un fâcheux état d'esprit, et ce non sans raison. La taxe de luxe en est cause. Chaque verge de soie valant plus de $2.00 que vend le détaillant (et il n'y a que les japonaises qui puissent se vendre au-dessous de ce prix) est frappé d'une taxe de 10%, ce qui, d'après eux leur cause un tort considérable. De plus, par suite de la suppression du tarif préférentiel en faveur de la France, ils sont maintenant obligés de payer une droit additionnel de 7½ pour cent, sans parler de l'obligation de payer les droits sur la valeur normale du franc, au lieu de les payer sur la valeur marchande actuelle.

Depuis le commencement de juin, ils ont reçu quantité d'annulations, et ils se sont vus forcés de faire rentrer leurs voyageurs. Les marchandises nouvelles arrivent et s'accumulent sur les rayons. Et au lieu de recevoir des cours plus bas, les marchandises leur coûtent plus cher en dépit du fait que la soie brute est meilleur marché qu'elle n'a été depuis nombre de mois.

Les marchés français et suisse sont toujours fermes et personne n'offre des marchandises à bas prix. Les marchands de gros disent que ceux qui ont ordonné des marchandises au début de la saison et qui ont ensuite annulé leurs ordres, ne peuvent s'attendre à pouvoir commander à nouveau aux mêmes prix; ils devront assurément payer plus cher. La situation est très difficile, et il est malheureux qu'on ne puisse rien faire pour l'améliorer, particulièrement en ce qui concerne la taxe de luxe.

Les effets métalliques vont être très en vogue pour les toilettes de soirée cette saison, non seulement dans les dentelles et les galons, mais aussi dans les tissus tels que le chiffon et le crêpe Georgette. Une maison montre un assortiment de quatre couleurs, jade, noir, rose et rouge victoire, avec un dessin de rose tissé en or et en argent, c'est-à-dire, en argent sur certaines couleurs et en or sur d'autres.

Les veloutines se sont très bien vendues pour l'hiver, en dépit des prix élevés, qui, semble-t-il, n'ont pas encore atteint leur maximum. Une maison de gros déclare que les veloutines qui se vendent cet automne à 95 cents en gros, sont cotées aujourd'hui par les filatures à $1.10 pour livraison en décembre. Beaucoup de velours cordé et corduroy a été pris par le commerce pour l'automne à un prix d'environ un tiers plus élevé que le prix de l'automne dernier. Toutes les marchandises contenant du coton sont plus chères cet automnes qu'elles ne l'étaient il y a un an. On neus a fait remarquer que, même si les soieries baissaient, les satins à doublures qui ont un envers coton, ne coûteraient pas moins cher, en raison simplement du coton qui entre dans leur fabrication.

Un rapport intéressant du gouvernement, compilé par MM. F. W. Field et L. B. Beale, Commissaires du Commerce de Sa Majesté à Toronto et Winnipeg, vient de paraître pour être distribué dans le Royaume-Unie. Entre autres choses, on y remarque un rapport sur l'industrie textile en Canada, qui peut être d'un grand intérêt pour tous les marchands canadiens, en montrant, comme il le fait, l'importance de l'extention de cette industrie. Voici ce que dit ce rapport:

"L'industrie du coton du Domininn continue à progresser. Une estimation récente indique qu'environ $40,000,000 sont investis dans cette industrie qui procure de l'occupation à 20,000 personnes. La production annuelle est à peu près égale au capital mentionné, soit $40,000,000. Il y a actuellement 62 filatures en opération, dont 35 dans l'Ontario, 20 dans la province de Québec, et les autres dans les Provinces Maritimes. Les exportations de tissus de coton sont passées d'environ 356,000 verges, évaluées à $82,636 pendant l'année fiscale 1913-14 à 10,312,627 verges évaluées à $2,859,241 en 1918-19.

"Autrefois l'Australie et Terre-Neuve étaient les meilleures clients du Canada pour cette branche de commerce ; mais dans ces dernières années environ les neuf-dixièmes du total sont entrés aux Etats-Unis, mais il est à présumer que la plus grande partie de ces exportations étaient réexpédiées des Etats-Unis vers d'autres contrées

"Parmi les articles produits par les filatures canadiennes il faut citer les cotons blancs et gris, shirtings, cotons à draps, imprimés, guingans, indiennes, cotons à auvents, coutils, cotons rayés, oxfords, couvertures de coton, flanellettes, etc.

"Les filatures canadiennes ont étendu leurs affaires dans les lignes les plus fines de tissus de coton, de soie et de laine. Les filatures de laines ont limité éleur producction spécialement aux lignes pour hommes, aux tweeds, etc., mais depuis la guerre il y a eu développement dans les tissus à manteaux pour dames.

"Bien que les filatures canadiennes ne semblent pas considérer leur trafic d'exportation comme un facteur permanent de leur commerce, elles estiment que leur emprise sur le trafic domestique s'est accrue. Une autorité locale résume la chose de cette façon: "Pour l'avenir, la concurrence active de la Grande-Bretagne sera grandement diminuée, comme conséquence en partie des fortes augmentation des salaires et aussi de l'élévation des taux de transport pour le coton brut, deux faits qui mettront le manufacturier canadien sur un meilleur pied qu'avant la guerre. Cette méthode de nivellement, due à une proportion d'augmentation des salaires plus grande en Angleterre qu'en Canada, sera une condition permanente favorable au veloppement des filatures canadiennes. Enfin, avec le dédéveloppement de la population en ce pays, les filatures trouveront d'année en année sur le marché domestique un plus grand débouché pour leurs produits."

Les importations de coton brut pour l'année fiscale finissant au mars 1919, ont été de 113,723,000 livres, contre 88,037,000 et 87,763,000 dans les deux années précédentes.

"Les chiffres suivants indiquent l'augmentation considérable qui a eu lieu dans l'importation de la laine brute, depuis la période d'avant-guerre:

"Laine lavée 1913-14, 7,252,119 livres, $1,872,089 — 1918-19, 15,876,738 livres, $9,226,408.

"Laine filée, 1913-15, $1,072,066; 1917-19, $5,314,-793.

"Les importations de laine brute et de laine filée de toutes sortes ont diminué d'un peu plus de 4 millions et demi de livres en 1913-14 à environ 2,343,000 en 1918-19.

Voiles brodés pour le printemps prochain.

Nous avons déjà vu des échantillons pour le printemps et l'été prochains. Ce sont à coup sûr des nouveautés, mais ce sont toutes des marchandises de l'année prochaine. Nous avons vu une ligne d'échantillons de voiles plissés et brodés pour livraison au printemps prochain. A part le noir et le marine, il y a de délicates couleurs pastel, tout aussi joliment brodées; les dessins carrés et circulaires étant les plus fréquents.

LES COSTUMES

Garnitures de fourrures et de broderie.—Les modèles de forme droite se vendent mieux.—Le choix se porte sur les teintes brunes en tissus souples. —Le placement des ordres d'automne est plus faible qu'à l'ordinaire.—Beaucoup d'acheteurs viennent sur le marché en août.

La vente des costumes d'automne commence très tôt cette année. Il y a déjà près de deux mois, qu'un grand magasin à rayons nous a montré dans sa réserve les nouveaux costumes d'automne garnis de fourrure, qui étaient en stock depuis une semaine ou deux. A peu près à la même époque un autre grand magasin nous disait qu'il montrait des costumes d'automne en serge et en tricotine qui étaient exposés avec les articles de printemps, remplaçant les tailles et les styles épuisés du printemps par ceux de l'automne, et il y a moins d'un mois, un magasin de spécialités pour dames de Toronto annonçait les costumes d'automne en donnant un court résumé des styles d'automne dans son annonce. Le costume d'automne a donc fait son apparition cette année pendant les mois de juin et juillet.

Achats hâtifs de valeur exceptionnelle

Dans le cas des articles garnis de fourrure, on nous informe qu'ils ont été sortis de bonne heure en raison du prix exceptionnel qui n'aurait pu être obtenu plus tard. On remarque que dans les endroits où ces valeurs exceptionnelles ont été offertes, les acheteurs en ont profité, bien qu'autrement ils ne fussent pas disposés à se mettre trop tôt sur le marché. En fait, c'est là un des désagréments que le manufacturier a à supporter cette saison. Le placement des ordres n'a pas été important et les acheteurs ne sont guère anxieux de placer leurs ordres de bonne heure. Partout où nous nous sommes renseignés, l'acheteur nous répond qu'il n'achète pas beaucoup, et qu'il ne tient guère à acheter d'avance plus qu'il ne faut. Au point de vue de l'acheteur cela peut être une bonne méthode; mais cela ne l'est pas au point de vue du fabricant, mais ils pourront peut-être s'entendre lorsque les acheteurs arriveront fin août. S'ils donnent alors des ordres à peu près équivalents à ceux des autres saisons, les manufacturiers en auront autant qu'ils peuvent en faire pour être à temps, car le commerce des costumes cet automne va, selon toutes prévisions, commencer de bonne heure pour ne pas durer longtemps à moins que, comme on le prédit, nous n'ayons un automne exceptionnellement chaud. Mais s'il en est ainsi, les fabricants de costumes s'attendent à avoir une forte concurrence avec les robes tailleur en serge et en tricotine et les tours de cou de fourrure. On espère qu'un nombre d'acheteurs plus grand que d'habitude viendra sur le marché cet automne de l'Est et de l'Ouest et quelques-uns des plus importants pourront faire plus que le nombre ordinaire de voyages.

Elégant costume de printemps en gabardine bleu marine avec le gilet de fantaisie tellement en faveur pour les nouveaux modèles de printemps. Le gilet est en crêpe de nouveauté tan avec garniture de piqûres à la machine. Des boutons de même tissu ornent le col.

Les Modèles en retard

Bien que les magasins aient montré leurs costumes plus tôt qu'à l'ordinaire cette année, tous les fabricants n'ont pas sorti leurs échantillons de bonne heure. En fait, beaucoup d'entre eux sortent plus tard que d'ordinaire et quelques-uns ne font pas autant d'échantillons que d'habitude. Le style semble être cete année d'une importance presque secondaire. Ni le fabricant ni l'acheteur ne sont très regardants au sujet des indications du style cette année. Par exemple, bien que depuis quelques semaines les fabricants de New-York aient montré des jaquettes avec peplums plissés et qu'ils aient poussé ce genre, quelques-unes des maisons canadiennes les plus en vogue qui à d'autres saisons auraient voulu avoir ces marchandises presque aussitôt que les maisons américaines, sont absolument indifférentes aux dernières offres. Peut-être peuvent-elles se le permettre. Les peplums plissés ne se vendent jamais ici en grand nombre et chacun semble vouloir laisser la vente à son voisin s'il le désire. Il n'y a pas la même anxiété que l'on trouve ordinairement pour les styles parmi les acheteurs. La question du moment semble être: "Les gens paieront-ils le prix et serons-nous capables d'écouler tout ce que nous achetons."

Bien que les prix soient élevés, dans bien des cas, nous trouvons qu'il n'y a pas l'augmentation qui avait été prédite confidentiellement il y a six mois. Il est vrai que les matières premières coûtent davantage; la main d'oeuvre coûte également plus cher et il n'y a pas de diminution dans les grais généraux, mais les fabricants recherchent les affaires et ils montrent une inclination à rencontrer l'a-

cheteur à mi-chemin, en diminuant leur marge de bénéfice jusqu'à un certain point. Quelques acheteurs nous disent qu'ils achètent des marchandises avec très peu d'augmentation sur les prix de l'automne dernier, mais les garnitures sont si élaborées que le prix de revient monte très haut en dépit des efforts pour le maintenir bas. Les fourrures sont décidément plus chères qu'il y a un an et le col de fourrure de cette saison est beaucoup plus prétentieux que celui de l'année dernière. Il y a aussi différentes sortes de broderie et comme le costume élégant de la saison est finement brodé, le prix de cette façon est un facteur important dans l'estimation du prix du vêtement. Les doublures également sont très belles dans les modèles chers et l'acheteur n'est pas moins difficile que l'année dernière sous le rapport du fini et de l'exécution. Les jaquettes de costumes sont un peu plus longues cette année, ce qui augmente encore le prix de revient.

Les styles courants en demande

Les jaquettes qui ont un petit effet ajusté et celles de forme droite sont des styles en faveur sur le marché canadien. Les jaquettes à pleine jupe n'ont jamais bien pris ici excepté dans les articles pour jeunes filles, et même cette clientèle prend une plus grande proportion de modèles de forme droite.

Les costumes de sport sont très attrayants cette saison. Ils se composent de jupes à damier et de jaquettes unies. Comme exemple nous citerons un costume en drap Canuck uni et à damier, avec tan et bleu comme combinaisons pour les garnitures de la jupe et de la jaquette. En examinant ce modèle les acheteurs remarqueront l'importance du col ajusté autour du cou qui est montré, cette année non seulement sur les costumes tailleur, mais aussi sur les vêtements de sport.

Les fabricants de New-York lancent quelques styles plutôt excentriques sous forme d'une jaquette à devant ouvert avec longues pointes et un peplum circulaire dans le dos. Sur le marché canadien un style semblable pourrait avoir quelque chance au printemps, mais il est trop excentrique pour la vente d'automne sous ce climat. La jupe est courte et étroite.

Les bruns sont les nuances en vogue dans les matériaux souples, avec le marine et le noir dans les tissus croisés. On remarque que ces derniers sont moins fréquemment garnis de fourrures que le velours, la duvetine, etc.

M. CHESTER F. CRAIGIE, DE AMES-HOLDEN-McCREADY, DE RETOUR D'UN VOYAGE VOYAGE DANS L'OUEST

M. Chester F. Craigie, gérant général des ventes de Ames-Holden McCready, Limited, est de retour à Montréal après avoir été jusqu'à Winnipeg, visitant tous les points intermédiaires sur la route. M. Craigie se montre enchanté de l'accueil chaleureux qui a été fait aux pneumatiques Ames Holden dans tout le Canada et déclare que le volume des ventes enregistré jusqu'à présent indique un succès complet. M. Craigie prophétise de très rapides progrès dans un avenir prochain.

LES ROBES

Que la demande pour les robes soit phénoménale ou non cette saison, toutes les autorités sont d'accord sur le fait que le rayon des robes va faire sa part d'affaires et on prétend en général que ce sera la part du lion. La popularité des robes s'est accrue de saison en saison depuis une couple d'années et on croit qu'elles seront tout aussi populaires, sinon plus, qu'elles l'ont été à l'automne et au printemps dernier. Les fabricants des Etats-Unis se préparent en conséquence et bien que les manufacturiers canadiens aient fait leur plan d'une manière plus conservative, ils sont de la même opinion. Il semble que cette saison va être une de celles où les robes vont tenir le premier rang.

Mais, malgré cette prévision, le commerce de gros, en général, ouvre cette saison plus tard que d'habitude. La méthode d'attente des acheteurs à l'égard d'autres lignes qui se trouvent de bonne heure sur la route, a engagé le manufacturier à retarder la sortie de ses échantillons aussi longtemps que possible. Cependant aujourd'hui la plupart des fabricants doivent avoir leur collection d'automne sur la route et quelques-uns ont déjà pris de bonnes commandes.

Les achats tardifs semblent causer une congestion.

En présence de la hausse du marché, depuis deux ou trois ans, les acheteurs ont trouvé bon de donner leurs ordres de bonne heure et par suite le placement des commandes a été important. La même méthode a été suivie par beaucoup au printemps dernier, et par suite de quelques retranchements dans les achats et du printemps tardif, des stocks se sont accumulés et dans de trop nombreux cas ils étaient importants lorsqu'ils auraient dû être bas. Depuis deux mois, la méthode inverse a été mise en pratique et bien que la prudence soit une bonne chose, un trop long délai dans les achats peut mettre l'acheteur aux prises avec d'autres difficultés nullement plus faciles à surmonter. Les acheteurs devraient s'efforcer d'éviter les extrêmes et de placer leurs ordres aussi tôt qu'ils le peuvent, pour les marchandises qu'ils se savent obligés d'avoir. Autrement, le fabricant va être embarrassé avec des ordres qu'il ne pourra pas remplir lorsqu'arrivera l'époque des réassortiments, et l'acheteur va être désappointé. Les fabricants, à très peu d'exceptions près, refusent de suivre la méthode qu'ils ont adoptée au printemps de fabriquer du stock pour l'avoir en mains lorsqu'il en sera besoin. Ils ne fabriquent que suivant les commandes. Les manufacturiers américains qui ont coupé et fabriqué du stock à l'avance, ont trouvé dit-on, que cette méthode était pure folie et ne manufactureront que sur commande.

Il est encore trop tôt pour dire comment vont prendre les lignes d'automne. Mais il n'y a pas de raison apparente pour que la taille plus ajustée ne rencontre pas l'approbation. Elle n'est pas réellement ajustée, excepté dans quelques modèles extrêmes, et le fait que la blouse

n'est pas si petite et qu'il y a seulement un soup-courbe à la taille, la rend encore plus faisable pour tion. Le style moderne des corsets laisse le corps droit et le buste comparativment grand, de sorte stage plus serré a une très bonne chance d'aller que tout corps normal.

Robes redingote et chemise.

genre redingote fait son chemin. Les fabricants grande confiance et le montre sous diverses inter-ons spécialement, principalement en drap, c'est-à-lainage. La robe manteau et le style chemise sont montrés. Au sujet du dernier il y a de nombreux contradictoires. Les uns prétendent qu'il est à lin, tandis que d'autres disent que New-York con-le montrer et beaucoup de fabricants canadiens ent implicitement leur confiance en ce style pour ne, principalement pour les demoiselles. Quel-des modèles qu'ils montrent sont du genre le mple de robes chemises, pendant droit avec une cordelière. Ils disent que la clientèle recherchera mme une ligne bon marché et que la robe chemise re établie à meilleur compte que tout autre style. nt de vue du prix cela est certainement vrai, mais mmes convaincus que le chic va jouer cet automne tout aussi important que depuis quatre ou cinq

LES MANTEAUX

uleur rouille est en vogue, mais les bruns sont lus populaires. — Cols en fourrure ou en drap, rands tous deux. — La situation exige un chat prudent.

brun, dans ses différentes teintes, et le taupe sont uleurs que Dame Mode s'est plue à adopter pour nteaux cette saison et ce sont aussi les nuances que heteurs ont choisies pour la vente courante..

a teinte Rouille est considérée comme ultra-élégan-is non pas exactement comme une teinte qui aura obation de l'acheteur ordinaire.

e bleu et le vert Chinois se trouvent parmi les llons, mais les manufacturiers disent que jusqu'à nt ils se vendent peu. Le bleu et le vert foncés sont rometteurs bien qu'il n'y ai pas eu non plus une de remarquable pour ces deux nuances jusqu'à au-hui.

our les mantes de soirées, des couleurs tendres sont es telles que bouton de rose, cerise, flamingo. ique et Nil.

commande les manteaux sans la garniture de fourrure.

Bien qu'on ait fait une grande quantité de mantes, dit qu'ellles ne se vendent pas aussi bien que les aux droits. L'expérience de l'acheteur canadien avec antes a eu pour effet de le rendre prudent dans ses s, quelle que puisse être la mode à New-York.

La majorité des modèles dans les collections d'ar-riches, ont de grands cols de fourrdre, mais comme

Elégant manteau de printemps en gabardine tan montrant la manche avec effet de cape. Large col de soie brune brodée. Boutons en os.

ils augmentent tellement le prix du vêtement, on nous dit qu'un grand nombre de marrhands les commandent avec des cols de drap seulement. Les manufacturiers sont disposés à coter les prix avec ou sans cols de fourrure, selon que l'acheteur le désire.

La broderie, les piqûres et les plis cordés sont très en faveur sur les tissus souples, qu'il y ait de la fourrure ou non.

Quelques maisons montrent des manteaux droits ayant un peu moins d'ampleur dans le bas, tandis que d'autres s'en tiennent virtuellement aux mêmes modèles que ceux de la saison dernière. Les poches ne sont pas en évidence et les ceintures, lorsqu'elles sont employées, sont très étroites. Sur un très grand nombre de modèles, il y a une fente sur les côtés, au travers de laquelle la ceinture disparaît d'un côté pour reparaître de l'autre, laissant le dos flottant sans ceinture.

Mantes de soirée drapées

Les mantes de soirées ne sont jamais fabriquées en grande quantité en Canada, mais constatant qu'on en a vendu récemment un grand nombre, les fabricants font quelques efforts dans ce sens. Une ligne que nous avons vue était faite en superbe velours chiffon de couleurs vives, piqué de soie épaisse et joliment doublée de soie ou de satin. Tous les modèles, moins un, avaient des cols de fourrure: l'un d'eux avec un col en écureuil gris était particulièrement attrayant. Elles se font très amples avec manches dolman et semblent être étroites dans le bas lorsqu'elles sont portées parce qu'elles sont ramassées en plis gracieux autour du corps. Elles ont de très larges cols et l'une d'elles a la jupe réunie à un très large empiècement à la façon du Moyen Age.

La situation

La situation actuelle est sans précédent dans l'histoire de l'industrie du manteau au Canada.

Les prix excessivement élevés semblent avoir amené une sorte de réaction dont personne ne peut être tenu responsable, mais qui est une phase de la reconstruction qui devait arriver tôt ou tard. Le commerce attend des développements avec plus d'intérêt qu'à l'ordinaire. Pour expliquer la situation, il faut retourner au moins un an en arrière, alors que les marchands achetaient pour l'automne dernier.

A cette époque, il n'y avait aucune indication réelle qu'il pourrait y avoir aucun changement dans la méthode incouciante d'achat de la cliente qui avait de l'argent à dépenser, et par suite les acheteurs accumulèrent des stocks assez importants de marchandises chères dont ils avaient eu la demande, aussi bien que d'articles de prix plus modérés. La saison débuta bien, on se rappelle que nous avons fait remarquer à cette époque le fait que les articles chers s'écoulaient les premiers, tandis que les articles de prix plus modiques, qui étaient considérés comme de très bonnes valeurs, restaient sur les crochets. Cela a duré quelques semaines, et alors dans l'intention de pousser la vente, les acheteurs ont jugé nécessaire d'annoncer des réductions, qui n'ont pas toujours amené les résultats désirés. Un grand nombre de marchands, pensant que les prix seraient encore plus élevés cet automne, ont emballé et mis en réserve des vêtements plutôt que de les sacrifier davantage. Ceci veut dire qu'ils commencent cette saison avec un approvisionement datant de l'année dernière.

Les affaires n'ont pas atteint la moyenne au printemps dernier et le marchand s'est décidé à adopter une méthode très prudente. Il ne va pas acheter largement au commencement de la saison, qu'il lui reste du stock de l'an dernier ou non, mais il a placé ses ordres pour une quantité juste suffisante pour ouvrir la saison et il dit qu'il fera de nombreux achats à mesure de ses besoins. Il a entendu des rumeurs de réduction de prix et il se réserve en essayant de voir se confirmer ces rumeurs.

Le manufacturier dit que cela ne peut se faire. Il dit qu'il ne veut pas fabriquer du stock pour qu'il soit prêt lorsque le marchand voudra, s'il en a besoin, ou risquer une perte s'il n'en veut pas.

Le point de vue du consommateur

Il n'y a aucun doute que le consommateur, ou tout au moins la majorité des consommateurs, s'abstiendra autant qu'il lui sera possible plutôt que de payer les prix qui seront demandés au début de la saison. On a pu constater cet été l'attitude du consommateur à l'égard des prix élevés, et comme les prix ne seront pas plus bas, et que dans bien des cas ils seront plus élevés pour l'automne, il ne faut pas s'attendre à ce qu'il change de manière de faire.,

C'est une situation difficile pour tous les intéressés. Si l'acheteur vient sur le marché, ce qui ordinairement semble être une appropriation libérale, est absorbé par environ la moitié des vêtements qu'il a l'habi de d'acheter. S'ils ne se vendent pas avant de dev être sacrifiés, c'est un bien piètre résultat à la fin de saison. D'un autre côté le fabricant doit se procurer matériaux au moins six mois à l'avance. Il n'a aucu chance de marchander dans les conditions actuelles marché—ou plutôt dans les conditions où était le mar il y a six mois. Il n'avait qu'à prendre ce qu'il pou obtenir et payer le prix. Si maintenant le marchand voit pas la possibilité d'acheter ses marchandises et s sor tour le consommateur ne ... pas les acheter, va-t-il arriver?

Le moment est-il venu de sacrifier les profits?

Il semble que le moment est arrivé qu'avaient p dit le marchand et le fabricant il y a plusieurs années.

Lorsque les prix commencèrent à monter, le fa cant et le marchand commencèrent à parler de pren leurs précautions pour le temps où ils auraient à ven les marchandises qu'ils auraient achetées à la hausse moins qu'elles ne leur coûtaient. Les affaires ont été bo nes et les prix ont été élevés—depuis deux ou trois a il était plutôt question de savoir comment obtenir marchandise plutôt que de savoir comment la vendre. maintenant il semble que le temps est venu pour les de parties de sacrifier une partie de leurs bénéfices da un effort pour continuer à faire marcher leur commer car la maxime "Les affaires comme à l'ordinaire" n'e elle pas aussi importante aujourd'hui qu'elle l'était 1914?

Cet acheteur sera prêt

Un des plus anciens et des plus expérimentés ach teurs de vêtements du Canada nous disait dernièreme "Nous allons faire des affaires cet hiver et je vais pl cer mon ordre de marchandises dès maintenant. Si no attendons que nos clients viennent nous demander marchandises, et que nous nous précipitions tous à la f sur le marché, nous serons obligés d'attendre, nos clie iront ailleurs et nous perdrons la vente. Je ne m'atten pas à faire autant d'affaires que l'année dernière. A m sure que les prix montent, le nombre des ventes din nue, mais je vais employer le meilleur de mon ju ment et être prêt lorsque les affaires viendront"

Il ajouta que s'il pouvait faire autant de ventes qu en avait l'habitude, ses affaires seraient triplées.

Naturellement on se rend compte qu'un des gran empêchements au placement des ordres pour l'automne la rumeur persistante dans la presse et sur le marché q les prix vont baisser presque du jour au lendemain. fait le tour et on entend à tort ou à raison qu'un tel minue déjà les prix de gros. Ce quelqu'un peut être fantôme, mais l'acheteur semble disposer à attendre q le fantôme vienne à lui ou jusqu'à ce qu'il puisse le r joindre. Si l'acheteur pouvait seulement être assuré q les prix ne baisseront pas après qu'il aura acheté, peu être se déciderait-il à placer ses ordres maintenant.

The Trade Mark

LA MARQUE DE FABRIQUE

identifie un produit qui est même MEILLEUR qu'avant la guerre.

The Inside

L'INTERIEUR

est en "Woolnap" duveteux qui a toujours été une caractéristique si populaire chez un grand nombre de vos clients.

The Outside

L'EXTERIEUR

fait voir le grand soin apporté à la fabrication et aux brins de haute qualité employés qui rendent chaque vêtement que nous fabriquons — sans égal au Canada.

LE WOOLNAP "St. George"

ajoutera à votre réputation comme juge de valeurs en fait de sous-vêtements. Prenez-le en stock, pour les clients qui tiennent à la durée et au confort. Jugez-le vous-même, et nous sommes certains que vous le trouverez digne de vos chaleureuses recommandations chez vos clients les plus difficiles.

AGENTS:

COYLE & RODGER, 230 rue McGill, Montréal; R. COPPING & Son, 31 Melinda St., Toronto; A. R. McFARLANE, Vancouver.

THE SCHOFIELD WOOLLEN CO., LIMITED

OSHAWA, CANADA

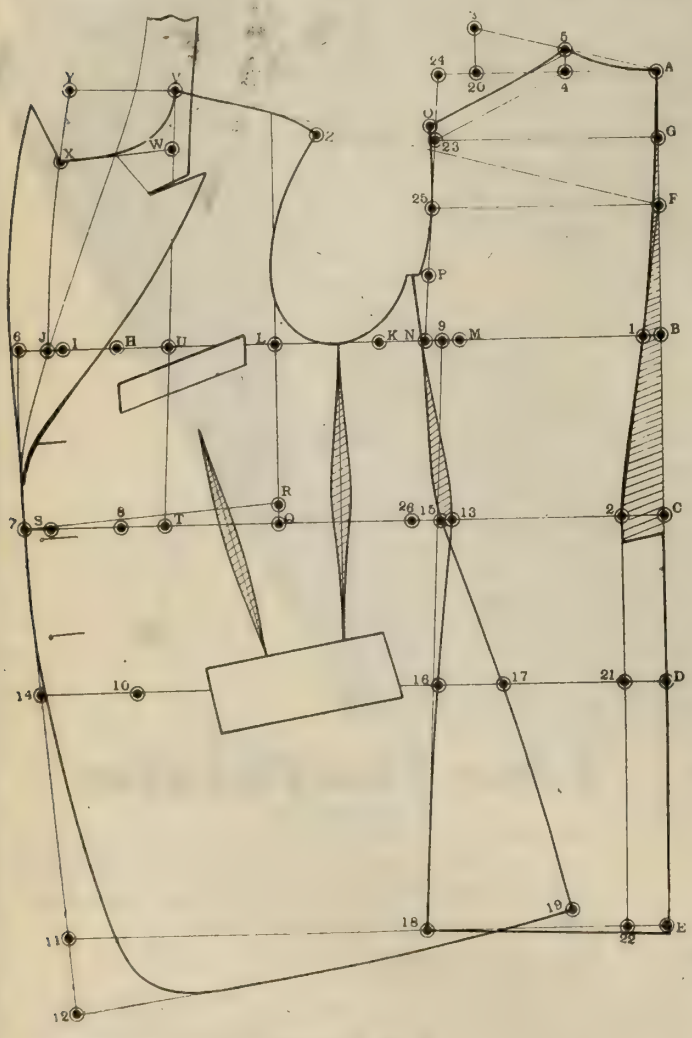
LE GUIDE DU TAILLEUR

Explication technique du diagramme

Veston sac à trois boutons

Les mesures sont comme suit :

Profondeur de l'emmanchure	9 pouces
Longueur de la taille	16 pouces
Pleine longueur	30½ pouces
Ceinture	12 pouces
Dessus d'épaule	17 pouces
Blade avec 1¾ pouce de plus pour la façon	12¾ pcs.
Poitrine	36 pouces
Taille	32 pouces
Hanches	38 pouces



vAbaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la profondeur de l'emmanchure plus 1/8 pouce; C est la longueur de la taille; de C à D, il y a 6 pouces; E est la pleine longueur.

Le point F est le mi-chemin entre A et B; le point G est le mi-chemin entre A et F; tirez une perpendiculaire de G, F, B, C, D, et E.

De C à 2, il y a 1 1/2 pouce; tracez une ligne de F à 2 et abaissez uneperpendiculaire. Formez le centre du dos.

De 1 à H il y a 1/2 poitrine; de H à I il y a 2 de 1 à J, il y a 1/2 pouce.

Le point K est le mi-chemin entre H et 1; de il y a 3 3/4 pouces; abaissez une perpend'culai déterminer Q.

Appliquez la mesure plate de 1 à 4, dans ce cas pouces et élevez une perpendiculaire.

Le point M est le mi-chemin entre L et 1; de M y a 1 1/4 pouces; de A à 24, il y a la même que de 1 à N.

Tracez une ligne de N à 24; de A à 20, il y pouces; de 20 à 3, il y a 1 5/8 pouce.

Tracez une ligne de A à 3; de A à 4, il y a 1/ trine plus 7/8 pouce; élevez une perpendicular pour définir 5.

Tracez une ligne de 4 à 23; descendez 1/8 de p dessous de 5 et tirez une ligne à O en le faisant avec la ligne 23-4.

Le point P est le mi-chemin entre N et 25; l est le mi-chemin entre N et M.

De 22 à 18, il y a la même distance que de 1 à cez une ligne de 9 à 18; le point 13 est le mi- l'intérieur de la ligne.

Formez le dos.

De Q à S, il y a 32 de taille moins 1/4 pouce; T est le mi-chemin entre S et Q.

Le point U est le mi-chemin entre I et 4; tracez gne de T par U en montant.

De 5 à A, et de 4 à V, il y a la mesure de la plus 3/4 pouce; tracez une ligne de V à F; de V y a 3/8 pouce de moins que de O à 5.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Tracez une perpendiculaire de V par la ligne V à Y, il y a 1/6 de poitrine plus 1/2 pouce une ligne courbe de Y à J.

De Y à X, il y a 1/6 de poitrine moins 1/2 p V à W, il y a 1/8 de poitrine moins 1/4 pouce une ligne de W à X et formez la gorge.

De J à 6, il y a 1 pouce; de S à 7, il y a l chose; de Q à R, il y a 3/4 pouce.

Placez l'angle droit aux points R-7 et abai perpendiculaire, ceci determine le point 24-11.

De 11 à 12, il y a 1/8 de poitrine; de derrière il y a 3 1/2 pouces; de derrière 7 à 8, il y a chose.

De 16 à 21 et de 10 à 17, il y a la mesure de che. Formez le coté de devant avec le dos.

Appliquez la mesure de la taille de 13 à 2 et 26 et ce qui reste entre 26 et 15 est à supprimer nant une pointe sous le bras, ainsi qu'une point si désiré.

De 15 à 19, il y a la même chose que de 13 à 1 Formez le bord du devant, le bas du devant et

AUTOMNE-HIVER, 1920-1921.

DESCRIPTIONS DES MODES MASCULINES REPRODUITES ICI

Habit de soirée.

Figure 1982.
toffe: Worsted de toilette noir.
ongueurs: Pour un homme de hauteur moyenne (5 pds 8 pouces) taille à la mode 17½ pouces; pleine longueur 38 1-2 pouces.
paules: Fini et largeur naturels.
orge: Profondeur naturelle.
evers: Surface soie jusqu'au bord.
ol: Mesure 1½ pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouce dans le dos.
evants: Confection souple.
os: Modérément ajusté; mesure 2¼ pouces dans le dos.
upe: Légèrement à faux-plis.
ords: Piqûres invisibles, col avec soutache étroite.
anches: Finies avec trois boutons.
ilet: Revers simple; col châle.
toffe: Tissu blanc lavable ou soie blanche.
ongueur: 26½ pouces.
evants: Fermés avec quatre boutons, très proches les uns des autres.
antalons: Ajustement naturel à la hanche et à la cuisse.
esures: Genoux 18½ pouces; bas 16 3-4 pouces.

Costume sac à un bouton.

igure 1983.
eston: Sac à un bouton.
toffe: Tweed rayé.
ongueur: Pour grandeur moyenne (5 pieds, 8 pouces) 31 pouces.
paules: Largeur et fini naturels.
orge: Profondeur naturelle.
evers: Mesure 1½ pouce à l'échancrure; longueur au bouton 11 1-2 pouces.
ol: Mesure 1 1-2 pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouce au dos.
Devants: Confectionnés souples; fermés avec un bouton.
Dos: Bien formé; fente droite au centre.
Poches: Les poches du bas ou des pattes pour baisser dehors ou dedans; la poche de poitrine est faite avec bordure.
Bords: Etroits avec double piqûre tout au bord.
Piqûres: Unies.
Manches: Avec fente ouverte; fermées avec trois boutons.
Gilet: Revers simple, pas de col.
Pantalons: Ajustement naturel sur la hanche et la cuisse.
Mesures: Genoux 19; bas 16 3-4 pouces; fini avec rebord tournant.

Costume sac à deux boutons.

Figure 1984.
Veston: Sac à 2 boutons.
Etoffe: Cheviot rayée.
Longueur: 31 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Mesure 1½ pouce à l'échancrure; 10 1-2 pouces au premier bouton.
Col: Mesures 1 1-2 pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouce dans le dos.
Devants: Fermés à deux boutons; souples.
Dos: Légèrement ajusté; fente au centre.
Poches: Recouvertes de pattes; poche de poitrine avec bordure.
Bords: Etroits à piqûre simple.
Coutures: Unies.
Manches: Fente ouverte; fermées avec 2 boutons.
Gilet: Même que figure 1983.
Pantalons: Même que figure 1983.

Costume sac à trois boutons pour homme corpulent.

Figure 1985.
Veston: Sac à revers simples, trois boutons.
Etoffe: Cheviot Herringbone.
Longueur: 30½ pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Mesure 1½ pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouces dans le dos.
Devants: Souples; fermés à trois boutons.
Dos: Cintré; pas de fente au centre.
Bords: Piqûre simple tout au bord.
Coutures: Unies.
Manches: Fente ouverte à 2 boutons.
Gilet: Revers simple; pas de col.
Longueurs: Ouverture 13½ pouces; pleine longueur 27 1-2 pouces.
Devants: Fermés à 5 boutons.
Pantalons: Ajustage naturel à la hanche et à la cuisse.
Mesures: Genoux 19 pouces; bas 16½ pouces.

Jaquette à un bouton.

Figure 1986.
Etoffe: Pour la jaquette worsted noir non fini.
Longueurs: Pour un homme de taille moyenne (5 pieds, 8 pouces) taille à la mode, 17½ pouces; pleine longueur 38 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: En pointes; mesures 2¼ pouces à l'échancrure; 11½ pouces au premier bouton.
Col: Mesure 1½ pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouce au dos.
Devants: Souples; fermés à un bouton.
Dos: Légèrement cintré; mesures 2¼ pouces à la couture.
Jupe: Bien évasée.
Bords: Piqûre invisible.
Coutures: Unies.
Manches: Finies avec imitation de poignets.
Gilet: Revers simple; col échancré.
Etoffe: Lavable de fantaisie ou blanche.
Longueur: Ouverture 13½ pouces; pleine longueur 26 1-4 pouces; devants fermés à cinq boutons ou six.
Pantalons: Ajustement naturel aux hanches et aux cuisses.
Etoffe: Worsted rayé.
Mesures: Genoux 18½ pouces; bas 16 1-2 pouces.

Costume sac croisé à 3 boutons.

Figure 1987.
Veston: Sac croisé à trois boutons.
Etoffe: Worsted non fini.
Longueur: Pour un homme de hauteur moyenne, 31 pcs.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: En pointes; mesure 2½ pouces à l'échancrure; 11 1-2 pouces au bouton du haut.
Col: Mesures 1½ pouce à l'échancrure et 1 3-4 pouce au dos.
Devants: Souples; fermés à trois boutons.
Dos: Longue fente au centre avec arrêt.
Poches: Les poches du bas finies avec pattes; pochette de poitrine finie avec bordure.
Bords: Double piqûre tout au bord.
Coutures: Unies.
Manches: Finies avec fente ouverte; 2 boutons.
Gilet: Revers simple; pas de col.
Pantalons: Ajustement naturel aux hanches et aux cuisses

Costume sac à trois boutons.

Figure 1988.
Veston: Sac à trois boutons.
Etoffe: Worsted.
Longueur: 31 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: En pointes: mesures 2¼ pouces à l'échancrure et 9½ pouces au premier bouton.
Col: Mesures 1½ pouce à l'échancrure et 1¾ pouce au dos
Devants: Souples, fermés à trois boutons; légèrement évasés.
Dos: Légèrement cintré, pas de fente au centre.
Poches: Couvertes avec pattes; poche de poitrine fini avec bordure.
Bords: Piqûre simple tout au bord.
Piqûres: Unies.
Manches: Fente ouverte; fermée à deux boutons.
Gilet: Même que figure 1983
Pantalons: Mêmes que figure 1983.

Tuxedo.

Figure 1989
Veste: Tuxedo.
Etoffe: Worsted de toilette noir non fini.
Longueur: 31 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Surface soie: mesure 1½ pouce à l'échancrure.
Col: Couvert de soie; mesures 1½ pouce à l'échancrure 1¾ pouce au dos.
Devants: Fermés à un bouton.
Dos: Cintré; fente au centre.
Poches: Poche de poitrine finie avec bride; poches du b finies avec pattes.
Bords: Piqûres invisibles.
Coutures: Unies.
Manches: Finies avec fente ouverte et trois boutons
Gilet: En forme de V; col châle.
Devants: Fermés à 4 boutons les uns près des autres.
Longueur: 26½ pouces.
Pantalons: Ajustement naturel aux hanches et aux cuiss
Mesure: Genoux 18½ pouces et 16½ pouces dans le b

BONNES PERSPECTIVES DANS LES LAINAG

M. Frédérick H. Yapp, secrétaire de l'Association C nadienne des Fabricants de Lainages, qui vient d'arriv d'un voyage d'observation en Angleterre et en Belgiq rapporte que dans les districts textiles d'Angleterre, usines travaillent à 75 p.c. de leur capacité et que prix du printemps sont légèrement plus élevés. Il ne co sidère que comme temporaire la baisse des matières p mières. Lors de la dernière vente de laine à l'enchère, Londres, un tiers a été retiré du marché, les producteu ne voulant pas accepter les prix offerts. Il y a de la b ne en quantité mais aucune baisse n'est probable sur meilleures qualités.

"Les conditions du travail laissent à désirer, dit Yapp, mais les manufacturiers vont s'entendre avec ouvriers parce qu'ils ne peuvent suspendre leurs opé tions. Les tisserands demandent une augmentation 40 p.c. et les patrons offrent 26½ p.c. d'augmentati sur les salaires d'avant-guerre. Les moulins de l'Ang terre ont fait plus d'argent que les marchands de déta ce qui est le contraire de ce qui s'est produit aux Eta Unis. On ne craint pas la concurrence allemande po au moins toute une génération.

Drap Falcon pour Manteaux de Patinage

Ce nouveau tissu est le plus nouveau pour manteaux de sport et MacKinaws de dames.

Le nouveau dessin à rayures croisées.

Le drap Falcon pour manteaux de patinage est un nouveau produit Priestley, (Greenshields Limited, agents exclusifs pour le Canada) et se fait en quatre combinaisons: Fond bleu glacier avec rayure Anvers, fond strié avec rayure vert olympien, fond gris-loup avec rayure marron islandais et le populaire rouge canadien avec rayure noire.

DEPARTEMENT "B" LAINAGES

GREENSHIELDS LIMITED

17 CARRÉ VICTORIA. MONTRÉAL

Fourrures Marque "MOOSE HEAD"

La vignette ci-dessus montre cinq pages prises dans notre catalogue actuellement sous presse.

IL CONTIENT 33 PAGES COMME CELLES CI-DESSUS,
MONTRANT 125 STYLES ET DONNANT
PLUS DE 1000 COTATIONS DE PRIX.

CATALOGUE DES MODES

SAISON 1920.

Ce catalogue sera adressé à toute personne figurant sur notre liste postale. Donc, si vous avez reçu un de nos calendriers "Moose" 1919, votre exemplaire du catalogue vous parviendra également.

FONDEE EN 1852.

L. GNAEDINGER, SON & CO.,

94 Rue St-Pierre, MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

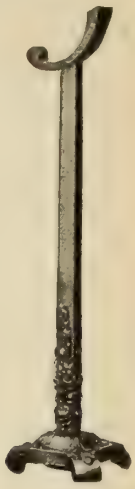
DALE WAX FIGURE CO., LIMITED

Dale
pour accessoires d'étalage en tout genre.

Dale
accessoires d'étalage pour
Cols en dentelle
Bas
Blouses
Robes, etc.

Dispositif dû à la courtoisie de Fairweathers Ltd.

Dale
pour porte-manteaux et supports de vêtements.



Dale
accessoires artistiques d'étalage pour
Chapeaux
Chaussures
Gants
Cravates, etc.

DALE
WAX FIGURE CO.,
LIMITED

86 Rue York
Toronto

Têtes de Cire Dale de haute qualité

Montréal:
P. R. Munro,
259 Rue Bleury.

Vancouver:
E. R. Bollart & Son,
501 Mercantile Bldg.

La plus importante maison du Canada pour les accessoires d'étalage.

Notre catalogue est actuellement sous presse. Envoyez-nous votre nom et nous vous en enverrons un exemplaire aussitôt paru.

Automne 1920 **SAISON des CHAPEAUX** Printemps 1921

Notre collection de "Chapeaux et Casquettes" est la plus complète qui puisse être montrée et comprend tout ce qu'il y a de plus nouveau comme style.

Nous sommes les agents exclusifs d'une importante "Maison Anglaise" fabriquant les plus nouvelles "Casquettes de Golf Anglaises" faites des tissus les plus fins dans des modèles d'un choix exceptionnel (une ligne entièrement nouvelle). Elles se vendront beaucoup pour livraison à l'automne et au printemps.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une collection complète d'échantillons de Chapeaux et Casquettes à vous soumettre. Nous espérons recevoir votre estimable commande.

JAMES CORISTINE & Co Limited

MONTREAL.

Elle sortira en Septembre

LA collection de printemps des articles en tricot Ballantyne pour 1921, sera soumise au commerce le mois prochain.

Comme d'habitude, les nouveaux vêtements Ballantyne vont établir un nouveau degré de haute qualité par leur attrait, leur style et leur valeur. Dans les vestes et pullovers légers en tricot, il n'y a pas seulement des variations des anciens modèles; la nouvelle collection comprend quelques tissus originaux qui aideront beaucoup à créer l'enthousiasme pour ces vêtements populaires. Nous nous attendons à une grande demande pour ces créations exclusives de Ballantyne et nous vous conseillons de vérifier votre stock dès maintenant afin de connaître quels seront vos besoins lorsque notre représentant vous rendra visite.

Vestes et pullovers en tricot Jerseys de garçons, costumes de bain pour hommes, dames et enfants.

R. M. Ballantyne, Limited
Stratford, Canada.

Jarretelles qui Réponde

a toute demande, avec profit

Les jarretelles modèle CMC vous rapportent 40 pour cent de bénéfices en argent. Et elles vous rapportent largement la satisfaction de vos clients car depuis plus de 18 ans elles se sont conquis des amis et les ont conservés dans toute l'étendue du Canada.

Les Jarretelles C. M. C.

n'ont pas de bouton qui fasse des trous ronds dans les bas, ni de boucle qui pince. Juste un fermoir uni, fortement plaqué, incapable de rouiller qui ne peut réellement ni déchirer, ni user, ni glisser.

Nous garantissons absolument les Jarretelles CMC — vous pouvez donner une garantie sans réserve à tous vos clients — dames, demoiselles ou enfants.

Les circonstances ne nous obligent plus à restreindre les ordres. Nous pouvons répondre à toutes les demandes. Nous pouvons fabriquer tout ce que vous pouvez vendre.

Examinez maintenant votre stock. Donnez-nous votre commande directement ou transmettez-la à votre fournisseur de gros.

VOICI une nouvelle jarretelle pour enfants, qui conquiert immédiatement l'approbation de toute mère de famille dès qu'elle la voit. Construite d'après une idée nouvelle.

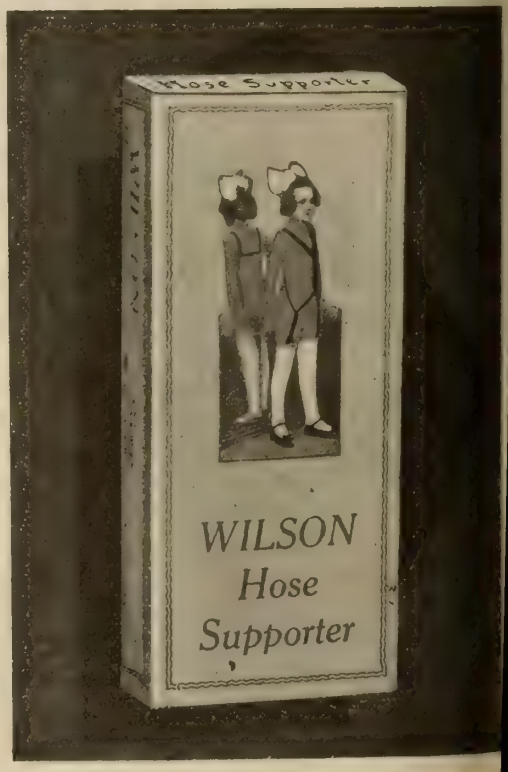
C'est une jarretelle avec "corde et glissière" — elle laisse la liberté des mouvements — permet aux enfants de grandir droits — aucune contrainte forcée du corps.

Jarretelles pour Enfants

WILSON

Plus d'un mi lion de mères de famille en ont déjà acheté aux Etats-Unis. C'est le succès le plus rapide que l'Industrie ait connu depuis des années.

Nous fabriquons et distribuons maintenant cette ligne en Canada. Soyez le premier à montrer cette jarretelle moderne pour enfant. Commandez directement ou par l'intermédiaire de votre fourniseur de gros.



C. H. Westwood Mfg. Co., Limited, Toronto

EN VENTE DANS LES MAISONS DE GROS SUIVANTES:

MONTREAL: Greenshields Limited. Gault Bros. Co. Ltd., Hodgson, Summer & Co. Ltd., P. P. Martin & Cie, Limitée. Alphonse Racine Limitée. McIntyre, Son & Co. Ltd. QUEBEC: Garneau Limitée.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 27 août 1920. Vol. XXXIII—No 35

Les Touristes étrangers dans notre Province.

La province de Québec est submergée en ce moment par le flot des touristes, surtout américains, qui sillonnent joyeusement nos routes et remplissent nos hôtels, en dépensant largement pour leur propre plaisir et pour notre profit. Nous ne pouvons que nous montrer satisfaits de cette heureuse immigration passagère qui anime notre commerce et qui donne à nos villes et campagnes cet aspect cosmopolite qu'ont les pays bénis du ciel et qui sont l'attrait incessant de tous les étrangers.

L'industrie hôtelière n'est pas quantité négligeable dans une province aussi pittoresque que la nôtre et où la politique des bonnes routes a commencé à gratifier notre sol de voies magnifiques invitantes à l'automobiliste. Jamais nous n'avons vu dans le Québec autant de véhicules américains et c'est là une manne bienfaisante qu'il nous faut savoir recueillir sans abus si nous voulons qu'elle continue à s'épandre sur nous. Vous savez tous que le touriste est le plus grand dépensier de la terre. Il part dans son automobile muni de quelques articles de toilette et de quelques objets de première nécessité dont l'insuffisance se fait sentir dès la vue du premier magasin qui semble bien garni. Bien entendu, on ne se charge pas de trop de choses à la fois, on n'achète que ce qu'il faut pour un ou deux jours, quitte à s'arrêter n'importe où, au hasard du chemin, pour faire de nouvelles emplettes. Et ainsi, c'est tout le monde qui profite de ces passages sympathiques où la bonne humeur va de pair avec le portefeuille ouvert; ce n'est pas seulement le grand centre qui en bénéficie, mais aussi bien la petite bourgade aux magasins modestes, ou l'humble village à l'auberge accueillante.

Nos commerçants sont donc appelés en ce moment à être en contact journalier avec ces bons sportsmen d'Américains. Qu'ils les accueillent avec politesse et bonhomie; qu'ils se prêtent de bonne grâce à leurs questions et à leurs demandes de renseignements, qu'ils n'y regardent pas à perdre quelques instants à indiquer une direction ou à aider à la confection d'un itinéraire; qu'ils s'empressent à répondre à leurs besoins du mieux qu'ils peuvent; qu'ils soient complaisants, obligeants, affables. C'est de la gaîté qui passe par chez vous, ne l'attristez pas d'une mine bougonne, d'une réflexion malveillante ou d'un sourire moqueur.

Soyez l'étiquette de bienvenue de la province; montrez aux étrangers que vous avez les plus délicates qualités hospitalières qui font aimer un pays et rendent sa fréquentation agréable. Les Américains se souviendront de votre accueil, ils en parleront chez eux, ils en exagéreront même la cordialité dans leur exubérant récit de leur voyage parmi nous, et ce sera de la bonne réclame, de celle qui porte ses fruits et qui nous vaudra des visites de plus en plus nombreuses et dont le bénéfice nous viendra directement.

Ne nous faisons pas d'illusions. Sachons reconnaître les faits et ne nous dissimulons pas que si les Américains sont venus en nombre cette année vers l'oasis de notre province, c'est, en grande partie, pour fuir la prohibition odieuse qui pèse sur eux aux Etats-Unis. Mais qu'importe la cause si l'effet est salutaire. Si nos visiteurs ont une bonne impression à leur arrivée ici, si nous leur faisons leur séjour confortable et charmant par notre empressement à nous mettre à leur service chacun dans notre sphère, la route du Canada deviendra populaire, nos places de villégiature seront recherchées, notre fréquentation sera désirée, et nous verrons ainsi des centaines

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succès du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

de milliers de dollars venir chaque année grossir les bénéfices de nos détaillants et l'animation la plus fructueuse règner d'un bout à l'autre de notre province. On dit souvent que pour connaître un peuple il faut aller chez lui.

Ouvrons largement la porte aux touristes américains, ce sera pour eux une occasion de nous mieux connaître: au cours de leurs conversations ils ne manqueront pas de s'enquérir de notre commerce et de notre industrie, et chemin faisant, en prenant de la santé et du plaisir dans nos contrées, ils apprendront que le Canada suit, sans prétention ni faux orgueil son rapide développement national et petit à petit naîtra dans l'esprit des étrangers l'idée que notre jeune Canada n'est pas éloigné de prendre rang parmi les grandes nations.

o

L'AUGMENTATION DES TAUX DE TELEPHONE

La Bell Telephone Co. nous menace d'augmenter les taux de téléphone dans des proportions qui ne sont rien moins qu'arbitraires. Si le nouveau tarif proposé prend effet, les maisons de commerce devront payer $60.00 par an, avec maximum d'appels mensuels de 100. Les appels supplémentaires seraient l'objet d'une charge très onéreuse qui rendrait l'usage du téléphone presque prohibitif.

Les hommes d'affaires, les municipalités, les industriels et commerçants ont vivement protesté contre cette prétention abusive et nous ne pouvons croire franchement que la Cie du Bell Téléphone puisse passer outre à ces protestaions qui sont la manifestation évidente du malaise général que provoquerait semblable tarif parmi notre population.

Les compagnies d'utilité publique peuvent, évidemment, comme toute autre entreprise, être obligées dans certaines circonstances d'augmenter leurs tarifs, mais elles doivent le faire avec d'autant plus de justice et de modération, qu'elles sont redevables de privilèges accordés en échange d'un service public efficace à un prix modique. Nous ne pouvons laisser empiéter ainsi sur nos droits par les extravagantes prétentions de la Cie du Bell Téléphone et nous devons employer tous les moyens pour l'empêcher de commettre cet attentat sur notre caisse et la faire revenir à un peu plus de raison.

o

GROSSE BAISSE DU SUCRE AUX ETATS-UNIS. LE CANADA NE SUIVRA-T-IL PAS LE MOUVEMENT?

Il y a eu aux Etats-Unis une baisse subite et assez conséquente du sucre. La grande raffinerie Arbucke a commencé le mouvement en baissant ses prix de 26 à 17 cents. Plusieurs autres ont suivi le mouvement. La faiblesse du marché du sucre brut jointe à la pression exercée par les banques, ainsi que les gros stocks emmagasinés semblent être les causes principales de cette dégringolade.

Cette baisse aura-t-elle sa répercussion au Canada? Pas dans les mêmes proportions à coup sûr, mais il est certain que cela aura une influence sur les prix d'ici à brève échéance. Déjà plusieurs marchands-détaillants vendent le sucre raffiné à 22½ et 23 cents tandis que le prix des raffineries est de 24 cents. Il est évident que ce n'est là qu'un moyen de réclame destiné à attirer la clientèle au magasin, mais n'empêche qu'il crée un mouvement qui en entraînera d'autres et que cette réaction aura probablement pour effet d'amener les raffineries canadiennes à suivre l'exemple des raffineries américaines. Il y a assez longtemps d'ailleurs qu'on joue et qu'on spécule sur le sucre: que certaines raffineries s'ingénient à faire passer dans les journaux de faux rapports sur la situation du marché du sucre brut dont l'abondance devrait depuis longtemps avoir ramené le prix du sucre à de plus justes proportions. Le sucre doit baisser, il y a plusieurs raisons pour cela, dont la première est la récolte surabondante des régions sucrières où s'approvisionne notre pays. Quand les prix du sucre brut montent on sait bien nous sortir cet argument pour excuser la hausse; pourquoi ne nous sert-on pas ce même raisonnement à l'inverse pour motiver une baisse que l'honnêteté industrielle exige et réclame pour sa réputation.

o

LE TRIBUNAL DE COMMERCE ET SES QUESTIONNAIRES AUX MARCHANDS

Le tribunal du commerce continue à demander aux marchands l'état détaillé de leur stock, de leurs achats et de leurs ventes, et les choses normales tendant à reprendre leur cours, beaucoup de détaillants oublient de remplir cette formalité et s'exposent ainsi à la pénalité encourue par telle négligence et qui les rend passibles d'une amende n'excédant pas cinq mille dollars, ou d'un emprisonnement pour une durée ne dépassant pas deux ans ou de deux à la fois.

Nous ne saurions donc trop recommander aux commerçants de répondre sans se faire prier à ces questionnaires fastidieux qui demandent une véritable comptabilité spéciale mais qui sont exigibles aux termes mêmes de la loi.

Il est un fait bien certain: c'est que cette exigence de chiffres détaillés est une anomalie flagrante si l'on considère que ces enquêtes ont pour but de réduire le coût de la vie et qu'elles forcent le détaillant à plus de frais dans la tenue de ses livres. Le travail du marchand de campagne qui, pour cause d'économie, se prive le plus souvent d'un comptable et travaille le soir après la fermeture du magasin à l'établissement de ses comptes, est déjà assez ardu sans qu'on vienne le surcharger ou d'un labeur supplémentaire qu'il a peine à accomplir ou d'une dépense extra qu'il ne peut supporter. Le tribunal de commerce ne pourrait-il trouver un moyen plus simple de s'informer, ou du moins ne pourrait-il réduire à leur plus simple expression les questions qu'il pose aux marchands au lieu de les multiplier à plaisir au point même de les rendre souvent confuses et incompréhensibles?

o

Pour la première fois en trois ans, les revenus du gouvernement des Etats-Unis ont dépassé les dépenses. On estime le surplus à $291,227,547 pour l'année fiscale terminée au 30 juin 1920. Les chiffres du Canada sont loin d'être aussi favorables.

NE OPINION TENDANT A DEMONTRER QUE LES TRUSTS, LOIN DE FAIRE MONTER LES PRIX, LES STABILISENT ET LES FONT BAISSER.

L'idée que les grands mergers industriels quand ils nt conduits suivant une bonne politique sont dans l'inrêt public en réduisant le coût de production et le prix s commodités et des marchandises au public consomateur semble être l'impression qui reste d'un article de . Paul Clay dans le Forbes' Magazine et qui prétend que s conséquences de la dissolution des trusts aux Etatsnis ont invariablement été d'augmenter les prix plutôt e de les réduire. Il donne comme exemple la tendance s marchés du charbon et du boeuf comme résultat des s récentes dissolutions et appelle aussi l'attention sur conséquences de l'action du Gouvernement relativent aux trusts de l'huile, du tabac et des chemins de , aussi bien que d'autres combinaisons de moindre imrtance. Le coût de la vie, et spécialement les prix des icles ôtés des mains des "trusts" ont monté de plus en s et il en était déjà ainsi avant que la guerre comnça. M. Clay donne comme exemple quelques-uns des les plus importants:

Le trust du tabac

Le trust du tabac fut dissous le 29 mai 1911. Dis cette date jusqu'au milieu de 1913, dix des princies sortes de tabac, comme cotées par le Dun's Review, levèrent de 9.75 cents la livre à 10.95 cents, montant 12.3 pour 100 en un an et demi environ. Le prix de me de 1913, c'est-à-dire le prix moyen reçu par les tivateurs de tabac était de 12.8 cents, contre 9.4 cents 1911; et le prix moyen en 1913, pour l'importation de feuille de tabac appropriée à la cigarette était de $1,288 livre, contre 97.63 cents en 1910. Et tels furent les ugements dans les qualités et les prix des produits du ac fini que les compagnies de tabac après avoir payé prix élevés ajoutèrent considérablement à leurs pros profits. Bien entendu, c'est le public qui paya la e.

La faillite de la loi Sherman, prétend M. Clay est dûe fait que la concurrence n'est pas rétablie de la manière le public croit qu'elle fonctionne. Concurrence sifie des prix moins élevés quand les approvisionnements ssent la demande. En matière de fait, il explique que trusts américains après la guerre n'étaient pas des sisseurs de prix, mais des régulateurs de prix; ils s'efaient d'empêcher les fluctuations. Quand les prix tomut, ils réduisaient la production pour les raffermir, s quand ils tendaient à monter, ils augmentaient la luction et tiraient sur leurs stocks pour prévenir les mentations. Cette politique n'avait rien de philanpique, mais c'était une bonne pratique d'intérêt perel empreinte de la plus grande sagesse.

La réponse est que la stabilité des prix augmente les fits. Illustrant comment les trusts peuvent réduire prix, M. Clay ajoute:

En 1901, l'année où la Steel Corporation fut formée, la cotation moyenne du marché pour huit qualités principales d'acier était de $35. la tonne. Dans le grand "boom" de 1906-7, elle monta à $38.60 et ensuite baissa graduellement sous l'influence de production par quantités à $28.50, ce qui fut la moyenne pour l'année 1914.

La Standard Oil fut formée en 1870, année dans laquelle le prix du pétrole était d'environ 47 cents. De cette date, le prix tomba rapidement à une moyenne de 14 cents en 1879 et était à 7¼ cents quand le trust fut dissous.

La United States Steel Corporation a pu conserver ses prix bas depuis la fin de la guerre parce que cette organisation est une productrice efficace. Sa dissolution aurait signifié la désapprobation d'une telle politique et l'augmentation des prix.

o

NOUVELLES DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU CANADA

La mise en conserve du saumon cette année

Il y aura cette année, un record d'établi dans la mise en boîtes du saumon sockey de la Colombie Anglaise, à en juger par les rapports actuels.

Des pleins chargements de ce poisson en boîtes sont reçus à Vancouver des canneries de la Colombie Anglaise à chaque voyage des bateaux côtiers et dans beaucoup de cas, des steamers spéciaux sont envoyés au nord afin d'apporter le poisson aussi tôt que possible.

Sur la rivière Fraser un total d'environ 10,000 caisses ont été mises en conserves et vers la fin du passage du sockey les canneries payaient jusqu'à 95 cents le poisson, ce qui porte le coût d'une caisse de poisson pour le saumon seul à environ $14.00. A ceci, il convient d'ajouter la mise en conserve, l'emmagasinage et la mise sur le marché. Un estimé rapide des conserves des canneries du nord a été fait récemment comme suit:

Sur la rivière Inlet, où il ne passe que des sockeyes, on estime qu'environ 100,000 caisses ont été mises en conserves; la rivière Skeena n'a pas produit normalement et a donné moins que l'an dernier, accusant environ 60,000 caisses, mais les pinks sont de passage et les canneries sont en train de mettre en conserves un certain nombre de ces poissons moins chers; la conserve de la Smith's Inlet est estimée à 15,000 caisses et celle de la Naas River à 6,000 caisses.

Toutes les canneries s'efforcent de placer leurs conserves sur le marché aussi tôt que possible, car la demande est forte et chaque opérateur s'attend à recevoir un prix élevé pour son sockeye et spécule sur les qualités inférieures de poisson. On estime que la conserve cette année aura coûté à chaque fabricant de conserves 30 pour 100 de plus que pour les opérations de l'an dernier, et dans la majorité des cas, les packers ne s'attendent pas à ce que les qualités inférieures puissent compenser les dépenses additionnelles. Environ 150,000 caisses de chums de l'an dernier sont encore sur le marché et avec les bas prix cotés sur le marché des Etats-Unis pour les grandes boî-

tes de pink et de chum, environ $2.00 et $1.50 la caisse, respectivement, la perspective pour la conserve de cette année dans ces sortes est bien piteuse. Il n'y a que l'avantage que c'est du poisson fraîchement mis en conserves en 1920.

Par l'annonce des canneries qu'elles ne mettraient en conserve qu'un certain nombre limité de pinks, une nouvelle industrie s'est développée. C'est le salage de ce poisson pour le marché oriental. L'an dernier, quelques petits envois de pinks et de chums salés étaient faits au Japon et furent absorbés vivement par ce marché. Cette année, plusieurs maisons japonaises ont pris toutes les qualités de poissons que les canneries ne mettent pas en conserve et les font saler.

Comme les harengs ce poisson tiendra un taux de $14.00 au Japon cette année au lieu de $20,00, le coût de l'an dernier et on s'attend à un bon développement d'affaires dans l'exportation du saumon aussi bien que du hareng salé

Pulpe et Papier

Une importante transaction vient d'être conclue, les intérêts de la Northcliff de Londres, Angleterre, ayant acheté deux-tiers des intérêts de la Gulf Paper and Pulp Co., à Clarke City, au-dessous de Québec. Ceci est la compagnie propriété de la famille Clarke. A la suite de leur achat, les intérêts de la Northcliff ont formé l'Impérial Paper Mills, Ltd. Le tiers restant d'intérêts dans la compagnie est acheté par d'autres gens de Londres qui sont intéressés dans l'achat du papier. Le prix fut de $3,000,-000 en monnaie des Etats-Unis.

Aussitôt la transaction terminée, un nouveau bureau de direction fut élu, comprenant: M. Franke W. Clarke, de Québec; M. J. Alex Cameron, de Montréal; M. Kenneth K. MacKenzie, de New-York.

Un réglement, vendant l'usine de force motrice municipale aux intérêts Backus a été adopté par les contribuables de Kenora, Ont., presque unanimement. En outre de la vente de l'usine de force motrice, le règlement fixe la présente évaluation des intérêts Backus à $300,-000 pour 10 ans, et aussi leur accorde une exemption de toutes taxes sauf d'école, pour une même période sur toutes terres additionnelles jusqu'à 125 acres, qu'ils peuvent acquérir pour les fins de l'immense industrie de la pulpe et du papier qu'ils se proposent d'établir. La compagnie consent à vendre le pouvoir à la ville pour son service d'utilité à $20.00 par cheval vapeur, par an, alors que la ville paye actuellement $27.00. Le contrat approuvé par le règlement est conditionnel à ce que la compagnie s'assure les limites à pulpe de l'English River.

Une nouvelle compagnie sous le nom de The Standard Pulp and Paper Co., Ltd, a été incorporée dans la province de Québec, avec un capital-action de $12,000,-000 et siège social à Québec. Les directeurs sont: M. John Ball, de New-York; M. W.-S. Bullock, Roxton Pond, Qué.; M. W.-H. Bullock, Québec. La charte de la compagnie prévoit qu'elle peut se livrer aux affaires de manufacturiers, importateurs, exportateurs et marchands de sulphite, sulphate, pulpe et papier, et bois de construction et leurs composés et dérivatifs.

UN PIQUE-NIQUE DES EMPLOYES DE HUDON ET ORSALI, SAMEDI

Samedi dernier, le 21 août, le personnel de la maison Hudon et Orsali Ltée était invité à aller passer l'après-midi à la demeure de M. Hudon, président de la compagnie. On se rendit en auto.

Un goûter attendait les invités, qui étaient au nombre d'une centaine, après lequel M. J.-O. Levesque remercia M. et Mme Hudon de leur hospitalité et présenta à Mme Hudon un cadeau de la part des employés.

M. A. Orsali, vice-président et un des fondateurs de la maison Hudon et Orsali, avait tenu par sa présence à rehausser l'éclat de la fête. Etaient aussi présents, M. et Mme J. Huysman, M. J. Huysman, secrétaire-trésorier de la maison, récemment arrivé d'un voyage de 3 mois en Europe, raconta en partie son voyage.

Un programme de courses avait été préparé par les organisateurs dont voici le résultat: 1ère course, 50 verges, ouverte aux jeunes filles, 1er prix, Mlle T. Paulet: 2ème prix, Mlle B. Audet; 3ème prix, Mlle A. Archambault; 2ème course, 50 verges, ouverte aux employés âgés de 45 ans et plus, 1er prix, M. P. Dubuc; 2ème, M. J.-M.-C. Havard; 3ème, M. J.-O. Levesque; 3ème course, 100 verges, ouvertes aux voyageurs et vendeurs, 1er, M. R. Drapeau, 2e, M. O. Guyot, 3e, M. E. Arcand;4ème course ,100 verges, ouverte aux employés du magasin, 1er, M. J. Sauvé; 2e, M. A. Paulet; 3e, M. H. Rochon; 5ème course, 100 verges, ouverte aux employés du bureau, 1er, M. A. Rabeau, 2e, M. M.-E. Bédard, 3e, M. G.-H. Brunette; 6ème course, 50 verges, juvenile, gagnée par R. Benoit; 7ème course, intermédiaire, 1er, M. Armand Martin, 2e, Jules Brunelle; 8ème course, 50 verges, aux oeufs, 1ère, Mlle J. Paulet, 2e, Mlle Baudet, 3e, Mlle Archambault; 9ème course, à 3 jambes, 1er, MM. Bermingham et Sauvé, 2e, Martin et Brunelle, 3e, Plante et Gosselin; 10 ème course, 50 verges, en poche, 1er, M. Jules Brunelle, 2e, P.-E. Pilon, 3e, T. Bermingham: 11e, lancement du boulet, 16 lbs, 1er, O. Guyot, 2e, E. Arcand, 3e, H. Rochon; 12e, un saut, 1er, A. Rabeau, 2e, A. Paulet, 3e, J. Sauvé; 13e, souque à la corde gagnée par le département de la préparation.

En outre, une plate-forme dressée pour la danse et divers autres jeux obtinrent beaucoup de succès.

Le retour s'effectua vers les 6 heures après qu'on eut remercié de nouveau M. et Mme Hudon de leur hospitalité. Les invités ont remporté un bon souvenir de cette joyeuse fête de famille. De nombreux cadeaux furent distribués comme prix aux gagnants des différents concours.

L'hon. C.C. Ballantyne, ministre de la marine et des pêcheries dit que la marine marchande du Canada sera encore un placement profitable cette année et que 63 navires additionnels seront construits. La Grande Bretagne et les Etats-Unis d'autre part, réduisent grandement leur construction de navires car on s'attend, dans les milieux maritimes, à un trafic moindre, à des tarifs réduits et à des profits moins forts.

La science du service efficace

Le succès! Qu'est-ce?

Le succès! c'est peut-être le mot le plus employé et dont on a le plus abusé dans le vocabulaire moderne. Pour certaines gens, nul homme n'est un succès s'il n'a amassé des millions de dollars et s'il n'a un automobile pour chaque jour de la semaine. Pour d'autres le succès d'argent est considéré comme une sorte de matérialisme. Ils préfèrent être les auteurs de beaux livres, de jolis poèmes, ou décider des destinées politiques de la nation. Par conséquent avant d'établir la définition de ce qu'est réellement le succès, considérons un moment notre vie et son objet.

Nous avons vu que certaines personnes désirent de l'argent, que d'autres aspirent à faire une oeuvre. Il en est qui recherchent le pouvoir et si nous pouvions lire dans tous les coeurs humains nous verrions bien d'autres formes de désir.

Si nous les analysons toutes, cependant, nous trouvons qu'elles ont un certain élément de commun. L'un désir l'argent parce qu'il croit que cela lui apportera le bonheur. Un autre aspire au travail parce qu'il croit qu'il y trouvera le bonheur. Tel autre recherchera le pouvoir parce qu'il croit que ce pouvoir le rendra heureux. Ainsi donc, nous voyons que chaque coeur humain, quel que soit son désir immédiat, agit sur la pensée et l'action de son possesseur, pour, d'une manière ou d'une autre atteindre au bonheur.

Nous pouvons donc dire, dans un sens large, que la réalisation du bonheur est le premier objet de l'existence humaine. Par conséquent, dans son sens le plus profond, notre mot "succès" signifie la réalisation du bonheur.

Mais, comme nous l'avons vu, chaque être humain espère atteindre au bonheur par la réalisation plus ou moins parfaite de quelque chose qu'il croit devoir lui apporter ce bonheur. Nous pouvons donc appeler ce "quelque chose" son idéal.

Il y a beaucoup d'idéals. Quelques-uns sont légitimes, choisis avec sagesse, et leur réalisation apporte le bonheur; d'autres sont choisis dans l'ignorance et avec peu de jugement et n'apportent que du désappointement et de la peine. Certains idéals peuvent s'atteindre facilement, d'autres sont fuyants et insaisissables.

Pour qu'un idéal conduise au succès ou au bonheur, il faut qu'il soit d'abord légitime, c'est-à-dire, que ce soit un idéal en accord avec la loi naturelle et humaine. En outre, un idéal doit être accessible, c'est-à-dire qu'il soit dans la mesure de la réalisation, s'il doit apporter succès ou bonheur.

Il est clair aussi que, bien qu'un idéal puisse être légitime et accessible, sa réalisation n'apportera ni succès ni bonheur, si, après l'avoir atteint, on le perd. Nous pouvons donc définir le succès comme la réalisation et le maintien d'un idéal accessible et légitime.

Quelques éléments essentiels au succès.

Arrêtons-nous un moment à quelques idéals légitimes et accessibles qui sont nécessaires au succès—au succès de tout homme.

En premier lieu, il est évident qu'aucun homme ne peut atteindre à un succès complet, quand bien même il réaliserait largement la plupart de ses idéals, s'il est en mauvaise santé, ou s'il meurt avant d'avoir pu profiter complètement et d'une façon prolongée de ses réalisations. Par conséquent, le premier idéal à choisir pour le chercheur de succès est la santé continuelle jusqu'à un âge avancé.

Nul homme ne peut prétendre avoir atteint complètement au succès, quels que soient les idéals qu'il ait pu atteindre et aussi plein de santé qu'il ait été pour en jouir à moins d'avoir l'argent suffisant pour répondre aux premiers besoins de l'existence humaine—aliments, habillements et abri, ainsi que les accessoires de culture tels que livres, tableaux, musique, voyages, etc. Avoir suffisamment d'argent est donc un des idèals que vous devriez choisir.

Nul ne saurait se prévaloir d'un succès complet même s'il a atteint plusieurs de ses idéals, s'il s'est conservé en parfaite santé jusqu'à un âge avancé, s'il a accumulé une vaste fortune, à moins qu'il n'ait l'honneur, le respect et l'amour de ses concitoyens.

L'honneur est donc un autre point essentiel au succès et au bonheur.

Mais un homme peut atteindre certains idéals pratiques et légitimes; il peut avoir santé et longue vie, il peut avoir l'honneur, le respect et l'amour de ses compagnons et cependant manquer de succès et être malheureux, s'il est dans un entourage antipathique et désolant. Adaptabilité à l'entourage est donc encore un autre point essentiel au succès.

L'entourage.

Ce dernier point essentiel, l'adaptabilité à l'entourage, est de grande importance et mérite que nous nous y arrêtions. Il est absolument impossible à quiconque de choisir son entourage. Nous sommes nés dans ce monde, sans notre volonté. Nous ne choisissons pas nos parents, ni leur habitation, pas plus que nous ne pouvons choisir de façon absolue nos premiers associés. A mesure que nous avançons dans la vie, les nécessités de notre éducation et de notre emploi nous forcent à certaines amitiés qui ne sont pas tout à fait de notre propre choix.

Puisque nous ne pouvons pas choisir d'une façon absolue notre propre entourage, et puisque l'entourage exerce une influence si marquée sur notre caractère et notre bonheur, il ne nous reste, si nous voulons atteindre

dre au succès et au bonheur qu'à nous adapter à notre entourage.

Ne nous trompons pas! Nous avons dit que nous ne pouvions choisir de façon absolue notre entourage; c'est vrai, mais nous pouvons, par l'action de nos volontés choisir des relations différentes et meilleures que celles qui peuvent mettre obstacle à notre progrès.

En premier lieu, il est vrai que l'influence de tout entourage sur l'individu dépend non pas autant de l'entourage même que de l'attitude mentale de l'individu à l'égard de cet entourage.

Vous avez probablement connu deux garçons nés dans la même famille et élevés exactement dans le même entourage.—L'un laisse son entourage en devenir maître, se plaint de ses mésaventures et de sa malchance et voit son caractère et ses facultés s'amoindrir. L'autre, surmontant son entourage se joue des difficultés et voit son caractère se développer et s'affermir. En d'autres termes, il prend avantage de toutes les choses qui ont semblé désavantageuses à son frère et il les met en oeuvre, pour la poursuite d'un idéal accessible et légitime et s'attire, par conséquent, le succès.

Un changement dans l'entourage est inutile à celui qui ne change pas son attitude mentale.

Maintenant, revenons-en aux quatre idéals essentiels énumérés dans notre définition du succès et voyons comment on peut les atteindre.

Le premier est la santé permanente jusqu'à un âge avancé.—Ceci peut s'atteindre par l'harmonie mentale et physique avec les lois de la nature.

Le second point essentiel au succès est la suffisance d'argent. On y atteint en faisant des profits, et les profits, selon la philosophie ou la science des effets par leurs causes, s'obtiennent par le succès dans l'art de vendre dans le large sens de ce terme.

L'art de la vente, nous l'avons déjà appris, est la persuation, et la persuation est rendue puissante par le service. Celui qui sert mieux a plus de profits et le meilleur service est celui qui est le plus efficace, ce qui nous amène à la science de développement de l'efficacité.

En évoquant l'idée du service efficace, nous rencontrons la grande qualité de confiance et c'est en étant dignes de confiance dans toutes les activités et relations de la vie que nous nous atttirons l'honneur, le respect et l'amour de nos concitoyens. Ceci est le troisième idéal du succès.

L'adaptabilité à l'entourage est le résultat de nombreuses qualités, parmi lesquelles nous pouvons nommer: le désir de servir, l'espoir, la foi, la sincérité, le courage, la justice, l'honnêteté, la loyauté, l'amabilité, l'observation, le jugement, la raison, la décision et l'ction. On reconnaîtra dans ces noms les qualités positives que nous devons développer en nous de façon à acquérir plus d'efficacité.

LES IMPORTATIONS ONT AUGMENTE DEPUIS 4 MOIS

Le rapport commercial publié par le Département des Douanes fait voir que les quatre premiers mois de l'année fiscale finissant le 31 juillet, la valeur totale des marchandises exportées et importées se monte à $825,627,761, comparativement à $658,787,357 pour la période correspondante de 1919, soit une augmentation de $166,480,404.

Les importations, qui ont été de $473,572,589 font voir une augmentation de $188,675,576 tandis que les exportations dont le montant est de $342,112,423, accusent une diminution de plus de $15,000,000.

o

UNE AUGMENTATION DANS LES FAILLITES DU DISTRICT DE MONTREAL

Les faillites de la semaine passée dans le district de Montréal ont été plus considérables que depuis longtemps. Suivant le rapport de Dun et Co., il y a eu cette semaine sept faillites dans le district, avec un passif total de $77,000. La semaine d'avant il y avait eu 3 faillites avec un passif total de $35,000. Au cours de juillet le nombre de faillites et leur passif n'ont guère eu d'importance.

o

LA ROLLS ROYCE D'AMERIQUE
Commencera bientôt sa production active

La Rolls Royce Company of America, dans laquelle il y a un intérêt canadien notable, annonce qu'elle commencera prochainement sa production active. L'usine de la compagnie qui est à Springfield, Mass., produira un châssis qui sera dans tous ses détails un duplicata de celui produit en Angleterre. Les plans actuels prévoient la production d'un châssis par jour, mais avec des machines additionnelles cette production pourra être portée à 1,000 châssis par an, sans que la bâtisse ait besoin d'agrandissement.

o

ERRATA

Nos annonceurs et lecteurs sont priés de vouloir prendre note des changements suivants survenus dans l'Index des Annonces paraissant à la page 116 du présent numéro et qui donnent aux annonces suivantes les emplacements ci-dessous désignés :

Gossard Corsets	Couverture
Greenshields	57
Hollander	77
Imperial Tobacco	63
L'Esportazione	84
Simms Ltd.	106
Sun Life	114
Wisintainer	84

CE QUE JE FERAIS SI...

...si j'étais banquier.

J'obtiendrais de nouveaux comptes pour mes départements de commerce et d'épargne en offrant un prix aux anciens déposants qui entreraient le plus de nouveaux comptes.

Le prix consisterait en la location gratuite d'une boîte de dépôt de sûreté pour un an.

J'aurais aussi un grand thermomètre placé dans le hall de la banque et chaque jour j'y placerais les noms des dix déposants qui auraient apporté le plus d'affaires nouvelles, et le nombre des comptes obtenus pour la banque par chacun d'eux.

GEORGE A. LEARY.

...si j'étais gérant.

D'une compagnie de tramways et si j'avais de la difficulté à faire aller les gens en avant des voitures, j'essayerais ce système et verrais s'il donne des résultats: Je placerais toutes les cartes d'annonces à grandes illustrations, à gros caractères et faciles à lire en arrière du tramways et toutes les cartes à petits caractères aussi loin que possible. Les passagers pourraient lire toutes les cartes en arrière d'un simple coup d'oeil et seraient alors tout dispos à avancer dans le char pour lire plus facilement les annonces à caractères petits.

J. M. EADIE.

...si j'étais en charge.

D'un bureau d'information et si je recevais toutes sortes de demandes de renseignements, j'aurais des cartes faites des carbones des lettres contenant le sujet de la lettre avec un numéro correspondant, tel que:

Participation aux bénéfices 331,86
Organisation commerciale 485.00

De cette manière, quand je recevrais d'autres demandes d'informations de cette nature, je n'aurais qu'à chercher le numéro du sujet dans mes cartes filées numériquement pour obtenir l'information que j'aurais donné précédemment.

MEEDITH RICE.

...si j'avais un magasin d'accessoires électriques.

Je ne laisserais pas mes lampes électriques continuellement allumées, comme font la plupart des marchands. J'aurais quelques-unes des lampes d'étalage du magasin connectées à un commutateur à révolutions multiples qui allumerait chaque lampe en son temps. L'effet général de l'étalage serait un magasin rempli de lampes scintillantes. Cela attirerait les affaires.

Si un client se montrait intéressé par une lampe particulière, le vendeur n'aurait qu'à transporter la connection de la lampe à un autre contact qui donnerait une lumière permanente.

F. C. RUSSELL.

...si je vendais du charbon.

Je ferais savoir à mes clients qu'ils seraient bien accueillis en me téléphonant et en me demandant de voir leurs fournaises lorsqu'ils trouveraient qu'elles ne marchent pas bien. Je ne leur ferais rien payer pour ce service, ni ne ferait d'effort pour leur vendre du charbon au moment de leur appel téléphonique.

Les gens ont des difficultés avec leur fournaise parce qu'il n'y emploient pas la bonne sorte de charbon ou parce qu'ils ne savent pas comment entretenir leurs fournaises de la bonne manière. Comme je tiendrais différentes sortes de charbon et que je saurais exactement ce qui doit être employé pour produire les meilleurs résultats, je serais en mesure de donner à tous mes clients des suggestions vraiment intéressantes.

G. A. STRADER.

...si je vendais des immeubles.

Et si j'avais sur ma liste de vente des maisons qui ne semblent pas présentable parce qu'elles ont besoin de nouvelles couches de peinture, je ferais faire des photographies de ces maisons et la moitié de chacune serait retouchée, montrant comment la peinture des maisons rehausserait l'apparence et la valeur de ces parties particulières de la propriété.

Ces photographies préviendraient les objections, souvent soulevées par les acheteurs qui voient une maison ayant besoin de réparations et qui ne se rendent pas compte de ce que serait cette maison si elle avait reçu une couche de peinture.

Wm. P. LANGREICH.

...si j'avais un magasin de meubles.

Tenant une bonne ligne de marchandises, je préparerais une série hebdomadaire d'annonces dans les journaux locaux et chaque annonce traiterait brièvement de l'historique et des caractéristiques d'une période ou d'un style particulier de meubles. Ces annonces comporteraient des clichés des différentes époques et montreraient comment le style de l'époque se développa de la précédente et comment il se transforma à l'époque suivante.

Mon annonce attirerait aussi l'attention sur le fait qu'il y a en étalage, pendant la semaine, dans la principale devanture de mon magasin un intérieur complet fait dans le style décrit, qui ne manquerait pas d'être intéressant et instructif tant au point de vue historique que comme moyen de donner aux gens une connaissance des meubles d'intérieur.

Ma série complète d'annonces et mes vitrines seraient en réalité une histoire de l'ameublement. Cela soulèverait l'intérêt pour mon magasin de semaine en semaine et attirerait à mon établissement la classe la plus désirable de clients.

PHILLIP F. WHITTEN.

...si j'avais un garage.

Situé dans la campagne, j'aurais un petit coin couvert d'une tente de couleur claire et dans lequel je vendrais des magazines, des livres, des bonbons et des fruits aux touristes qui s'arrêteraient à mon garage pour de la gazoline ou autres fournitures. Il y a fréquemment une file d'automobiles à la porte d'un garage de campagne, et les occupants de ces autos parlent ordinairement en inspectant les autres autos ou en tuant le temps de quelque autre manière en attendant leur tour. Ils aimeraient à se distraire, mais sans cependant s'éloigner de leur voiture.

...si j'étais pharmacien.

Je placerais sur chaque bouteille de médicament qui se détériore aux tempértures élevées, une étiquette ayant l'inscription suivante: "A garder dans votre glacière. Ce médicament ne devra plus servir passé le——". Je crois que mes clients apprécieraient ce petit service, car les gens gardent fréquemment des médicaments considérablement plus longtemps qu'ils ne devraient et ces médicaments perdent de la sorte leur efficacité.

LA RECOLTE DE POMMES DE TERRE SERA LA PLUS FORTE QUE NOUS AYONS EUE DEPUIS DES ANNEES

L'acréage est plus grand que celui de l'an dernier et la récolte est presque doublée. Les fermiers s'attendent à des prix plus bas cette année.

La récolte de pommes de terre du Canada promet d'être la plus grosse que nous ayons eue depuis plusieurs années. En Colombie-Anglaise, la récolte paraît exceptionnellement bonne et on estime qu'elle dépassera de beaucoup celle des autres années. Dans l'Alberta, dans le district d'Edmonton, on estime que la récolte est de trois pour cent plus forte que celle de l'an dernier. Dans la partie sud de la province la récolte est exceptionnelle. Les variétés d'hiver indiquent à présent une bonne récolte, mais auront besoin d'un automne clément pour pouvoir arriver à maturité. Il ne faut pas oublier que l'an dernier, approximativement cinquante pour cent de la récolte fut perdue par la gelée.

Dans la Saskatchewan, l'acréage est de 20 pour 100 plus grand que l'an dernier. Des présentes indications, on estime que la récolte rapportera de 200 à 400 boisseaux par acre. Dans le Manitoba, l'acréage planté cette année se compare très favorablement à celui des autres années, mais le défaut de pluie depuis juin menace de couper de moitié la récolte.

Dans tout l'Ontario, la récolte promet d'être exceptionnellement bonne et est estimée pour les deux variétés hâtives et tardives au double de celle de l'an dernier.

L'acréage planté dans le Québec est bien de 25 pour cent plus grand que celui de l'an dernier et la récolte paraît devoir y être abondante.

Dans le Nouveau-Brunswick, l'acréage planté est pratiquement le même que celui de l'an dernier, et la récolte est estimée être moyenne, probablement de 60 à 70 barils par acre. Dans quelques districts, la récolte paraît plus maigre et semble ne devoir être que 60 pour 100 de celle de l'an dernier.

La récolte de la Nouvelle-Ecosse paraît être exceptionnelle et on s'attend à une grande abondance. L'acréage planté est de 15% environ plus grand que celui de l'an dernier.

Selon le Bureau Fédéral des Statistiques la superficie ensemencée en pommes de terre au Canada cette année, est de 819,000 acres, contre 818,767, en 1919.

Un fermier disait ces jours-ci qu'il ne serait pas surpris de voir les pommes de terre à un dollar le sac, cet automne, tellement il y a abondance. Beaucoup d'autres fermiers sont sous cette même impression que les prix seront très bas cet automne.

LA NOUVELLE-ZELANDE ET L'AUSTRALIE DEUX MARCHES OUVERTS AUX EXPORTATEURS CANADIENS

M. Reid, secrétaire de la New Zealand Loan & Mercantile of London, Angleterre, de retour d'un voyage de six mois en Nouvelle Zélande et en Australie, souligne le fait que ces deux pays exportent beaucoup de commodités dont on a besoin au Canada, tandis que par contre il y a une forte demande pour une grande variété d'articles manufacturés dans le Dominion, spécialement pour la quincaillerie, la broche à cloture, les automobiles, les peintures, les huiles, les allumettes et autres lignes. Si les exportateurs canadiens voulaient se donner la peine de se familiariser avec les conditions de ces pays, ils pourraient y faire de très grosses affaires.

LES AUTOMOBILES FORD

La compagnie "Ford Motor Car" annonce qu'à compter du premier août prochain elle produira 4,000 automobiles par jour.

Il est évident que cette compagnie ne s'attend pas à une diminution d'affaires. C'est un magnifique exemple à suivre.

FORTE PRODUCTION DE CHARBON BELGE

La production de charbon, en Belgique, est actuellement presque aussi considérable qu'avant la guerre. En mai 1920, il a été extrait du sol 1,737,080 tonnes de charbon; il en avait été extrait 1,910,710 tonnes, en mai 1913.

A VENDRE

Propriété 4 arpents de large sur 28 de long, sur le bord du lac Témiscouata à 3 milles de l'église, comprenant moulin à scie avec pouvoir d'eau. Maison d'habitation à 2 étages, bâtisse pour magasin avec agencement.

Bon centre de commerce. Pour prix et informations s'adresser à

M. O. Dubé, Notre Dame du Lac
Co. Témiscouata, Qué.

Texte définitif et officiel de la Loi modifiant la Loi Spéciale des revenus de Guerre, 1915.

(*Sanctionnée le 1er juillet* 1920).

1. L'article douze de la *Loi spéciale des Revenus de guerre,* 1915, est modifié comme suit:

(1) Est abrogé le paragraphe trois, et remplacé par le suivant:

Droit de timbre sur lettre de change et billets.

"(3) (*a*) Sous réserve des dispositions ci-dessous énoncées, nulle personne ne doit transférer une lettre de change ou un billet à ordre à une banque de manière à constituer la banque le porteur de ces effets, ni remettre une lettre de change ou un billet à ordre à une banque pour en opérer l'encaissement, à moins qu'il n'y soit apposé un timbre adhésif ou à moins qu'il n'y soit empreint, au moyen d'un poinçon, un timbre de la valeur de, si la somme pour laquelle la lettre est tirée ou le billet souscrit

(i) ne dépasse pas $100.00....., deux cents,

(ii) dépasse $100,00, pour chaque $100.00 ou fraction de $100.00.....deux cents.

Droit de timbre sur effets payables sur demande, etc.

"(*b*) Si une lettre de change, transférée ou remise à une banque ou émise par une banque est payable sur demande, ou à vue, ou à présentation, ou dans les trois jours qui suivent la date ou dans les trois jours de vue, cet effet est, pour des fins de la valeur du timbre qui doit y être apposé ou empreint, réputé être tiré pour une somme ne dépassant pas cent dollars.

Droit de timbre sur billets à ordre donnés pour avances.

"(*c*) Chaque fois qu'un billet à ordre, payable sur demande, est transféré ou remis à une banque de manière à constituer la banque le porteur de cet effet, pour une avance consentie ou qui doit être consentie par la banque, un timbre de la valeur de deux cents seulement doit être apposé sur le billet ou y être empreint, quelle que soit la somme pour laquelle le billet est souscrit. Tous les trois mois, le dernier jour de mars, le dernier jour de juin, le dernier jour de septembre et le dernier jour de décembre, chaque année, ou dans les cinq jours qui suivent ces dates, la banque dresse un relevé établissant le montant maximum des avances consenties à la personne qui transfère ou remet ces billets, impayées, à la clôture des opérations d'un jour quelconque de la période de trois mois ou d'une partie de cette période, se terminant alors, relativement aux billets payables sur demande, et y appose, au moment où le relevé est dressé, un timbre ou des timbres de la valeur de deux cents pour chaque cent dollars ou fraction de cent dollars dont le montant maximum des avances susdites dépasse cent dollars; et la banque transmet aussitôt ce relevé à la personne à laquelle les avances ont été consenties, et les montant des timbres ainsi apposés est immédiatement remboursable par cette peronnee à la banque.

Droit de timbre sur documents ou écrits contenant promesse de paiement, ou nantissement de valeurs pour garantir paiement des avances.

"(*d*) Lorsqu'il est donné ou remis à une banque un document ou écrit relatif à une avance consentie ou à consentir par la banque à la personne qui donne ou remet le document ou l'écrit, contenant une promesse de payer une somme d'argent avancée selon ce document ou cet écrit, ou contenant un nantissement de valeurs pour garantir le paiement d'une avance, et qu'il n'est ni transféré ni remis à la banque de billet à ordre ou de lettre de change au sujet de cette avance, la disposition suivante s'applique.

Relevé trimestriel, par banque, du montant maximum des avances.

La banque doit, tous les trois mois, le dernier jour de mars. le dernier jour de juin, le dernier jour de septembre et le dernier jour de décembre, chaque année, ou dans les cinq jours qui suivent, dresser un relevé indiquant le montant maximum des avances consenties à la personne qui donne ou remet ce document ou cet écrit en cours à la clôture des opérations de toute journée pendant la période de trois mois, ou la partie de cette période, se terminant alors, à l'égard de ce document ou de ces documents, et elle doit y apposer, lors de la préparation du relevé, un timbre ou des timbres de la valeur de deux cents pour chaque cent dollars de ces avances maxima, ou fraction de cent dollars; et la banque transmet aussitôt ce relevé à la personne à qui les avances ont été consenties, et le montant des timbres ainsi apposés est immédiatement payable à la banque par cette personne.

Droit de timbre lorsque comptes clos ou payables pendant le trimestre.

"(*e*) Si la personne à qui une avance est consentie, tel que mentionné à l'un ou l'autre des alinéas (*c*) et (*d*) précédents, clôt le compte relatif à ces avances, à une époque quelconque de la période trimestrielle, ou si le compte devient payable à une époque quelconque de cette même période, ce relevé est transmis immédiatement, et le montant maximum des avances consenties à la personne non remboursées à la fermeture des opérations d'une journée quelconque, dans l'un ou l'autre cas, durant la partie de cette période, détermine la valeur, comme susdit, des timbres à apposer sur le relevé.

Droit de timbre sur découvert.

"(*f*) Chaque fois qu'une avance est consentie par une banque à une personne sous forme de découvert, la banque doit, le dernier jour de chaque mois, ou dans les cinq jours qui suivent, dresser un relevé indiquant le montant maximum du découvert non soldé à la fermeture des opérations d'une journée du mois,

et apposer sur le relevé un timbre ou des timbres de la valeur de deux cents pour chaque cent dollars ou fraction de cent dollars de ce montant maximum, et la banque transmet immédiatement ce relevé à la personne à qui les avances ont été faites, et le montant des timbres ainsi apposés est immédiatement remboursable par cette personne à la banque. Un découvert dont il doit être tenu compte pour les fins du relevé et de la valeur des timbres à apposer n'est pas censé en souffrance avant le quatrième jour du découvert.

Relevé immédiatement après fermeture du compte.

"(*g*) Si la personne à qui l'avance est consentie, tel que mentionné à l'alinéa précédent, clôt le compte en tout temps au cours d'un mois, ou si le compte devient payable à une date quelconque d'un mois, le relevé mentionné à cet alinéa est transmis sans tarder, et le montant maximum des avances faites à la personne non remboursées à la fermeture des opérations d'une journée quelconque de la partie de ce mois détermine la valeur des timbres à apposer, comme susdit, sur le relevé.

Oblitération des timbres par banque.

"(*h*) Tout timbre adhésif apposé sur une lettre de change ou sur un billet à ordre, transféré ou remis ou émis en la manière ci-dessus énoncée, ou apposé sur un relevé à transmettre, tel que ci-dessus énoncé, est oblitéré par la banque lors du transfert, de la remise, de l'émission ou de la transmission."

Droit de timbre sur chèques de banques, etc.

(2) Est abrogé le paragraphe cinq, et remplacé par le suivant:

"(5) Nul chèque ou autre lettre de change n'est émise ou payée par une banque, à moins qu'il n'y soit apposé un timbre adhésif ou qu'il n'y soit empreint, au moyen d'un poinçon, un timbre ou des timbres de la valeur exigée conformément aux prescriptions du présent article."

Droit de timbre sur billets, etc., souscrits en dehors du Canada.

(3) Est abrogé le paragraphe six, et remplacé par le suivant:

"(6) Toute banque ayant en sa possession au Canada quelque billet à ordre, chèque ou autre lettre de change faits ou tirés en dehors du Canada sur lesquels un timbre préparé pour les objets de la présente Partie, ou autorisé à être employé à sa place, n'a pas été apposé ou empreint, doit, avant le paiement ou la présentation pour acceptation ou paiement, s'ils sont payables en Canada, y apposer un timbre adhésif de la valeur exigée suivant les prescriptions du présent article, et la valeur du timbre ainsi apposé est remboursable à la banque par la personne qui a droit au produit du billet, du chèque ou de la lettre de change. La banque doit, avant le paiement ou la présentation pour acceptation ou paiement, si le timbre est apposé par elle, en faire l'oblitération."

Transfert ou remise d'une lettre de change ou billet sans timbre.

(4) Est abrogé le paragraphe huit, et remplacé par le suivant:

"(8) Quiconque

(*a*) transfère une lettre de change ou un billet à ordre à une banque, de manière à constituer la banque le porteur de ces effets; ou

(*b*) remet une lettre de change ou un billet à ordre à une banque pour en opérer l'encaissement;

sur lesquels n'est pas apposé un timbre adhésif ou sur lesquels n'est pas apposé un timbre adhésif ou sur lesquels n'est pas empreint, au moyen d'un poinçon, un timbre de la valeur requise selon les dispositions du présent article, est passible d'une amende n'excédant pas cinquante dollars."

Amende pour émission de chèque sans timbre

(5) Est abrogé le paragraphe dix, et remplacé par le suivant:

"(10) Toute banque qui émet, paie, présente pour acceptation ou paiement un chèque ou une autre lettre de change ou billet à ordre, ou accepte le paiement d'un de ces effets sur lesquels un timbre de la valeur requise en conformité des dispositions du présent article, n'a pas été apposé ou empreint, est passible d'une amende de cent dollars.

Amende, à défaut de préparation de relevé, etc.

"(10) (*a*) Toute banque qui omet ou néglige de dresser un relevé en la manière et dans le délai prescrits par les dispositions du présent article, et d'y apposer un timbre ou des timbres de la valeur requise suivant les dispositions du présent article, est passible d'une amende égale au montant des timbres qui doivent être apposés et d'une autre amende de cinq cents dollars."

Amende, banque qui n'oblitère pas les timbres.

(6) Est abrogé le paragraphe onze, et remplacé par le suivant:

"(11) Toute banque qui omet ou néglige d'oblitérer en conformité des prescriptions du présent article, le timbre ou les timbres adhésifs apposés sur

(*a*) un chèque,

(*b*) une lettre de change ou un billet à ordre,

(*c*) une récépissé de deniers,

(*d*) un relevé,

est passible d'une amende égale au montant des timbres non oblitérés et d'une autre amende de cent dollars."

Droit de timbre sur vente ou transferts de stock

(7) Le paragraphe suivant est ajouté immédiatement après le paragraphe douze:

"(13) Nulle personne ne doit vendre ou transférer le stock ou les actions d'une association, compagnie ou corporation, par promesse de vente, inscription aux livres de l'association, compagnie ou corporation, par remise de certificats de titre ou d'actions au porteur (*share warrants*) endossés en blanc, ou de quelque autre manière que ce soit, ni accepter le transfert ou la remise d'un stock ou d'une action de stock à moins que, relativement à cette vente ou à ce transfert, il ne soit apposé ou empreint sur le document établissant le titre de propriété à ce stock ou à ces actions, ou sur un document établissant le transfert ou le consentement au transfert de ce stock ou des ces actions, un timbre adhésif, ou qu'il ne soit empreint au moyen d'un poinçon, un timbre de la valeur de deux cents pour chaque cent dollars ou fraction de cent dollars de la valeur au pair du stock ou des

ons vendues ou transférées. Toutefois, dans le cas de ente au sujet de laquelle la preuve de transfert n'est tablie que par les registres de la compagnie, le timbre est llé ou empreint sur ces registres; et lorsque la mutation e propriété est effectuée par le transfert du certificat, le mbre est collé ou empreint sur le certificat; et s'il s'agit une promesse de vente ou si le transfert est effectué ar la remise du certificat cédé en blanc, il est dressé et emis par le vendeur à l'acheteur un bordereau ou mémoire de cette vente, sur lequel bordereau ou mémoire st apposé ou empreint le timbre; et tout bordereau ou émoire de vente ou de promesse de vente susmentionné oit en indiquer la date, le nom du vendeur, le montant le la vente, et la matière ou chose qu'il concerne. Toutefois, la première remise, par une corporation ou compagnie, de ces actions, ou actions-débentures, afin d'effectuer une émission, n'est pas assujettie à la taxe imposée ar le présent paragraphe.

Quiconque enfreint une des dispositions du présent paragraphe est passible d'une amende ne dépassant pas inq cents dollars."

2. Est modifiée la Partie IV de ladite loi, telle que décrétée par le chapitre quarante-six du Statut de 1918, par l'insertion des articles suivants, immédiatement après l'article dix-neuf B de ladite Partie:

Nouvelle taxes d'accise.

"19BB. (1) Il est imposé, prélevé et perçu les taxes d'accise suivantes sur le prix total d'achat des articles ci-après énumérés:

Taxe de dix pour cent.

"(*a*) Une taxe de dix pour cent sur:

Chapeaux, pour hommes et garçons, en excédent de sept dollars pièce;

Casquettes, pour hommes et garçons, sauf les casquettes de fourrure, ou les casquettes doublées en tout ou partie de fourrure, en excédent de trois dollars pièce;

Chaussettes ou bas, en soie ou soie artificielle, pour hommes et garçons, en excédent de un dollar la paire;

Cravates, articles de cou et écharpes, pour hommes et garçons, en excédent de un dollar et cinquante cents pièce;

Chemises, y compris les chemises de nuit, pour hommes et garçons, en excédent de trois dollars pièce;

Chapeaux, bonnets et capuches, pour dames et demoiselles, en excédent de deux dollars la paire;

Bas en soie ou en soie artificielle pour dames et demoiselles, en excédant de deux dollars la paire.

Kimonos, jupons et blouses, en excédent de douze dollars pièce;

Chemises de nuit, en excédent de trois dollars pièce;

Gilets d'intérieur ou gilets de fumeurs ou peignoirs pour bain ou robes de chambre;

Pyjamas, en excédant de cinq dollars le complet;

Sous-vêtements, se composant de gilet et caleçon, en excédent de quatre dollars le gilet ou le caleçon;

Sous-vêtements, combinaison, en excédent de huit dollars pièce;

Eventails;

Porte-monnaie et portefeuille, en excédent de deux dollars pièce;

Réticules et sacs à main, en excédent ed six dollars pièce;

Parapluies, parasols et ombrelles, en excédent de quatre dollars pièce;

Malles, en excédent de quarante dollars pièce;

Valises, sacs de voyage, mallettes porte-habits, boîtes à chapeaux et sacs de voyage garnis, en excédent de vingt-cinq dollars pièce;

Gants, sauf gants de fourrure, en excédent de trois dollars la paire;

Mantes d'opéra;

Manteaux dont la matière constituante de principale valeur est la fourrure, y compris les réparations, en excédent de deux cents dollars pièce;

Gants dont la matière constituante de principale valeur est la fourrure, en excédent de quinze dollars la paire;

Casquettes, dont la matière constituante de principale valeur est la fourrure, en excédent de quinze dollars pièce;

Manchons et tours de cou, dont la matière constituante de principale valeur est la fourrure, en excédent de trente-cinq dollars pièce;

Robes et carpettes, dont la fourrure est la partie constituante de principale valeur, en excédent de cinquante dollars pièce;

Vêtements, non spécifiés ailleurs, dont la fourrure est la partie constituante de principale valeur;

Coutellerie à manche d'ivoire;

Articles de toilette en ébène et ivoire artificiel;

Articles en verre taillé et articles en verre gravé à eau forte;

Articles de sport, tels que raquettes, filets, étuis et presses de raquettes de tennis, avirons et coussins de canots, maillets de polo, protecteurs de balle au camp, casques, accoutrement et buts de football, filets et costumes de ballon au panier, sacs et crosses de golf, uniformes de balle au camp, crosse, hockey et football, balles de toute sorte non ci-après spécifiées (non compris les balles pour enfants), cannes, moulinets, lignes, cuillers et boitte artificielle pour la pêche, tables de billard et de billard à blouses, échiquiers et damiers et leurs pièces, dés, jeux et pièces de jeux (sauf cartes à jouer et jouets, jeux et voitures-express d'enfants) et tous les articles semblables non autrement spécifiés, désignés en général ou dans le commerce sous le nom d'articles de sport en excédent de cinquante cents;

Bâtons et balles pour balle au camp, en excédent de deux dollars pièce;

Masques et gants de balle au camp, en excédent de un dollar et cinquante cents;

Patins, en excédent de deux dollars la paire;

Toboggans et traîneaux à bras, en excédent de trois dollars pièce;

Skis, en excédent de trois dollars la paire;

Footballs, en excédent de trois dollars pièce;

Crosses, en excédent de deux dollars pièce;

Hockeys, en excédent de soixante-quinze cents pièce;

Articles plaqués d'or ou d'argent non dénommés au présent article, adaptés à l'usage domestique ou à l'usage de bureau;

Velours, velventine, peluche, tissus de soie et de soie artificielle, en excédent de deux dollars la verge;

Rideaux, y compris les rideaux en tapisserie, en excédent de sept dollars et demi pièce;

Broderies de soie ou de soie artificielle;

Dentelle et passementerie, en excédent de cinquante cents la verge;

Cols et collerettes de dentelle et tous articles de dentelle, en excédent de deux dollars l'article;

Rubans de toutes sortes et matières (sauf les rubans de machine à écrire), en excédent de cinquante cents la verge;

Corsets, en excédent de cinq dollars;

Cannes;

Vêtements de soie, y compris les vêtements de soie artificielle, non ailleurs spécifiés;

Horloges et montres, en excédent de dix dollars pièce;

Articles désignés en général ou dans le commerce sous le nom de bijoux, soit réels ou factices, pour l'usage ou l'ornement personnel, excepté les alliances, lorsque la valeur desdits articles ne dépasse pas cinq dollars;

Taxe de quinze pour cent.

(*b*) Une taxe de quinze pour cent sur:

Carpettes d'Orient;

Meubles antiques en noyer, acajou, bois de rose, ébène, *prima vera* ou chêne;

Meubles en ébène ou bois de teck sculptés et meubles laqués;

Meubles finis en feuille d'or, vernis *Martin,* ou avec incrustations ornementales ou coûteuses, comme nacre de perle, ou avec décorations peintes à la main;

Toutes tables faites spécialement pour les cartes, les dames, les échecs ou autres jeux;

Caves à liqueurs, cabinets de fumeurs, tables roulantes à thé, cabinets de couture, tables de travail, lampes de pianos ou supports, lampes de tables ou supports, vases à fougère, jardinières, piédestaux et bric-à-brac, faits de bois de rose, *prima vera,* d'acajou ou d'ébène solide, ou laqués ou décorés;

Porcelaines et faiences dites *Royal Crown Derby, Wedgewood, Minton, Ainsley, Limoges, Coalport, Pekart, Copeland,* et porcelaines et faïences de semblable qualité, quel que soit le nom sous lequel elles sont connues;

Taxe de vingt pour cent.

(*c*) Une taxe de vingt pour cent sur:

Porte-cigares et porte-cigarettes et pipes, en excédent de deux dollars et cinquante cents pièce;

Étuis à cigares et à cigarettes, cendriers et boîtes à allumettes en or ou en argent;

Coffrets humecteurs et étagères de fumeurs;

Vêtement de chasse et de tir et pour l'équitation;

Couteaux de chasse et couteaux-poignards;

Canifs et crayons de poche à manche d'or et d'argent;

Plumes-réservoirs, en excédent de cinq dollars pièce;

Articles de toilette en or, argent et ivoire;

Articles en argent non dénommés au présent article et adaptés à l'usage domestique ou à l'usage de bureau;

Articles à garniture d'argent ou d'or;

Livrées, bottes et chapeaux de livrée;

Articles désignés en général ou dans le commerce sous le nom de bijoux, soit réels ou factices, à l'usage de la personne ou pour l'ornement de la personne, excepté les alliances en or uni, lorsque la valeur desdits articles dépasse cinq dollars;

Toute personne, firme ou corporation, y compris le rayon de bijouterie d'un magasin à rayons, dont le commerce principal est la vente de bijoux en détail, doit obtenir une patente spéciale pour la vente de bijouterie et autres articles spécifiés au présent article, auquel cas la taxe à payer est de dix pour cent de la valeur du total des ventes de cet établissement ou de ce rayon, sauf pour les pipes dont le prix de vente dépasse deux dollars et demi pièce, et pour la papeterie unie, les livres, magazines, lunettes, lorgnons et marchandises spécifiés au paragraphe quatre du présent article, en vertu des règlements que le Ministre des Douanes et du Revenu de l'Intérieur doit édicter.

Taxe de cinquante pour cent.

(*d*) Une taxe de cinquante pour cent sur:

Articles en or non dénommés au présent article et adaptés à l'usage domestique ou à l'usage de bureau, non compris les becs de plumes en or.

Taxe d'accise sur excédent de prix.

"(2) Il est imposé, prélevé et perçu les taxes d'accise suivantes sur la partie du montant payé pour chacun des articles qui suivent, en excédent du prix spécifié ci-après pour chacun de ces articles:

Taxe de dix pour cent.

(*a*) Une taxe de dix pour cent sur:

Tapis et carpettes, en excédent de six dollars la verge linéaire de vingt-sept pouces de largeur.

Taxe de quinze pour cent.

(*b*) Une taxe de quinze pour cent sur:

Bottes, bottines, souliers, escarpins et pantoufles de toute matière (non compris les chaussures ou appareils faits sur mesure à l'usage des personnes ayant le pied ou la cheville estropiée ou déformée, ni les bottes à tiges d'au moins dix pouces de hauteur, comme celles employées dans les industries forestière, minière et de la pêche, ni les bottes employées pour le flottage du bois), en excédent de neuf dollars la paire;

Vêtements, se composant du veston, du gilet et du pantalon, ou du veston et du pantalon, pour hommes et garçons, en excédent de quarante-cinq dollars; toutefois, sur les articles de vêtement qui font l'objet du présent article et confectionnés sur la commande et aux mesures de chaque client en particulier par un marchand tailleur ou des ouvriers tailleurs à son emploi, la taxe est payable sur le montant qui dépasse soixante dollars;

Pantalons vendus séparément des complets, en excédent de douze dollars pièce;

Vestons, pour hommes et garçons, vendus séparément les complets (non compris les vestons de cuir doublés de peau de mouton), en excédent de vingt-cinq dollars pièce;

Pardessus de drap pour hommes, garçons, dames et demoiselles, en excédent de cinquante dollars pièce;

Gilets pour hommes, vendus séparément des complets, en excédent de cinq dollars pièce;

Robes pour dames et demoiselles (sauf les robes de soie), en excédent de quarante-cinq dollars pièce;

Jupes vendues séparément des robes, sauf les jupes de soie, en excédent de quinze dollars pièce;

Costumes-tailleur, pour dames et demoiselles, sauf les costumes en soie, en excédent de soixante dollars pièce;

Manteaux, pour dames et demoiselles, vendus séparément des costumes, sauf les manteaux en soie, en excédent de trente-cinq dollars pièce;

Chandails tricotés et vestons-chandails tricotés, en excédent de quinze dollars pièce.

Sur les articles de vêtement, si les étoffes sont vendues à part, leur prix de vente et le coût de fabrication doivent s'ajouter l'un à l'autre dans la fixation du prix de vente.

Paiement de taxe par acheteur au vendeur.

"(3) Les taxes d'accise imposées par les paragraphes précédents doivent être acquittées par l'acheteur au vendeur au moment de la vente et de la livraison en vue de la consommation ou de l'usage, ou lors de l'importation pour la consommation ou l'usage et non en vue de la revente, sur la valeur à l'acquitté, en plus des droits de douane déjà imposés, et ces taxes doivent être acquittées par timbres ou d'autre manière par le vendeur à Sa Majesté en conformité des règlements qui peuvent être prescrits.

Nouvelles taxes d'accise.

"(4) Il est imposé, prélevé et perçu les taxes d'accise suivantes, sur les articles ci-après énumérés, savoir:

Taxe de trois pour cent.

(*c*) Une taxe de trois pour cent sur:

Gomme masticatoire ou ses succédanés.

Taxe de cinq pour cent.

(*c*) Une taxe de cinq pour cent sur:

Pianos n'excédant pas quatre cent cinquante dollars chacun et orgues n'excédant pas cent cinquante dollars chacun (sauf les pianos et orgues servant aux fins du culte ou de l'enseignement);

Taxe de dix pour cent.

(*c*) Une taxe de dix por cent sur:

Bateaux, yachts, canots et embarcations automobiles. Toutefois, sur production d'une preuve satisfaisante que ces articles seront utilisés pour le commerce ou les fins commerciales, ladite taxe ne doit pas être perçue;

Appareils photographiques. Confiserie, etc.

Appareils photographiques ne pesant pas plus de dix livres;

Confiserie qui peut être classée comme bonbon ou un succédané de bonbon; (cet item ne doit pas comprendre les marchandises empaquetées et prêtes pour la vente en cartons ou autres paquets portant le nom du fabricant, et se vendant en détail à dix cents ou moins par carton, ni les bonbons dits "bonbons à la grosse" et se vendant en détail un cent pièce);

Armes à feu, etc.

Armes à feu, douilles ou cartouches pour autre usage que pour fins de la milice;

Pianos, orgues, etc.

Pianos, excédant qatre cent cinquante dollars chacun et orgues excédant cent cinquante dollars chacun (autres que les pianos et orgues destinés au culte ou à l'enseignement). Pianos automatiques, gramophones, phonographes, machines parlantes, boîtes à musique et registres employés avec eux ou avec un instrument de musique (autres que les instruments de fanfares) non spécifiés ailleurs;

Chandeliers, etc.

Chandeliers, sauf pour églises, en excédent de douze dollars pièce;

Appliques, etc., pour gaz, etc.

Appliques murales pour l'éclairage au gaz et à l'électricité, en excédent de trois dollars pièce;

Accessoires non dénommés.

Appliques pour l'éclairage au gaz et à l'électricité, non spécifiés ailleurs, en excédent de trois dollars pièce.

Taxe de quinze pour cent. Automobiles, etc.

(*d*) Une taxe de quinze pour cent sur:

Automobiles adaptées ou adaptables à l'usage des voyageurs, et se détaillant à trois mille dollars au plus chacune, et une taxe de vingt pour cent sur ces automobiles, si elles se détaillent à plus de trois mille dollars chacune;

Cartes à jouer.

(*e*) Une taxe sur les cartes à jouer pour chaque cinquante-quatre cartes ou fraction de cinquante-quatre dans chaque paquet;

si le prix de vente est de vingt-quatre dollars ou moins par grosse de paquets, quinze cents par paquet;

si le prix de vente est de plus de vingt-quatre dollars par grosse de paquets, mais ne dépasse pas trente-six dollars par grosse de paquets, vingt-cinq cents par paquet;

si le prix de vente dépasse trente-six dollars par grosse de paquets, cinquante cents par paquet.

Taxes de deux dollars par gallon.

(*f*) Une taxe de deux dollars par gallon sur:

Le rhum, le whisky, l'eau-de-vie, le genièvre (*gin*), les vins contenant plus de quarante pour cent d'esprit de preuve, les cordiaux, les liqueurs et les spiritueux et boissons alcooliques non dénommés au présent paragraphe et propres aux fins de breuvage (non compris l'alcool employé au cours de fabrication d'articles de commerce dans laquelle l'alcool est détruit et ne peut être rétabli des produits en résultant);

Taxte de trente cents par gallon.

(*g*) Une taxe de trente cents par gallon sur:

L'ale, la bière, le porter et le stout;

Les vins de toute espèce, excepté les vins mousseux ne contenant pas plus de quarante pour cent d'esprit de preuve.

Taxe de trois dollars par gallon.

(*b*) Une taxe de trois dollars par gallon sur:

Le champagne et tous les autres vins mousseux.

Paiement lors de vente ou d'importation.

"(5) Les taxes d'accise imposées par le paragraphe quatre précédent doivent être payées sur la valeur à l'acquitté, en plus des droits d'accise et de douane actuels, au moment de la vente par le manufacturier canadien ou lors de l'importation ou lors du dédouanement ou de la sortie de l'entrepôt d'accise, mais elles ne s'appliquent pas à ces articles à l'exportation, et il en est rendu compte à Sa Majesté, en conformité des règlements qui peuvent être édictés.

Taxes sur valeur à l'acquitté.

"(6) Il est imposé, prélevé et perçu les taxes d'accise suivantes à l'importation ou lors de la sortie d'entrepôt pour consommation, sur la valeur à l'acquitté, des articles énumérés ci-dessous, savoir:

Taxe de vingt pour cent.

(*a*) Une taxe de vingt pour cent sur:

Les vins médicinaux ou médicamentés, le vermouth et le vin de gingembre et les médicaments brevetés et médicaments dits *proprietary* contenant de l'alcool, mais pas plus de quarante pour cent d'esprit de preuve.

Taxe de deux dollars par gallon.

(*b*) Une taxe de deux dollars par gallon sur:

Le jus de limon ou les jus de fruits, alcoolisés ou renfermant plus de vingt-cinq pour cent d'esprit de preuve;

Les spiritueux et eaux spiritueuses de toute espèce, mélangés avec un ou plusieurs ingrédients, et connus, ou désignés sous le nom de calmants, élixirs, essences, extraits, lotions, teintures ou médicaments, essences de fruits éthérées et spiritueuses, non dénommés au présent paragraphe;

Les parfums à alcool et spiritueux parfumés, eau de laurier (*bay rum*), eaux de cologne et de lavande, lotions pour les cheveux et la peau, eaux dentifrices et autres préparations de toilette renfermant des spiritueux quelconques.

Taxe de cinquante cents par gallon.

(*c*) Une taxe de cinquante cents par gallon sur:

Le jus de limon et les jus de fruits, alcoolisés ou ne renfermant pas plus de vingt-cinq pour cent d'esprit de preuve, non dénommés au présent paragraphe;

Patentes.

"(7) Le Ministre peut obliger tout vendeur ou négociant d'articles imposés, selon les prescriptions du présent article, de prendre à cet effet une patente annuelle pour laquelle doit être acquitté un droit n'excédant pas deux dollars, et l'amende pour négligence ou refus de se procurer une patente est une somme ne dépassant pas mille dollars à percevoir après déclaration sommaire de culpabilité."

Taxe sur ventes.

"19BBB. (1) Outre les droits d'accise et de douane établis, il est imposé, prélevé et perçu un droit de un pour cent sur les ventes et livraisons faites par les fabricants, les marchands de gros ou les commissionnaires, et sur la valeur à l'acquitté des importations; mais à l'égard des ventes des fabricants aux détaillants ou aux consommateurs, la taxe est de deux pour cent; l'acheteur doit recevoir une facture écrite de toute vente, et cette facture indique séparément le chiffre de cette taxe jusqu'à concurrence d'au moins un pour cent, mais cette taxe n'entre pas dans les frais du fabricant ou du marchand de gros d'après lesquels est calculé le profit; et la taxe est payable par l'acheteur au marchand de gros ou au fabricant au moment de cette vente, et par le marchand de gros ou par le fabricant, à Sa Majesté, conformément aux règlements qui peuvent être prescrits, et, à défaut de ce paiements, ce marchand de gros ou ce fabricant est passible d'une amende ne dépassant pas cinq cents dollars, et en outre, passible d'une peine pécuniaire égale au double du montant des droits d'accise non acquittés.

Il peut, toutefois, être accordé un drawback de la taxe acquittée pour marchandises exportées ou matériaux employés, façonnés ou attachés aux articles exportés.

Articles faisant exception.

Toutefois, de plus, cet impôt sur les ventes ne s'applique pas aux ventes ou importations des

Animaux vivants; volailles; viandes, fraîches, salées, marinées, fumées ou en conserves; volailles en conserves; soupes de toute espèce; lait, crème, beurre, fromage, lait de beurre, lait condensé, café condensé avec lait, nourriture lactée, poudre lactée et produits similaires du lait; oléomargarine, margarine, beurrine et autres succédanés du beurre; saindoux, saindoux composé et substances similaires; *cottolene;* oeufs, chicorée brute ou verte, séchée au four, rôtie ou moulue; cacao vert, rôti ou moulu; thé, houblon; riz, nettoyé ou non; farine de riz; farine de sagou; farine de tapioca; fleur de riz; amidon; amidon de pommes de terre; fécule de pommes de terre; légumes, fruits, grains et graines à l'état naturel; farine ou fleur de farine de sarrazin; orge mondée, roulée, torréfiée ou moulue; farine de maïs, fleur de maïs, farine d'avoine ou avoine roulée; farine de seigle; farine ou fleur de farine de blé; sagou et tapioca, macaroni et vermicelle; pois cassés et farine de pois; aliments pour les bestiaux; foin et paille; plants de pépinière; légumes en conserves, séchés ou évaporés; miel; poisson et ses produits; sucre, mélasse, sirops d'érable, de maïs, de canne et de toutes leurs imitations; glace; journaux, magazines trimestriels, mensuels et bi-mensuels, et journaux littéraires hebdomadaires non reliés; or et argent en lingots, blocs, barres, gouttes, feuilles ou plaques non manufacturés, poussières d'or et d'argent; monnaie britannique et canadienne, et monnaie d'or étrangère; matière servant exclusivement à la construction des navires; houille anthracite et bitumineuse et poussier; lignite; briquettes de houille anthracite ou bitumineuse ou de lignite; coke, charbon de bois, tourbe, et bois de chauffage; électricité; carbure de calcium; gaz fabriqué de houille, carbure de calcium ou huile d'éclairage ou de chauffage; fibre servant exclusivement à la fabrication de la ficelle d'engerbage; navires autorisés à faire le

(Suite à la page 78)

Manufacturiers de Fourrures!

Ne perdez pas de vue la qualité et le service HOLLANDER.

Tous les produits sortant de notre manufacture, donnent satisfaction certaine à tous les points de vue.

La Sealine Hollander

maintient la réputation de notre marque, car elle est considérée comme ce qu'il y a de mieux sur le marché.

Le Seal Electrique Hollander

est notre dernière création. C'est un produit que nous sommes parvenus à établir aussi parfait que possible grâce à nos patientes recherches et au soin tout particulier apporté dans sa fabrication.

Nous répondrons avec plaisir à toute demande de renseignements.

A. Hollander & Son Limited

64 rue Queen, - - - - - - - - MONTREAL.

Bureau à New-York: 129 West 30th Street.

(Suite de la page 76)

boîtage canadien; appareils de prothèse et leurs organes; dons de vêtements et de livres pour fins de charité; effets des colons; articles énumérés dans le tableau C de la Convention des Indes occidentales ni aux articles achetés pour l'usage du gouvernement fédéral ou l'un de ses ministères, ou par ou pour le Sénat ou la Chambre des Communes; et le Gouverneur en conseil a le pouvoir d'ajouter à la liste des articles précédente exemptés de la taxe sur les ventes les autres articles qu'il peut juger expédient ou nécessaire d'exempter de ladite taxe.

Patentes.

"(2) Le Ministre peut obliger tout fabricant et tout marchand de gros de prendre une patente annuelle pour les fins susdites, et prescrire à cet effet un droit n'excédant pas cinq dollars, et la négligence ou le refus de le faire entraîne une amende d'au plus mille dollars.

Comment recouvrer la taxe, les frais et les amendes.

"(3) Le recouvrement et l'imposition de toutes ces taxes, frais ou amendes peuvent, au gré du Ministre, se faire devant la cour de l'Echiquier du Canada ou devant toute autre cour de juridiction compétente, au nom de Sa Majesté."

Entrée en vigueur de la loi.

3. (1) Les dispositions de la présente loi sont censées être entrées en vigueur le dix-neuvième jour de mai de l'année courante mil neuf cent vingt, et s'appliquer et s'être appliquées à toutes marchandises importées ou sorties d'entrepôt pour la consommation à compter de ce jour; toutefois, quant aux marchandises importées ou sorties d'entrepôt pour la consommation, et sur lesquelles les droits ont été payés le dix-neuvième jour de mai ou après, en l'an mil neuf cent vingt, selon le tarif des droits payables sur ces marchandises énoncés dans les résolutions touchant les droits d'accise présentées à la Chambre des Communes le dix-huitième jour dudit mois, ou dans une résolution modifiée subséquemment soumise à la Chambre, les droits ainsi acquittés ne sont pas atteints, et la personne qui les a payés n'a pas droit à un remboursement ni n'est tenue à un autre paiement de droits, en raison d'une modification dudit tarif avant le seizième jour de juin mil neuf cent vingt.

Définition de "bijouterie".

(2) Est modifié l'article dix-neuf A de ladite loi, tel que décrété par le chapitre quarante-six du Statut de 1918, par l'addition des mots suivants: "et le mot "bijouterie" est censé comprendre les pierres précieuses et leurs imitations."

Abrogations.

"(3) Sont par les présentes abrogés l'article quatorze de ladite loi, tel que modifié par le chapitre quarante-six du Statut de 1918; l'article quinze; l'article seize; l'article seize A, tel qu'édicté par le chapitre quarante-six du Statut de 1918, sauf les dispositions dudit article relatives aux allumettes; l'article dix-sept, tel que décrété par le chapitre quarante-six du Statut de 1918, excepté les dispositions dudit article concernant les allumettes; l'article dix-huit; le paragraphe huit de l'article dix-neuf B, tels qu'édictés par le chapitre quarante-six du Statut de 1918; l'Annexe de la Partie III de ladite loi; l'Annexe de la Partie IV, telle que décrétée par le chapitre quarante-six du Statut de 1918; ainsi que toutes les autres dispositions de ladite loi incompatibles avec la présente loi.

Peines.

4. Quiconque, tenu de le faire, refuse ou néglige de payer les taxes prévues aux articles 19BB et 19BBB de la présente loi, ou, si ce droit est payable en timbres, néglige ou refuse de dûment apposer ces timbres et de les oblitérer régulièrement, est passible, après déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende égale à pas moins de dix fois le montant de ce droit, mais dans aucun cas, inférieure à cinquante dollars.

LES VITRINES ATTRAYANTES SONT DE PREMIERE IMPORTANCE

Un marchand nous confiait récemment: J'attribue mon succès en affaires à deux choses, l'une est la garniture attrayante des vitrines, et l'autre est l'apparence nette de mon magasin. Les gens particuliers sont difficiles sur ce qu'ils mangent et je trouve que cela paye de satisfaire à cette particularité. Au demeurant, le service est aussi de la première importance et nous y apportons notre attention de tous les instants. Rien n'est négligé. Le service rapide dans le magasin aussi bien que dans la livraison constitue deux points importants de mon commerce. Nous accompagnons nos étalages de vitrine d'une certaine quantité de publicité et nous établissons un rapport étroit entre nos tables d'étalage et nos vitrines."

"LA CHASSE AUX MILLIONS" par Jean-Charles Harvey.

Sous les auspices du Crédit Industriel Limitée, de Québec, M. Jean-Charles Harvey, de Montmagny, vient de publier une brochurette fort intéressante qu'il intitule: "La Chasse aux Millions", et qui traite d'une façon très précise de l'avenir industriel du Canada-Franais. L'auteur admet, avec regret, que ceux qui ont presqu'exclusipement conquis, développé et exploité les richesses du Québec jusqu'à ce jour, sont les Américains, les Anglais et les Anglo-Canadiens. Et il fait appel éloquemment à toutes les énergies canadiennes-françaises, pour se ressaisir et garder en l'exploitant le patrimoine de nos pères.

Cet opuscule est en vente à la librairie Garneau, 47 rue Buade, à Québec, ou chez l'auteur, à Montmagny.

LIVRAISON DE TABAC PAR AEROPLANE

Un paquet contenant 50 livres de tabac "Cut Brier" de Macdonald a été envoyé aujourd'hui par aéroplane de Montréal à l'Exposition de Trois Rivières.

L'envoi était accompagné par M. A. Beauchamp de la maison H. Fortier, distributeurs en gros pour la province de Québec de la compagnie W. C. Macdonald, Reg'd Inc.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 25 août 1920.

s prix des viandes fraîches ont va-
n ce sens que les cours qui étaient
ont encore baissé et ceux qui
nt élevés ont encore augmenté.
oeufs sont toujours rares et les prix
ent encore. Le beurre reste ferme.
marché du fromage est très faible.
viandes cuites sont plus chères. Le
hé du poisson est quelque peu dé-
vu cette semaine. Le maquereau
un peu meilleur marché. Le sain-
shortening sont sans changement.

VIANDES FRAICHES

ous cotons:

s vivants	19.00	21.00
orcs préparés—		
aux abattoirs, petits		
90	....	30.50
orc frais—		
t de porc (trimé)	....	0.37½
ges (trimées)	....	0.45½
ges (non trimées)	....	0.41
ules (trimées)	....	0.34
isse de porc (pure)	....	0.26
isse de ferme	....	0.20
oeuf frais—		
Steers et Heifers):		
rtiers derrière	0.28	0.34
rtiers devant	0.18	0.20
res	....	0.46
s	....	0.32
ks	....	0.17
ches	....	0.35
aches)—		
rtier derrire	0.23	0.30
rtiers devant	0.14	0.18
res	....	0.40
s	....	0.28
ks	....	0.18
ches	....	0.18
x (suivant qualité)	0.22	0.28
eaux, 50-80 lbs (en-		
rs), la lb	....	0.32
ton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

ous cotons:

en baril—		
dian short cut (brl)		
ceaux de 26-35	....	55.00
clear fat (brl) mor-		
aux de 40-50	....	52.00
heavy mess (brl)	....	52.00
f plate	....	28.00
f mess	....	25.00
engraissé aux pois	....	48.00
gras, épaule		49.00

VIANDES CUITES

ous cotons:

gue de porc en gelée	0.47
f pressé en gelée, la lb.	0.33
bon et langue, la lb.	0.38
et langue	0.35
les, rôties	0.50
bons cuits	0.66
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—

8-10 livres	.... 0.48

Medium, fumé, la livre:

12-15 livres	.... 0.48
14-20 livres	.... 0.48
20-25 livres	.... 0.40
25-35 livres	.... 0.38½
Plus de 35 livres	.... 0.35½

Bacon—

Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	.... 0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	.... 0.26
Seaux, 20 lbs, la lb.	.... 0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb.	.... 0.27½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27¾	0.28¼
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—

En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.60	0.68

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais

Hadock	0.08	0.09
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	0.20	0.22
Truite	0.23	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	....	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

EPICERIE

Montréal, 25 août 1920.

Le marché du sucre est sans changement. L'avoine roulée et l'oatmeal se maintiennent fermes, mais quelques maisons de gros les offrent avec une réduction de 50 cents par sac. Les cours sont plus bas pour les légumes et les fruits. La grosse récolte de blé

dans l'ouest semble prometteuse pour la farine. Les noix sont sacrifiées. Des prix plus élevés sont presque certains pour les fruits secs. Les balais sont moins chers et il y a quelques changements dans les lignes diverses. L'eau de Javelle augmente de 15 cents la douzaine et est cotée $1.10. Les pelures de fruits nouvelles valent 47 cents la livre pour le citron, 49 cents pour l'orange et 76 cents pour la citronnelle. Plusieurs fabricants de céréales suppriment le privilège de l'allocation du fret pour les expéditions directes en quantités de 5 caisses.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	15.15
Farine de blé d'hiver (baril).	13.90 14.00

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....
Bon, No 2	29.00 30.00
Bon, No 3	27.00 28.00
Paille.	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs).	1.17
No 3 C.W.	1.14½
Extra Feed.	1.14½
No 1 Feed.	1.12½
No 2 Feed.	1.11½

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed.	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	24.00
Acadia, extra granulé.	24.00
St. Lawrence, extra granulé.	24.00
Canada, extra granulé.	24.00
Dominion Cristal, granulé.	24.00
Glacé, barils.	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.).	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.).	24.40
Glacé, 1 livre.	.....
Jaune No 1.	23.60
Jaune No 2 or.	23.50
Jaune No 3.	23.40
Jaune No 4.	23.20
En poudre, barils.	24.10
En poudre, 50s.	24.30
En poudre 25s.	24.50
Cubes et dés, 100 lbs.	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs.	26.50
En morceaux Paris, barils.	24.60
En morceaux 100 lbs.	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs.	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs.	25.00
En morceaux cartons 5 lbs.	25.75
En morceaux cartons 2 lbs.	26.50
Crystal Diamond, barils.	24.60
" " boîtes 100 lbs.	24.70
" " boîtes 50 lbs.	24.80
" " boîtes 25 lbs.	2500
" " caisses de 20 cartons.	25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.10
½ barils.	0.10¼
Kegs.	0.11¾
Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse.	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	7.75

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes.	.... 1.65
Barils	.... 1.68
Demi-barils.	.... 1.70

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé)	6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.00

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.2
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.4
Corn Starch (préparé).	0.1
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie).	0.12
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzain
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.4
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.8
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.3
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.0

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.2
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.4
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.1
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.2
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.2
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.3
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.6

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.8
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.0
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.5
Fèves, Refuges.	....	2.0
Blé-d'Inde (2s).	....	1.5
Betteraves, 2 lbs.	....	1.3
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.7
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.5
Epinards, 3s.	2.85	3.0
Epinards, Can. (2s).	....	1.3
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.3
Tomates, 1s.	1.45	1.5
Tomates, 2s.	....	1.5
Tomates, 2½s.	....	1.3
Tomates, 3s.	....	..
Tomates, gallons.	7.02½	7.0
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.3
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.0
Pois, standards	....	1.0
Pois, early June	1.92½	2.0
Pois, très fins, 20 oz.	....	3.0
Pois, 2s., 20 oz.	....	1.3

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.
Extra fins.	....	30.
No 1. L	....	23.

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.
Pommes, gall., douz.	5.25	5.
Blueberries, 2s.	2.40	2.
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.90	5.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

USINE A SEL WINDSOR, ONT.

The Canadian Salt Co. Limited

WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.
La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE
Faits au Canada.

Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix		0.85
Early Picking		0.90
Meilleures variétés		1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48

Cacao—	La douz.
Boîtes, 1 lb	5.80
Boîtes, ½ lb	3.00
Boîtes, ¼ lb	1.60
Petite taille	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—	
Son, wagons mélangés	54.25
Short, wagons mélangés	61.25
Moulée d'avoine	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.21

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)		12.00
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		3.50
Concombres, manne		6.00
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse		....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple		....
Chou (Montréal) caisse		6.50
Carottes (sac)		1.75
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue (Boston), caisse		5.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe		0.60
Champignons, lb.		1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac		8.00
Oignons rouge, 75 lbs		....
Oignons Texas, caisse		3.00
Oignons espagnols, caisse		....
Salsifis, douz.		0.50
Persil (canadien)		0.75
Piments verts, douz.		0.50
Panais, sac		1.75
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.	1.75	1.80
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Epinards, baril		6.00
Navets, (Québec) sac		2.50
Navets (Montréal)		2.00
Tomates, serre, lb.		0.40
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 25 août 1920.

Les dernières semaines d'août ont trouvé la quincaillerie en gros active et pleine d'espoir. On est décidément optimiste au sujet des perspectives du commerce d'automne et si on peut se procurer les marchandises, il y aura un automne actif. Les prix se sont très fermement maintenus dans la plupart des lignes et nombre d'articles montrent une augmentation. Des augmentations ont eu lieu sur divers rivets. Les tuyaux conducteurs et les tôles ondulées sont plus chères, tandis que les tôles noires ont augmenté d'environ un dollar le quintal. Les articles en verre Pyrex ont augmenté de prix. Les charnières à ressort, le papier d'emballage, les toitures préparées, les papiers de construction sont tous plus chers. Les produits en broche sont rares et le fil doux galvanisé a monté de prix. Les clous coupés et en broche sont très rares et il n'y a aucune apparence de baisse sur un genre ou sur l'autre. Les ardoises, les pompes de citerne, les planches à laver, les tubes en laiton et en cuivre, et le cuivre en feuille sont cotés plus cher. Les poêles et cuisinières vont probablement hausser, en raison de l'augmentation du coke et du fer en gueuse, ainsi que des briques réfractaires pour l'intérieur du foyer. Les armes à feu se vendent bien et il y a eu une excellente demande pour les munitions; les fabricants sont assaillis de demandes du commerce. On s'attend à un automne excellent, car les rapports sur la récolte sont des plus encourageants dans toutes les parties du pays. On serait beaucoup plus rassuré si les marchandises pouvaient s'obtenir plus facilement et en plus grande quantité.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	7.05
No 10	7.15
No 11	7.20
No 12	7.30
No 13	7.40
No 13½	7.45
No 14	7.60
No 15	7.75
No 16	7.90
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	7.10
No 13	7.20
No 13½	7.30
No 14	7.35
No 15	7.50
No 16	7.70

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.00
Acier à machinerie, fini fer	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs	5.65

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	10.95
Calibre 12	11.00
Calibre 14	11.05
Calibre 16	11.15
Calibre 18-20	11.20
Calibre 22-24	11.25
Calibre 26	11.30
Calibre 28	11.45
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	13.00
Calibre 28	12.60
Calibre 26	11.25
Calibres 22 et 24	12
Calibre 20	12
Calibre 18	12
Calibre 16	10
Tôle anglaise:	
Calibre 28	13.00 13
Calibre 26	12.75 13
Calibre 24	12.15 12
Calibre 22	11.80 12
Calibres 18 et 20	11.35 11

Note:—Charge extra de 25 à les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½ 0
Cuivre jaune	0.09 0
Cuivre rouge	0.16 0
Cuivre léger	 0
Retailles de zinc	 0
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00 20
Rebuts mallléables (tonne)	 22
Bouts de tuyaux (tonne)	 14
Plaques de poêles (tonne)	 30
Acier pour faire fondre	24.00 2
Bushelling No 2	10.00 12
Plaques de chaudières	17.00 18
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00 37

TUYAUX FORGES

Acier	Noir les cent	Gal ni pi
⅛ pouce	$6.50	$
¼ —	5.31	
⅜ —	5.31	
½ —	7.10	
¾ —	8.80	1
1 —	13.01	1
1¼ —	17.60	2
1½ —	21.04	2
2 —	28.31	3
2½ —	44.75	5
3 —	58.52	7
3½ —	74.06	9
4 —	87.75	10
Fer forgé		
⅛ pouce	....	
¼ —	5.91	
⅜ —	5.91	
½ —	7.95	
¾ —	9.95	1
1 —	14.71	1
1¼ —	19.90	2
1½ —	23.79	2
2 —	32.01	3

PEINTURE

Mercredi, 25 août 1920

Les fabricants de peinture sont général bien satisfaits des perspecti pour l'automne. Naturellement, il n' pas eu beaucoup d'activité ce moi et les voyageurs se sont tenus éloig de la route depuis quelques semai On espère que vers le 1er septem on commencera à s'occuper de la son d'automne et que les affaires tarderont pas à prendre une bonne t nure. Les tendances des prix sont fermes dans toutes les lignes, à ception toutefois de l'huile de lin,

est plus facile, bien que s'étant maintenue sur la même base de prix que la semaine dernière. Le prix de revient de la plupart des articles fondamentaux est augmenté et de l'avis général, une baisse est peu probable.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	2.60
Par petits lots	2.70

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	1.85	....
3 à 4 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	1.87½	....
3 à 4 barils	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-43
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35
Brandford	**la caisse**
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.55

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputation de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement..

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à oeillères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 1 1-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation.. **$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.

SAMUEL TREES & COMPANY Limited

Manufacturers of Harness Established 1866

42 Wellington Street East, Toronto

C.P.C. pure, couleurs	.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	.4.00
O.P.W. à mur, blanche	.3.60
O.P.W. à mur couleurs	.3.50
Ramsa pure, blanche	.5.40
Ramsay pure, couleurs	.5.15
Martin-Senour, 100% blanche	.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	.4.80
Martin-Senour, Porc paint	.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	.4.90
Sherwin-Williams, blanche	.5.05
Sherwin-Williams, couleurs	.4.80
Sherwin-Williams, à plancher	.4.00
Flat Tone, blanche	.3.60
Flat Tone, couleurs	.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	.5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	.4.00
Mellotone, blanche	.3.75
Mellotone, couleurs	.3.50
Sanitone, blanche	.3.60
Maple Leaf, blanche	.5.55
Maple Leaf, couleurs	.5.30
Maple Leaf, à plancher	.4.75
Pearcy, préparées, blanches	.5.00
Pearcy, préparées, couleurs	.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Messieurs:—

Nous défions toute compétition pour le placement de vos commandes de miroirs avec ou sans cadre. "Livraison prompte" notre motto. Ecrivez-nous et soyez convaincus par vous-mêmes. Petites commandes exécutées avec soin.

Nous manufacturons aussi tous les genres de cadres et moulures. Assortiment complet d'imagerie Religieuse et Profane.

Soyez au nombre de nos clients, et demandez notre voyageur.

La Cie Wisintainer & Fils, Inc.
58 Boul. Saint-Laurent, Montréal, Qué.
Manufacture, 7 rue Clarke.

L'UNIQUE REVUE TRES PRATIQUE

qui sert de renseignement sûr aux importateurs et aux exportateurs italiens et en général à tout homme d'affaires, c'est

"L'ESPORTAZIONE"

qui vient d'être publiée chaque mois, par la maison

L'Impressa Moderna

ABONNEMENTS :

Italie—Frs. 20 par chaque année.
L'étranger—Frs 20 en or chaque année.

MILAN — Via Romagnosi I — MILAN

ADRESSE TELEGRAPHIQUE : LIM.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis

Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

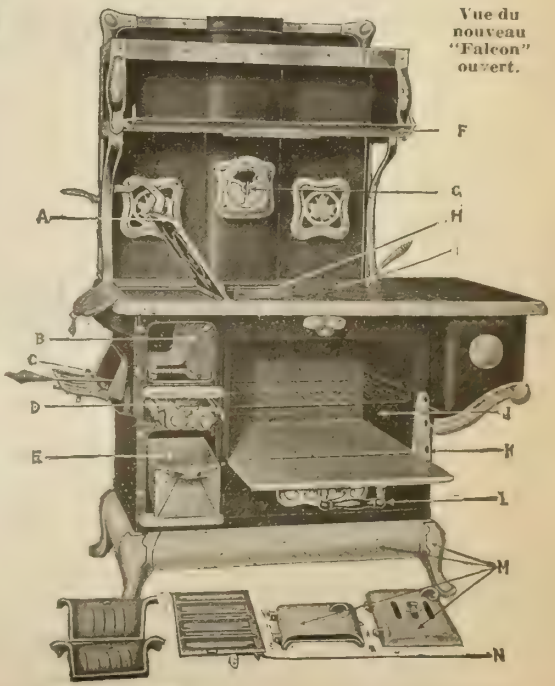
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE ET LES ADMINISTRATIONS.

SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS, BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.

La Cie D'Imprimerie des Marchands Limitée

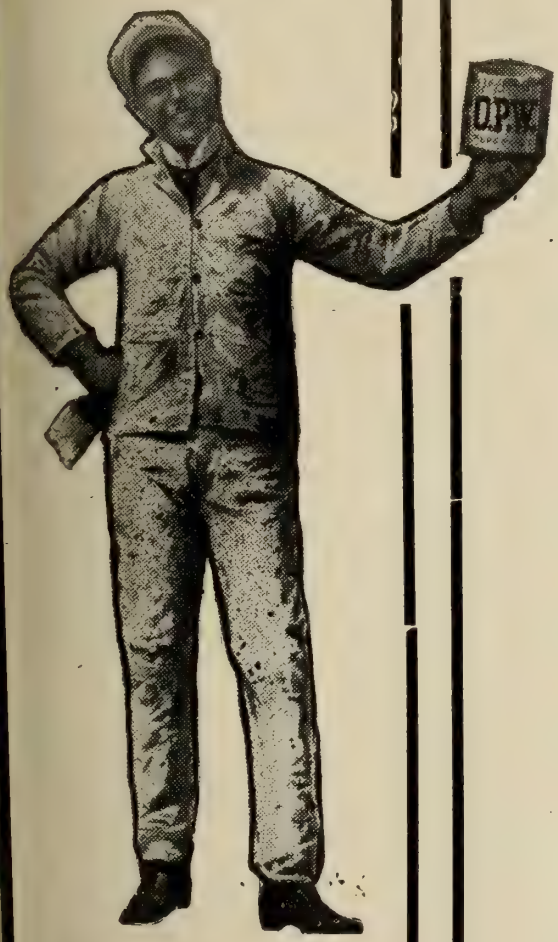
198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"



LES CHANCES D'AFFAIRES DANS VOTRE VILLE

Sont tout aussi nombreuses que partout ailleurs. Avez-vous pensé aux églises et aux autres bâtiments de votre voisinage qui ont besoin de peinture?

Prenez-vous les moyens voulus pour inciter à agir les personnes autorisées dans chaque cas?

Il y a beaucoup de chances de ce genre pour le marchand de O.P.W. parce qu'il y a un produit O.P.W. pour chaque usage, qui fait de chaque usage de peinture un objectif pour le marchand de O.P.W.

Un peu de réflexion, un peu de soin et le développement de vos ressources locales augmenteront considérablement votre commerce de peintures et vernis.

O. P. W. préserve de la dégradation la propriété de vos clients

Commandez aujourd'hui

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Si vous n'êtes pas encore agent— écrivez-nous

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

LE MARCHE BRITANNIQUE

L'Offre et la Demande—Quelques Nouvelles Modes

On s'étonne du ton optimiste des fabricants qui n'ont pas enrégistré une seule commande depuis plusieurs semaines. Ils ne se tourmentent point et ils sont bien sûrs que de nouvelles affaires se présenteront bien avant qu'il leur soit possible d'exécuter les contrats qu'ils ont en mains. Ces dernières semaines on a reçu quelques demandes d'annulation de commandes, notamment de la Chine, mais à l'heure actuelle on n'en entend plus guère; au contraire, des demandes d'accélération de livraison sont plus fréquentes. En ce moment, l'Amérique du sud est probablement le marché le plus réglé, quoiqu'il y ait très peu d'affaires, et presque rien ne se fait en cotonnades inférieures. Les achats pour le commerce de l'intérieur se sont bornés aux besoins immédiats.

Un irlandais a dit: "Les prix sont rabaissés jusqu'à ce qu'on passe des commandes et puis ils se haussent", et c'est là un exposé assez exact de la situation. L'on a obtenu des concessions par ci par là, mais tout porte à croire qu'aussitôt que les achats recommenceront les prix se raffermiront de nouveau. En ce qui concerne les marchandises de couleur il faut tenir compte des frais de la main-d'œuvre récemment augmentés. La teinture et l'apprêt sont plus coûteux, et il est peu vraisemblable que les fabricants puissent accepter moins que les prix cotés il y a deux mois.

La Laine et les Lainages

Il n'y a pas d'amélioration réelle dans le marché des laines, mais il s'est certainement produit un meilleur sentiment et un ton plus ferme. Ceci résulte, non pas d'une augmentation d'affaires, mais d'une demande plus forte pour certaines catégories de laine. L'on a retiré fortement des ventes aux enchères, et beaucoup d'entre les marchandises offertes n'ont pas été adaptées aux besoins du commerce de l'intérieur. La concurrence étrangère se trouve nécessairement restreinte par suite des taux du change adverses, de sorte que les acheteurs ne sont pas à même d'absorber toute la matière première qu'on leur offre.

Une certaine activité se manifeste dans les tissus, mais il n'y a presque pas d'affaires nouvelles. Les filateurs et les fabricants font tous leurs efforts pour observer les dates de livraison, afin de ne fournir aucune excuse pour les annulations d'ordres.

Le Marché des Lins

Malgré l'absence continue de nouvelles affaires importantes, un bon ton règne sur le marché, et les marchands et les fabricants se résignent à la situation. Leur optimisme se base sur la raison, et ils n'admettent pas de doute qu'ils enregistreront assez de commandes pour tenir les choses en marche jusqu'à la fin de cette année.

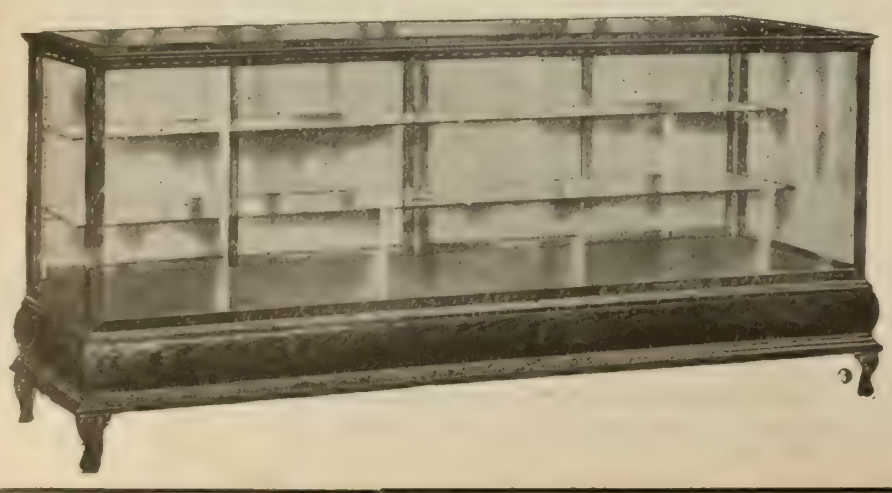
L'exportation des tissus de lin a subi une légère diminution en mai par rapport à celle d'avril, ce qui s'explique en partie par les taux du change défavorables avec le Continent et d'autres débouchés. D'un autre côté, une augmentation considérable a eu lieu dans l'exportation aux Etats-Unis, et les envois récents se sont effectués sur une grande échelle. Il parait qu'à New-York il y a toujours une insuffisance marquée de ces marchandises.

D'après des rapports qui nous sont parvenus, les récoltes de lin en Belgique et en Hollande s'annoncent bien et la récolte irlandaise donne des espérances d'un beau rendement.

La Demande pour la Dentelle

Il est quelque peu difficile de concilier le déclin certain du nombre d'employés dans la dentelle avec le fait que celle-ci jouit aujourd'hui de plus de faveur que jamais. L'explication offerte que les marchandises portées en ce moment étaient commandées il y a longtemps ne résoud pas entièrement l'énigme, puisque tous les centres des modes decrètent que la vogue de la dentelle va encore accroître. Les fabricants et les courtiers attribuent l'absence de nouvelles affaires aux banquiers qui ont encore restreint et resserré les facilités de crédit.

La fausse idée qu'une baisse des prix est imminente semble encore prédominer dans l'esprit des acheteurs étrangers plus fortement que chez l'acheteur anglais. Les acheteurs étrangers ne tiennent aucun compte de la hausse des salaires ni de l'augmentation des frais de la teinture, du blanchiment et du charbon, qui contrebalancent toute baisse qui pourrait se manifester dans le prix du fil. Le fabricant de dentelle n'ignore pas l'effet des prix élevés sur le commerce, mais il n'y peut rien.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.

MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

Les Tribunaux

EMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Vinet vs A. Boisvert, Verdun, $13.
pleau & Gauthier vs John Harper,
-Bernard de Lacolle, $39.
lasmin vs Eustache Dufresne, St-
aurent, $57.
aucel & fils vs J.A. Bonnet, Té-
aultville, $23.
afortune vs Ernest Lambert, $25.
Paquette vs Alex. Marsan, $62.
Parizeau & Cie vs Ludger Vézina,
4.
Therrien vs J. Blainier, $33.
Wiser vs Leo Lannay, $27.
W. Dagenais et al vs Emma Be-
it, $59.
Skelly vs Léonidas Laperrière,
4.
Gauvreau vs Stephen Crabal, $23.
ri J. Gravel vs Wm. Desilets, $10.
Bouchard vs Etienne Robidoux, $15.
Tucker vs John Heany, $15.
de Lorimier vs Mde H. aron et
r, $96.
de Lorimier vs Mde H. Caron et
Valiquette, Ltée,vs Wid. C. Gar-
au, $99.
Lefebvre vs Doda Desrosiers, $14.
Sirois vs Jules Delice, $17.
Meilleur vs Ant. Desnoyers, $16.
hampagne vs Geo. Cadieux, $30.
Beauchamp vs O. Thivierge, $20.
treal Standard Pub. Co. vs G.
ells, $17.
Prevost vs Come Mongeau, $76.
A. National vs Eug. Beaulieu, $60.
Coutlée vs L.J. Labrosse, $36.
Noel vs L.P. Hamel, $42.
Quintal vs J.E. Labelle, $34.
Royer vs Ed. Claron, $21.
Lamoureux vs Elz. Pelletier, Cham-
y Canton, $23.
Archambault vs Armand Delor-
e, Pointe aux Trembles, $18.
Archambault vs W. Flavin, Poin-
aux Trembles, $20.
Coutu vs F. Laurence, Montréal
st, $20.
Desmarais vs Fortunat Leblond,
tation Ste-Cécile, $31.
Caplan et al vs C.E. Lajoie, $42.
aplan et al vs Edgar Bouchard,
3.
Caplan et al vs Emile Bouchard,
6.
Lamarche vs I. Fiset, $12.
Brunelle vs Raoul Tessier, $11.
Routtenberg et al vs Jos. Gau-
er, $48.
Braitholtz vs Antony Lefko, $36.
London vs J. Mines, Jr. $41.
Bonin et al vs Tom Zataruk, $47.
St Maurice vs Edouard Grenier, $25.
Surprenant vs A. Auger, $21.
tner & Kastner vs Henry Mackay,
3.
Steinman vs Art. Robidoux, $15.
Simon & Son, Ltd vs Helleme Ass.
Canada, $50.
ileky vs Henri Beaurivage, $27.
Dubeau vs E. Adam, $15.
odoin vs Geo. R. Godin, $44.
Renault vs Ls Brochu, $35.
Desaulniers vs Ls. Diamantin, $46.
Lesieur vs L.H. Hamel, $47.
Brunet vs A. Desrosiers, $35.
J.F.A. Gaucher vs Wilfrid Tardif,
9.
Feldman et al vs Rosario Pontbri-
nd, St-Hyacinthe, $46.
Meilleur vs Eug. Parent, St-Lau-
ent, $10.

J.E. Ranger vs Ed. Brosseau, Vaudreuil, $30.
de Laval Co. Ltd vs F. Archamault, Repentigny, $25.
O.A. Goyette vs Allan Belgrave, $15.
Canadian Hospital Supply Co. vs C. E. Legault, $26.
J. Drouin vs Ovila Léger, $99.
E. Brunelle vs Ubald Pruneau, $10.
I. Schachter vs Nap. Barrette, $39.
M. Lagacé vs Jos. Ménard alias Bénard, $41.
F. Chartrand vs Jos Lebel, $21.
R. D'Ailleboust vs Michel Johnson, $12.
J. Ferrero vs E.F. Houle, $33.
Masson & Billette vs Adélard Fournelle, $68.
G. Tostink vs Fred. Larche, $20.
A.S. Deguire et al vs Jos Lorange, $15.
Cohen Ltd vs Ls Lévesque, $42.
M.B. David vs Aldéric alias Henri Labelle, $14.
Mde C. Lazare vs H.O.C. Fitzgibbon, $29.
Beaudoin Ltée vs P.H. Bernier, $94.
C.W. Lindsay Ltd vs L. Robert, $36.
Merchants Bank of Can. vs E. Turgeon, $68.
J.U. Perrault vs A. Vézina, $20.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

C. H. Bleau vs R. Desloges, Montréal, $166.
Hurteau, Williams & Co. Ltd vs L.P. Hamel, Montréal, $480.
A. Racicot vs Daoust, Lalonde & Cie Ltée, Montréal, $1062.
J.L. Langelier vs A. Angrignon, Montréal, $347.
Peter Charos vs Can. Liquor Co., Ltd, Montréal, Mirroirs.
Ernest Jasmin vs Charles Norris, South Manch., Conn., Dame Emma Norris, divorced wife of Rybert Young, Holbrook, Mass., $443.
Geo Rabinovitch vs Fong Wye, Fong Yon, Fong Tong, Fong Fung, Fong Pney, Montréal, $900.
Michel Auger vs Philomène, épouse de Xavier Beaulieu, Montréal, $299.
Estate Wm. Cook vs John Calder Marshall, Montréal, $3260.
Adélard Godin vs Evans Bros Ltd, Montréal, $1450.
Georges Nap. Monty vs John Thomas Lewton, Montréal.
Dame Marie-Louise Boudrias, femme séparée de corps de Rosario Fortier vs Ex-parte, Montréal.
Joseph Wrublewski vs Bremmer Norris Co., Ltd, Montréal, $635.
Perron, Taschereau & Co. vs J.O. Decelles, Iberville, $268.
Goodwins Ltd vs W.W. Peper, Montréal, $107.
Hurteau Williams Co. Ltd vs Philippe Lamy, Montréal. $220.
Métropolitan House Furn. Co. vs John McGillevray, Joliette, Louis Langlois, M.E., Montréal, $51.
L. Villeneuve & Co. Ltd vs J.U. Meunier, N.P., Montréal, $415.
Michel Anger vs Dame Philomène Eva Anger, pouse de Xavier Beaulieu, Montréal.
A. Leclair vs Jos. Raoul Dubois, Montréal, Henri Dubois, Dubois & Frère, $607.
W. N. Scroggie vs J.M. Kennedy, Montréal.
J. W. Quipp vs Héritiers de feu Arthur Palmer, Montréal, $325.
Raoul Frappier vs James Shearer, Ltd, Montréal, $1027.
Harry Rosen vs Abraham Shafran, absent, C.P.R. Co., Montréal, New-York Central Co., New York, U.S.A., L. Shafran, Montréal, Sam. Shafran, Montréal, $276.
C. Lavigne vs Delle A. Chevalier dit Lépine, Rivière des Prairies.
Barnet Levin vs Aron Rosenfeld, Fannie Rosenfeld, David Donkner, Montréal, $1004.
William Wilson vs Henri Favreau, Montréal, $760.
Donat Faucher vs Georges Elie Grenier, $141.
Epouse de Norman Gzowski vs Mme Norman Gzowski, Montréal, $472.
Standard Paper Box Co. Ltd vs Phonographe Specialties, Montréal, $112.
Antonine Parizeau vs P. Naoum, Montréal, $361, Alexandre Paulos, Montréal.
Flamand & Robert vs Napoléon Gareau, Montréal, $154.

VENTE PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

C. C. No. 17241—Jos. Perlman & Frères vs Chs Gagnon, 30 Août à 10 a.m., 206 William David — J. E. Coutu.
C. C. No. 8082—O. Martineau & Fils, Ltée vs Edgar Caron, 30 Août à 1 p.m., 2702 Masson—J.-E. Coutu.
C. C. No. 11365—J.-E. Choquette vs D.G. Denis, 30 Août à 11 h. a.m., 539 raig Est—J.-B. Trudeau.
C. C. No. 8101 — L. Hamelin vs A. Dwyer, 28 Août à 2 h. p.m., 129 Murray—Ed. Desroches.
S. C. No. 3757—Mme M. Routtenberg et vir vs H. Yolub, defdt & P. Sopher, T. S. 30 Août à 11 a.m., 1242 Boulevard St-Laurent. Alc. Desroches.
C. C. No. 2114—Wid. M. E. Laflamme vs Pierre Morin, 31 Août à 10 a.m., 208c Déséry—J.-E. Desmarais.
C. C. No. 2969—Elizabeth Hill et vir vs J.-R. Daoust, 28 Août à 10 a.m., 2755 Ontario Est.—Réal Robillard.

UNE SESSION de la Cour du Banc du Roi ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la Cité de Montréal, le vendredi, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elle y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records. **Le Shérif L. J. Lemieux, Bureau du shérif, Montréal, 20 août 1920.**

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC.

Déclaration Raoul Barbeau, 484-485-524 St-Ambroise.
Quittance—Dme Azarie Bédard à Dme Jos. Dionne.
Mariage J. L. C. Curdy à Dlle R. A. Beaulieu.
Obligation Jos. Lavoie à Bégin et Frères, 600A St-Roch Nord.
Mariage Eliu Lescault à Dlle Juliette Racine.
Subrogation J. Bte Côté à Jos. Gagnon, 3914-2 Montcalm.
Testament Dlle Caroline Pichette.
Déclaration Thomas L. Corrigan au Registrateur de Québec, 79 St-Félix.
Obligation—Edr Plante à Dlle Zélia Plante, 740 St-Sauveur.
Mariage John Kane Hackett à Dlle Marie Ant Maheux.
Vente—Le Séminaire de Québec à Philippe Barbeau, 411 V St-Roch Nord.
Vente—Philippe Barbeau à Jos. Voyer, 411 V St-Roch Nord.
Mariage—W. Gagnon à Dlle Evelina Lortie.
Quittance—J. A. Letarte à Théo. Giroux.
Mariage—Jos. Bernard Mooney à Maria Julie Anna Beaulieu.
Quittance—L'hon. Alex. Selkirk Cross à Allison P. R. Kerr.
Bornage Sa Majesté à Succ. Sévère Amyot, 2238 2239 St-Pierre.
Dépôt—Arthur Duval, 989 955 2 A 955 2 B St-Roch.
Obligation—Dme Jos. Dionne à Anais Lechasseur 1-2 ind. 47 St-Roch Nord.
Quittance—J. R. H. Byrne à Dme L. J. Furois.
Obligation—Ulric Trudel à Dlle Alma Laroche, 146 59 148 54 N.-D. de Québec.
Vente—Dme Vve Philéas Caron à Dme A. A. Pouliot, 509 430 St-Roch Nord.
Bail et prom. de vente—Art Pouliot à Eug. Trudel, jr., 509 430 St-Roch Nord.
Vente—F. X. Ratté père, à F. X. Ratté fils, 72 St-Sauveur.
Contrat de vente—Dme Gerda C. Wheeler à Matthew-Kerr Craig, 105 223 224 St-Colomb.
Obligation—Dme Vve F. X. Bernier à R. R. Bergevin, 508 394 St-Roch Nord.
Déclaration—Sir Edouard Philbert.
Quittance—L'Hôpital Général de Québec à Ed. Philbert.
Quittance—Frs Bouchard à Ed. Philbert.
Quittance—Octave Ratté à Dme Vve F. X. Bernier.
Mariage—F. N. Marquis à Dme Justine Lamothe.
Obligation—Louis Couture à Société Prêts et Placements de Québec, 1772 1787 1909 p. S. O. 1910 Jacques-Cartier.
Vente—Thomas H. Brown à Ferd Boucher, 4311 Montcalm.
Vente—F. A. Boucher à Art. Frenette, 4311 Montcalm.
Obligation—Art. Freenette à Jos. Tremblay (Alexis) 4311 Montcalm.
Vente—Ephrem Labonté à Soeurs de la Charité de Québec, 35 739-1-1 Beauport.
Rétrocession—Cam. Cordollaz à Succ. L. D. Morin, 2193 21 4 St-Sauveur.
Main-levée—J. Paradis et al. à L. Couture, 1909 Jacques-Cartier.
Vente—Adjutor Pouliot à E. P. Raymond, 446 Beauport.
Obligation—J. E. Morand à Dme Vve Louis Nap. Morand, p. N. 687 Charlesbourg.
Obligation—Alf. Filioux à Dme Vve Louis Marois, p. E. 466 Charlesbourg.
Main-levée—Dme Vve Ls Marois à Alf. Filioux, 466 Charlesbourg.
Décl. et quitt. Célina Tanguay et Vve Ths Bouchard à Ferd Bouchard.
Vente—Dme Reuth Catherine D. Harvey et al. à Sa Majesté 2337, 2337a Champlain.
Vente—F. X. Vallerand à Pierre Allaire, 511 182 184 St-Roch Nord.
Obligation—Ferd Bouchard à P. et Sim. Racine, 484, 485 St-Roch Nord.
Bail emphy. Hector Authier à A. Pélissier, N. E. 33 rang 9 Figuery.
Vente à réméré A. Pélissier à Hector Authier, rang 9 N. E. 33 Figuery.
Transport Jos. Rancourt à Adél. Caron, rang 9 N. E. 33 Figuery.
Vente—Adél. Caron à Jos. Rancourt, rang 7 24 Figuery.
Mariage Nap. Bédard à M. R. Amanda Trudelle.
Vente—Edouard Phibert à Brasserie Champlain, 684 St-Roch.
Obligation—Didier Côté à Emilien Bordeleau, rang 6-29 La Sarre.
Vente—Quebec County Realty Co. à Edouard Desnoyers, 277-156-157-158-159 279 A 243 244 Charlesbourg.
Obligation Adélard Magnan à J. R. H. Byrne, 700-70 105-83 A Charlesbourg.
Vente—Philéas Lachance à Joseph Breton, 2043-2044 Sa Pierre.
Testament—Dme Frs. Martel.
Déclaration—Alfred F. Martel, 998-1180 St-Ambroise, Valcartier.
Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Dme Frs Ma 998-1180 St-Ambroise, 300 Valcartier.
Quittance André Nadeau à E. O. Lafleur.
Vente Dlles Bédard à Philémon Moisan, 244-2100-2102 Sauveur.
Quittance—Jean Marie E. Landry à H. McBain.

o

Renseignements des Trois-Rivier

BUREAU D'ENREGISTREMENT
Cité et district des Trois-Rivières.

Semaine du 17 au 24 août.

Vente—J.-F.-F. Boulais & al., à Dme Joseph Massé.
Vente—F.X. Vanasse à Maurice Désilets.
Vente—Joséphine Vincent à Ernest Blais.
Obligation—Dme Joseph Massé à Caisse Pop. Mt-Carm
Obligation—Joseph Boisclair à Vve Hercule Houde.
Quittance—Dorilla Lamy & al., à Valois Lafontaine.
Quittance—Bruno Frigon à Napoléon Trudel.
Cession—F.X. Vanasse à Maurice Désilets.
Tranpsort—F.X. Vanasse à Maurice Désilets.
Echange—Thomas Gélinas à Philias Gélinas.
Vente—Théodore Gélinas à Thomas Gélinas.
Vente—Achille Fugère à Albert & Eugène Jacques.
Vente—Arthur Provost à Thomas Paris.
Vente—Arthur Lajoie à Rebecca Carbonneau.
Vente—Oscar Jacob à Albert Lachance.
Vente—Ferdinand Blais à Napoléon Blais.
Vente—Wilfrid Courteau à Alide Isabelle.
Vente—David Dureau à Sévère Gélinas.
Vente—Euclide Ls. Denis à Isidore Baxter.
Vente—Corporation des Trois-Rivières à Théode Pothi
Vente—Adem. Bellerive à Alfred Lampron.
Vente—Emile Lacoursière à Josaphat Grenier.
Vente—J. Adélard Provencher à P.A. Gouin.
Vente—R.B. Baptist à Arthur Diamond.
Vente—Armand Pothier à Lucien A. Aucoin.
Obligation—Augustin Papillon à Wilfrid Filion.
Obligation—A. Pothier & Alide Bourassa à Dme Chare frère.
Obligation—Nap. Duchaine à Zoé Vadeboncoeur & Dm Guillet.
Obligation—Philippe Levasseur à Ludger Jobin.
Obligation—P.A. Gouin à Elzéar Brière.
Obligation—J.B. Godbout à Arthur Levasseur.
Obligation—Albert Chateauneuf à J.H. Ricard & al.
Quittance—Thomas Gélinas à Philias Gélinas.
Quittance—Caroline Griffin à Gaudiose Gravel.
Quittance—Joseph St-Ours à Arthur Dargis.
Quittance—Shawinigan Falls Real Estate à Joseph nière.
Quittance—R.S. Cooke à Dallaire & Pothier.
Quittance—Amable J. Dubé à A.J.B. Robert.
Quittance—Pierre Rochefort à Joseph Desaulniers.
Quittance—Succ. Dme P.L. Hubert à Nap. Duchaine.
Quittance—Succ. Dme P.L. Hubert à Philippe Levasse
Quittance—Paul Robert à Albert Chateauneuf.
Echange—Com. d'Ecoles Trois-Rivières à Fabrique S cile.
Rétrocession—Henri Lefebvre à Emile Lacoursière.
Déclaration sociale:—Prince & Bernarquez.
Donation—Xavier Garceau à Alfred & Paul-Em. Garc
Vente—Jules Balcer à T. R. Ramsen.
Vente—Jules Balcer à C. O. Baptist.
Vente—Adolphe Dufresne à J. O. Lacoursière.
Vente—Louis Marchand à Corp. Scolaire St-Etienne.
Vente—Jérémie Roy à Corp. Scolaire St-Etienne.
Vente—Arthur Beaulieu à S. L. Irving.
Vente—Valère Garceau & ux., à Henri Desjardins et u
Vente—Succ. F.X. & Ach. Bellefeuille à Chs. Bellefe
Vente—Succ. F.X. Bellefeuille à Flora Bellefeuille.
Vente & Bail—Napoléon Lamy à L. T. Laflamme.
Vente—F.X. Vanasse à Ovide Milot.
Vente—Blandine Matteau à Ernest Courdeau.

Vente—Albert Hatt à Edmond Allard.
Vente—L. J. Dostaler à Félix Leclerc.
Obligation—Dme J. E. Thibaudeau à Majorique Bordeleau.
Obligation—Amédée Levasseur à Ars. Clément & Pierre Hébert.
Obligation—J. Ulric Courteau à Edmond Courteau.
Obligation—Agapit St-Pierre à Amable J. Dubé.
Obligation—Alexandre Pelletier à F. A. Verrette.
Obligation—Ovide Milot à Dme Benj. Bourgeois.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme P.L. Hubert.
Quittance—J.H. Ricard à Jules Balcer.
Quittance—Ernest Mercier à Joseph Edouard Perron.
Quittance—Dme Herm. Lagrange à Liboire Dessureault & al.
Quittance—Pierre Hébert à Amédée Levasseur.
Quittance—Germaine Durand à Philippe Levasseur.
Quittance—Aug. Bellefeuille & al., à F.X. Vanasse.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Délia Brault.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Geo. Delage.
Déclaration sociale:—Dusseault & Dusseault.
Cession—Chs. Bellefeuille à Bellefeuille & frère.
Transport—J. N. Vadeboncoeur à Dme Jos. Grenier.
Vente—Ignace Houle à Fortunat Lafontaine.
Vente—L. J. Dostaler à Cie de Logements Grand'Mère.
Vente—H. Normandin à Laurentide Co. Ltd.
Vente—Ad. Gélinas à La Corp. de Grand'Mère.
Vente—Evariste Ricard à H. M. St-Cyr.
Vente—P. E. Blondin à Laurentide Co. Ltd.
Vente—E. J. Cleary à Arclès Bellerive.
Vente—Moïse J. Ferron à Henri Foster.
Vente—Ths Déziel à Sévérin Déry.
Vente—Ad. Deschamps à Dosithé Lavergne.
Vente—Dlle Mina Dufresne à Chs Bourgeois.
Vente—Chs Bourgeois à Richer & Trudel.
Vente—Arthur Levasseur à Aurèle Camiré.
Vente—Dme Polycarpe Lambert à Eric Désilets.
Obligation—Eug. Racine à Adélard Héroux.
Obligation—Henri Foster à MM. & F. Foster.
Obligation—Jos Descoteaux à Flavien Hamel.
Obligation—Richer et Trudel à Marquis & Verrette.
Quittance—Marcus Hanna à S. C. Aboud.
Quittance—Ad. C. Aboud à Markus Hanna.
Quittance—Thomas Déziel à Amédée Déziel.
Quittance—François Dionne à Willie Gélinas.
Quittance—Evariste Ricard à H. M. St-Cyr.
Quittance—Ths Melançon à Eug. Racine.
Quittance—Ls Gignac à Moïse J. Ferron.
Quittance—Achille Carignan à J. Bte Bélanger.
Quittance—Athanase Boisvert à Dame Ad. Déziel.
Quittance—Phil. Vincent à Flore Desrosiers.
Quittance—Dame Jos. Lambert à Jos Raymond.
Transport—Albert Lampron à James McNeely.
Convention & Partage:—Héritiers Nap. Edouard Lajoie.

JUGEMENTS — Cour de Circuit

Tourigny & Frère vs Armand Dessureault, Shawinigan-Falls, $7.00.
Joseph Baillargeon vs Willie Lacerte, Trois-Rivières, $11.00.
Willie St-Arnaud vs Antonio Chauvette, Trois-Rivières, $10.70.
Joseph Baillargeon vs Joseph Labarre, Trois-Rivières, $21.90
Montreal Butchers' Supply vs Hector Pelletier, St-Marc de Shawinigan, $42.21.
La Corp. de Ste-Geneviève de Batiscan vs Lazare Fortin, Ste Geneviève de Batiscan, $60.00.
Michel Longchamp vs Ernest Charest, St-Stanislas, $27.45.
Joseph Fisher vs Alphonse Lupien, Pont-St-Maurice, $41.00.
O. Violy vs Geo. Ducette, Trois-Rivières, $13.77.
Adolphe Lambert vs Ovila Doyon, Shawinigan-Falls, $14.00.
Montreal Butchers' Supply vs Jeffrey Gervais, La Tuque, $40.00.
J. W. Chavanelle vs Antonio Dubé, Trois-Rivières, $21.30.

Renseignements de Sherbrooke

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Semaine finissant le 21 août 1920.

ACTES DE VENTE

J. M. Boisvert à Dame Cléophas Saulnier, lot 313 Orford. Prix $3,500, payés.
J. B. Pruneau à Dame W. F. Hetherington, partie lot 516 Orford. Prix $230, payés.
W. E. A. Brooke à G. C. Brooke, moitié indivise du lot 69, Quartier Nord. Prix $450, payés.
Alfred Jetté à Oliva Jetté, lot 28c et ½S. 28b rang 8, Ascot, Prix $4,000.
Dame Joseph Gariépy à Alphonse Lepage, parties lot 893, Quartier Est. Prix $1,600, payés.
W. J. Cameron à J. A. Cameron, moitié indivise de ½ O. du lot 570 quartier Nord. Prix $1,000, payés.
Sherbrooke Real Estate Co. à Joseph Krakowski, lot 7-245 quartier Sud. Prix $400, payés.
Dame Mark Leadbetter à W. H. Pridden, lot 826, quartier Est. Prix $2,400, payés.
W. A. Edgecombe à W. G. Snow, partie lot 23, Waterville. Prix $75, payés.
H. W. Fowler à W. G. Snow, partie lot 23, Waterville. Prix $2,200, payés.
Edmond Salois à Dame Wenceslas Bilodeau, lot 253 Orford. Prix $550, payés.
Eusèbe Larose à Joseph Labrecque, lot 7-239 quartier Sud. Prix $1,000, payés.
Joseph Labrecque à Henry Ward, lot 7-239 quartier Sud. Prix $2,025, payés.
François Garant à Olivier Proulx, lots 584 et 574 Orford. Prix $2,250, payés.
Moïse Fontaine à Honoré Lapointe, partie lot 317 Orford. Prix $2,500; $1,500, payés.
Henri Lachance à Etienne Roy, partie lot 370 Orford. Prix $3,400, payés.

HYPOTHEQUES

Wilbrod Bibeau à François Demers pour $3,000, affectant ½ S. 84 quartier Centre.
E. O. Grundy à Sherbrooke Loan & Mortgage Co., $3,000, affectant lots 771, 772, 773 et partie 775 quartier Nord.
Alphonse Lepage à Bruno Courchesne pour $2,500, affectant partie lot 893 quartier Est.
J. A. Cameron et al, à Dame Hugh Connor, pour $1,000, affectant ½ O. lot 570 quartier Nord.
J. H. Bryant Limited à Sherbrooke Loan & Mortgage Co., pour $20,000, affectant lot 1277 et partie lot 1245 quartier Sud.
W. H. Pridden à W. W. Shaw pour $1,200, affectant lot 826 quartier Est.
Eusèbe Fontaine à The Ogilvie Flour Mills Co. Lted, pour $25,000, affectant lot 560 et 338 quartier Nord.
Olivier Proulx à Alphonse Bisson pour $2,250, affectant lots 584, 574 et partie 630 Orford.

DECHARGES

H. E. Thompson à Dame Walter Kinkead de l'hypothèque du 11 mai 1920.
Succession D. McManamy et al à Dame Jane Tracy de l'hypothèque du 28 septembre 1909.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à J. E. Poutré de l'hypothèque du 10 mai 1912.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à F. W. Lord de l'hypothèque du 31 octobre 1917.
Abel Demers à Hébert & Fortier de l'hypothèque du 16 février 1920.
Dame C. A. Schoff à Alfred Beaudin de l'hypothèque du 8 juin 1910.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Joseph Krakowsky de l'hypothèque du 11 mai 1920.
I. W. Browne à H. R. Ross de l'hypothèque du 14 septembre 1917.
J. J. Parsons à H. W. Fowler de l'hypothèque du 15 juillet 1920.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Eusèbé Fontaine de l'hypothèque du 28 avril 1920.
Joseph Paré à Joseph Rouillard de l'hypothèque du 9 octobre 1908.
Dame Alphée Bernier à Henri Lachance de l'hypothèque du 26 novembre 1917.
Joseph Boissonneault à François Garant de l'hypothèque du 22 février 1910.
Alphonse Bisson à Henri Lachance de l'hypothèque du 3 mai 1919.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Edward Coates, avec transmission affectant les lots 7b rang 2 et 10b rang 3 Compton, légués à Dme Edward Coates. Recu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession d'Edward Coates.
Testament de Dame Henry Roy, avec transmission affectant lot 26e rang 4 Ascot, légué à Henry Roy. Recu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y

a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Henry Roy.

Acte de tutelle nommant John Broderick tuteur à Béatrice A.-L. Languedoc, enfant mineure de feu M. & Mme O.-L. Languedoc.

Procuration par Dame Joseph Gariépy (née Gendron/ à Arthur Gendron, donnant pouvoir de vendre parties lot 893 quartier Est à Alphonse Lepage.

Contrat de mariage entre Robert Lavers et Dame Mary Maud Astbury, veuve de Frederick Bennett, stipulant séparation de biens.

Bail par P. N. Zacaib à S. Zacaib & Co. pour 3 ans et 6 mois de partie du lot 64 quartier Centre, pour $1,890.—pour ledit terme.

Bail par la Cie de Frais Funéraires des Cantons de l'Est à P. N. Zacaib pour 5 ans de partie du lot 64 quartier Centre, pour $3,900.—pour ledit terme.

Bail par Noel E. Brooks à F.P. Hooiahan pour 3 ans de partie du lot 969 quartier Nord pour $600.—par an pour ledit terme.

Bail par Charles H. Fletcher à Whiting & Davis Company pour 3 ans et 7 mois de partie du lot 680 quartier Nord, pour $4,300 pour ledit terme.

BREF EMIS (Cour Supérieure)

Geo. Delorme vs C. Wah. Sherbrooke, $297.00.
Dame L. Lapointe vs La Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, $15,000.00.
J. H. Lane vs G.F. Aylmer Brooke, Richmond, $124.30.
F. Cloutier vs Ovila Côté, Lavenir, $197.00.
L.A.S. Plamondon vs Louis Auclair, Sherbrooke, $242.00.
Gunns Ltd. vs Geo. Hewitt, Rock-Island, $507.08.
Geo. A. Sayehik vs Albert Kakaib, Sherbrooke, $193.00.
E. Beaudoin vs Gen. Lbr. & Mfgr. Co., Sherbrooke, $3,042.00.
Jos Beaudoin vs L. Duplin, East-Angus, $200.00.
C. Poirvin vs Louis Joncas, Sherbrooke, $5,968.00.
E. Côté vs N. Therrien, St-Edwidge, $199.00.
G. Martel vs G. Tratte, Magog, $114.00.
Cie, Tabac Montcalm vs Charest & Cie, Sherbrooke, $174.90.
C. P. Dubuc & al vs J.R. Bergeron, Magog, $204.00.
A.L. McIver vs John A. Ord, Bury, $260.75.
The J. B. Goodhue Co. vs J. J. O'Malley & A. B. O'Malley, Onslow Corner, $208.68.
E. Rioux vs M. Thabet, St-Georges, Beauce, $18.80.
B. J. Taylor vs C. R. Hamilton et al, Tomifobia, $315.54.
H. Dubois vs B. Coats, Cookshire, $282.80.
Gillman Bros. vs. Pte St-Charles Junk Shop, Montréal, $503.10.
J. A. Toupin vs H. Ouellette, Disraeli, $171.74.
A. Tourigny vs J. A. Beaudoin, Sherbrooke, $1,000.00.
A. Gérin vs D. Guyon et al, Beraston, $109.80.
D. S. Caron vs Jos. Lanctôt, père et al, Compton, $127.30.
Scott Bros vs O. Toupin, Scotstown, $297.88.
J. C. Gagné vs A. Denault, Orford, $109.00.
J. Therrien vs L. Robitaille, Ste-Claude, $2,800.00.
C. Tremblay vs L. Pelchat, Compton, $999.00.
N. Bellerose vs Jean Boissonneau, St-Camille, $226.99.
O'Donnell et Morissette vs R. Bachand, Waterloo, $205.00.
Standard Chem. & Iron Co. vs H. Caron, East-Broughton, $150.36.
P. Beauregard vs P. Demers, Melbourne, $241.95.
A. T. Doherty vs R. M. Gordon, Ascot, $135.90.
Denault G. & P. Co. vs J. V. Bélanger Mining Co., Black Lake, $129.50.

COUR DE CIRCUIT

La Cie de Placements de Sherbrooke Ltée vs L. Monfette, Ham Sud, $26.00.
La Cie de Placements de Sh. Ltée vs E. Lamy, St-Paul de Chester, $22.00.
La Cie de Placements de Sherbrooke Ltée vs J. Mathieu, St-Evariste, $26.50.
La Cie de Placements de Sherbrooke Ltée vs T. Beaudette, North Hatley, $25.50.
La Cie de Placements de Sherbrooke Ltée vs F. Auclair, Sacré-Coeur de Marie, $35.50.
F. Campbell vs M. Rappaport, Sherbrooke, $31.90.
W.W. Swallow & al vs O. Houle, Sherbrooke, $38.08.
Cie L. Biron & Fils vs H. Spencer, Sherbrooke, $16.00.
M. R. O'Donnell vs A. Gagnon, Sherbrooke, $45.90.
D. W. Stenson vs J. Dupont, Orford, $57.30.
Echenberg Bros. vs H.L. Olivier, Orford, $65.82.
Worthington & Borlase vs Dame C. E. Berge, Lennoxville, $38.30.
P. E. Beaudoin vs O. Elie, Sherbrooke, $14.71
A. Veilleux vs Corporation of the township of Barnston, $10.
Webster Motors Ltd. vs G. D. MacKinnon, Sherbrooke, $20.70.
W. Allatt vs E. Cross, Sherbrooke, $16.32.
T. Brazenall vs John Kingsley, Bulwer, $11.50.
L. Lavoie vs L. Bourassa, Bromptonville, $42.64.
J.O. Vaillancourt vs F. Couture, Sherbrooke, $24.36.
Alex. Ames & Sons vs A.T. Leech, Sherbrooke, $45.52.
Humphrey Co. vs B. A. Dugal, Sherbrooke, $76.
Denault G. & P. Co. vs A. Charest, Acton Vale, $24.00.
T. Dion vs Geo. Sample, Lennoxville, $19.87.
Gen. Lbr. & Mfg. Co. vs Noel Lacroix & al, Sherbrooke. $71.72.
A.J. Marcoux vs F. J. Paquin, St-Edwidge, $70.40.
J.H. Dionne vs W. Grenier, Disraeli, $70.35.
Codère & Fils Ltée vs E Charbonneau, Montréal, $5.18.
Denault G. & P. Co. vs Wong Wing, Sherbrooke, $40.21.
J.M. Nault Ltée vs O. Fortier, Sherbrooke, $40.35.
A.C. Demers vs F.A. Moores, Asbestos, $70.19.
V. Guay vs R. Thibault, Sherbrooke, $4.50.
L.R. Willard vs J. Riddock, East-Angus, $38.00.
Gariépy & Cabana vs H. Bissonnette, Chartierville, $70.85.
J. Rosenbloom vs D. Cloutier, Sherbrooke, $25.75.
F. Choron vs. G. Robert, St-François-Xavier de Brompton, $25.25.
F. Choron vs J. Nadeau, St-Adrien, $90.00.
F. Choron vs A. Garand, Bromptonville, $46.50.
O'Donnell & Morrissette vs A. Tremblay, Weedon, $59.34.

Ventes par les Shérifs de la Province

GASPE

Dame Catherine Maxwell et al. vs John Ritchie et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de Newport, le 24 septembre 1920, à 2 heures de l'après-midi.

La Corporation de St-Godefroi vs Young et al. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Godefroi, le 9 septembre 1920, à 11 heures du matin.

Thomas Lacoursière vs Marie-Anne Casaubon. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Patrice de Rawdon, le 2 septembre 1920, à 10 heures du matin, heure solair.

KAMOURASKA

Didier Ouellet vs F. Joseph Dumont. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Honoré, comté de Témiscouata, le 22 septembre 1920, à 11 heures du matin.

MONTMAGNY

Roy Alexander Morrison vs Honoré Pouliot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Juste de la Bretonnière, le 9 septembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

La Ville de Montréal-Nord vs Trefflé Bastien. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 24 septembre 1920, à 10 heures du matin.

J. M. M. Duff vs Michael Minogue ès-qual. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 23 septembre 1920, à 10 heures du matin.

La Ville de la Pointe-aux-Trembles vs Joseph Poissant. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 22 septembre 1920, à 10 heures du matin.

A VENDRE

Magasin général à vendre, avec ou sans stock, logement et dépendances. Très bon site pour modiste. Vendra à prix modéré. Se retire des affaires. S'adresser à NAP. DORE, St-Urbain de Châteauguay, P.Q.

BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

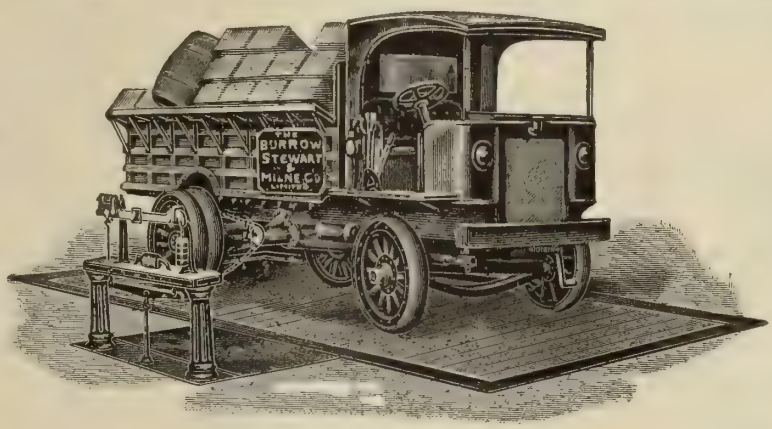
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à letttres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.
Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—**nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. **Toronto: 48 et 50 Lombard St.**

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

La Construction

AMQUI

Soumissions demandées pour école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: A. Beaulieu. Architecte: Oscar Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Soumissions reçues par le secrétaire-trésorier jusqu'au 5 septembre. Plans et spécifications chez l'architecte.

BATISCAN

Résidence $6,000.—Propriétaire: Philippe Lanouette. Entrepreneur général: Adhémar Paquette, St-Casimir, P. Q.

Résidence $5,000. Propriétaire: Vve François Lehouiller. Travaux à faire à la journée.

CHICOUTIMI

Habitations ouvrières.—Propriétaire: conseil municipal. Architecte non encore désigné. Le gouvernement a accordé un prêt de $300,000 pour la construction des habitations ci-dessus.

EAST ANGUS

Eglise $304,000. Architectes: Audet & Charbonneau. 194 Parc Georges-Etienne Cartier, Montréal. Granit et pierre de taille: A. L. Bussières, St-Sébastien. Entrepreneur général: Jos. Gosselin Lted, 95 rue Dalhousie, Lévis.

HULL

Magasin $3,000. Propriétaire: Dame A. Landry, 7 rue Ladouceur. Magasin occupé par A. Ouellette, chaussures. Récemment détruit par le feu. Sera reconstruit immédiatement.

LACHINE

2 résidences semi-détachées $14,000. 44ème rue et avenue Brewster. Propriétaire, entrepreneur général et charpente: Thos. D. Lonergan, 301 rue Université. Montréal. Architecte: J. F. Huot, 303 rue Université. Montréal. Toiture: Standard Paint Co. of Canada, 52 Square Victoria. Electricité: M. Bellefeuille, Lachine. Plomberie et chauffage: J. A. Dubois, Lachine. Peinture: J. A. Jolicoeur, Lachine. Plâtrage non encore accordé. Pas de matériaux requis.

LASALLE

Ecole protestante. Architecte: C. R. Tetly, 313 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: W. E. Bell 41, 34e Avenue, Lachine. Achète matériaux et donne sous-contrats pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et peinture.

LA SARRE

2 ponts $7,000. Propriétaire: conseil municipal. Ingénieur: M. Henry, Ministère des Routes, Québec. Travaux à faire à la journée.

LOUISVILLE

Réparations à l'église (chauffage). Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Chauffage: Brunelle Furnace & Boiler Co., Yamachiche.

MASCOUCHE

Plans préparés pour collège $2,500. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions seront demandées vers le 15 septembre.

Empierrement des routes $1,300. Ingénieur: M. Rocher, Berthierville. Travaux à la journée sous la surveillance de l'ingénieur.

MONTREAL

Ecurie $4,500. Propriétaire: H. Rosenfield, 2571 avenue Papineau. Entrepreneur général: B. Despaties, 3315 rue Christophe-Colomb, Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui demande immédiatement prix pour briques.

Résidence $3,500. Coin des rues St-Maurice et Ange-Gardien, Montréal-Nord. Propriétaire: Dame N. Houle, 51, 2e avenue. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire demande immédiatement prix pour ciment.

Résidence $4,000, rue Denormanville. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, électricité, plâtrage et peinture: M. Zichelle, 1693 rue Denormanville, Contrats à accorder pour toiture, plomberie et chauffage. Prix demandés immédiatement pour briques, peinture et appareils d'éclairage électrique.

Agrandissement et réparation du Bureau de Poste Central, rue St-Jacques. Entrepreneur général: P. Lyall & Sons Constr. Co. Lted, 120 rue St-Jacques. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Agrandissement et réparation de fabrique de confitures et marinades. Propriétaire: A. Raymond, 520, rue Panet. Entrepreneurs généraux: A. & D. Boileau, 546 rue Fabre. Toiture et électricité: J. A. Francoeur & Cie, 539 rue Fabre.

Eglise et école $90,000. (Parc Crystal). Architecte: J. H. Caron, 284 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général, fondation et charpente: A. & D. Boileau, 546 rue Fabre. Contrats à accorder pour acier, toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Ecole St-Michel, $228,400, rue Clark, près St-Viateur. Architecte: Vautrin & Bernier, 92 rue Notre-Dame Est. Entrepreneurs généraux, maçonnerie et ciment armé: A. & D Boileau, 546 rue Fabre. Contrats à accorder pour acier, toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Entrepôt $70,000. Propriétaire: Laporte-Martin Ltée, 584 rue St-Paul, Ouest. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneurs généraux, maçonnerie et ciment armé: A. & D. Boileau, 546 rue Fabre. Contrats non encore accordés pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Reconstruction de théâtre, $150,000. Propriétaire: Loew's Montreal Theatres Lted. Architecte: Thos. Lamb, 263 rue Yonge, Toronto. Entrepreneur général: Atlas Construction Co. Lted, 37 rue Belmont. Acier: Phoenix Bridge & Iron Works, 83 rue Colborne. Charpente: Traversy Lted, 136 avenue Papineau. Chauffage et plâtrage: Conroy Bros., 291 rue Centre. Plancher en tuile: Levy & Co., New-York. Peinture et vitrerie: Pilkington Bros. Lted, 8 ruelle Busby. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à fabrique, $8,000. 814 rue Notre-Dame Ouest. Propriétaire: Northern Electric Co., 121 Shearer. Architecte: W. J. Carmichael, Longueuil. Entrepreneur général: F. G. M. Cape Co., Lted, 10 rue Caâhcart. Acier: Phoenix Bridge & Iron Lted, rue Colborne. Charpente: F. Tremblay & Cie, 400 rue William. Installation de six portes d'expédition et de cloisons intérieures. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

42 résidences, 168,000. Chemin de la Côte-des-Neiges. Propriétaire et entrepreneur général: Senneville Development Co., 371 Chemin de la Côte-des-Neiges. Reçoivent prix pour matériaux. Contrats à accorder pour toiture, électricité plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Boulangerie $6,500. 176 rue St-Denis Propriétaires: Kerhulu & Odiau, 174 rue St-Denis. Architecte:: R. Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Entrepreneur général: L. Beaudry, 1836 rue Jeanne-Mance. Fera faire les travaux à la jojurnée. Demande immédiatement prix pour briques.

Bureau et entrepôt: $126,000. Rue Mayor. Propriétaire: Canadian Amusement Co. Architecte: Septimus Warwick, 390 rue Sherbrooke Ouest. Entrepreneur général: Anglin Norcross Co. Lted, 65 rue Victoria. Marbre et tuile: Smith Marble & Construction Co. Lted, 1145 Avenue Van Horne. Balance des trtavaux à la journée.

Résidence $6,000. Propriétaire: Phientrepreneur général: D. Vaillancourt, 1028 avenue Galt. Pourra accorder contrats pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Demande immédiatement prix pour briques.

Hangar et écurie. Propriétaire et entrepreneur général: Aetna Biscuit Co., 245 avenue Delorimier. Achète matériaux et pourra donner sous-contrat pour électricité.

Agrandissement d'usine. Propriétaire: Consumers Glass Co., 56 avenue Westminster. Entrepreneur général: A. F. Byers, 340 rue Université. Acier: Dominion Bridge Co., Lachine. Balance des travaux à faire à la journée.

Chambre des chaudières, $6,000. Propriétaire: Séminaire de St-Sulpice, 66 rue Notre-Dame ouest. Architecte et entrepreneur général: Modern Heating X Engineering Co., 83 rue Bleury. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

3 résidences, $15,000. Avenue Cadillac. Propriétaire et entrepreneur général: E. Mayer, 1985 rue Bordeaux. Fera probablement faire tous travaux à la journée. Pourra accorder contrats pour électricité. Serait intéressé à recevoir prix pour briques, bois, fournaise, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Réparations à résidences $6,000. Propriétaire: D. R. Brown, 728 avenue des Pins. Architecte: D. R. Brown, 285 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: A. F. Byers, 340 rue Université. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

QUEBEC

Agrandissement à hôtel et résidence, 167 rue St-Jean. Propriétaire: A. J. Pelland, 161-165 rue St-Jean. Travaux à faire à la journée.

Agrandissement de résidence, $6,000. Rue St-Cyrille. Propriétaire et entrepreneur général: Léon Nadeau, 26 avenue Cartier. Travaux à faire à la journée par le propriétaire

RADNOR ST-MAURICE

Grange et étable $4,000. Propriétaire et entrepreneur général: Moïse Héroux.

STE-ANNE DE CHICOUTIMI

Magasin et résidence, $5,000. Propriétaire: Jean Boucher. Entrepreneur général: Osias Gauthier.

Ecole, $50,000. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Phydime Gauthier. Architecte: A. Lamontagne, Chicoutimi. Entrepreneur général: E. Tremblay.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

CES produits de Barrett sont largement annoncés dans les publications agricoles et techniques de chaque province. La demande créée par cette publicité, ajoutée aux besoins de milliers de consommateurs qui ont déjà constaté la supériorité de ces produits, signifie des ventes faciles pour les marchands qui sont prêts à saisir l'opportunité. Nous pouvons remplir vos ordres promptement, si vous nous les adressez MAINTENANT.

Toiture Caoutchoutée Everlastic

C'EST la toiture en rouleaux qui se vend le plus sur le marché canadien.

Elle est aimée des consommateurs parce que son prix modéré et son long usage procurent une sérieuse économie.

Elle est aimée des marchands, parce que les ventes rapides et les clients satisfaits signifient de plus grands bénéfices et plus d'affaires.

De longues années d'expérience dans la fabrication et l'emploi de matériaux soigneusement choisis assurent la haute qualité uniforme de la toiture caoutchoutée Everlastic. Elle est toujours bonne.

La toiture caoutchoutée Everlastic se fait en trois pesanteurs: légère (1 pli), moyenne (2 plis) et lourde (3 pplis) et est mise en rouleaux contenant 100 pieds carrés. Les clous et le ciment sont emballés avec chaque rouleau.

Ciment Liquide à Toiture Everlastic

POUR restaurer les vieilles toitures usées en feutre ou caoutchoutées, le ciment liquide à toiture Everlastic est positivement sans égal. Il est facile à appliquer et forme une surface neuve qui est unie, résistante, imperméable et si durable qu'elle rend la vieille toiture bonne pour plusieurs années de service.

Bien que le Ciment liquide à toiture Everlastic soit un produit relativement nouveau, les propriétaires n'ont pas tardé à reconnaître sa valeur et il se vend bien partout.

Si vous voulez épargner de l'argent à vos clients, vous n'avez qu'à leur vendre ce produit remarquable de Barrett.

Le Ciment liquide à toiture Everlastic se vend prêt à l'usage en paquetages de différentes dimensions allant de la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 10 gallons.

La marque de fabrique BARRETT représente des produits de haute qualité, des prix modérés et de bons rapports.

Il est payant de tenir des marchandises portant l'étiquette de BARRETT.

Les autres produits de Barrett sont: Creonoid (Huile à mouches) destructeur de poux et pulverin à vaches, Ciment plastique à rapiécer Elastigum, Peinture élastique au carbone Everjet.

ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.S. SYDNEY, N.S. — The Barrett Company LIMITED — MONTREAL WINNIPEG — TORONTO VANCOUVER

CROWN

Une ligne complète de produits de peintur

Notre établissement a conservé une place proéminente dans la fabrication de la peinture depuis soixante dix-huit ans. Pendant ce temps nous avons acquis une grande expérience et nous avons ajouté des ressources et des facilités qui nous donnent tout avantage pour répondre aux besoins des consommateurs de peinture, pour l'usage commercial ou domestique, dans le monde entier.

Nous avons pris pour méthode de contrôler, autant que possible, toute la matière première qui entre dans nos produits.
Nous estimons que c'est la seule façon qui nous permette de maintenir d'une façon permanente la haute qualité que nous avons établie pour les PRODUITS DE PEINTURE CROWN DIAMOND.

Nous corrodons nous-mêmes notre blanc de plomb. Nous produisons nous-mêmes nos couleurs sèches, nous importons directement nos produits chimiques des quatre coins du monde et nous broyons nos peintures.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

DIAMOND

absolument pratiques et éprouvés

Par cette méthode nous avons le contrôle continu pratiquement de tous les matériaux qui entrent dans nos peintures, permettant d'obtenir la qualité la meilleure et constamment uniforme en même temps qu'une vaste production.

Des épreuves sévères, physiques et chimiques, sont faites à diverses phases de la fabrication de nos peintures, vernis et produits similaires, de sorte qu'il n'est jamais possible à un produit inférieur d'arriver jusqu'au consommateur.

Vous pouvez acheter les PRODUITS DE PEINTURE CROWN DIAMOND en toute confiance, car il n'y a aucune peinture faite ailleurs qui puisse donner de meilleurs résultats ou qui ait supporté les sévères épreuves pratiques auxquelles les PEINTURES CROWN DIAMOND ont été soumises.

Nous avons des facilités spéciales pour le commerce d'exportation et nous avons des représentants dans nombre de pays étrangers. Ecrivez-nous aujourd'hui et nous nous ferons un plaisir de vous renseigner complètement sur la ligne complète de PEINTURES CROWN DIAMOND et sur notre capacité exceptionnelle pour remplir les ordres d'exportation.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842. MONTREAL.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES ET VERNIS "CROWN DIAMOND":— Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John; Farquhar & Gill, Vancouver, C. A.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 356

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples paz suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

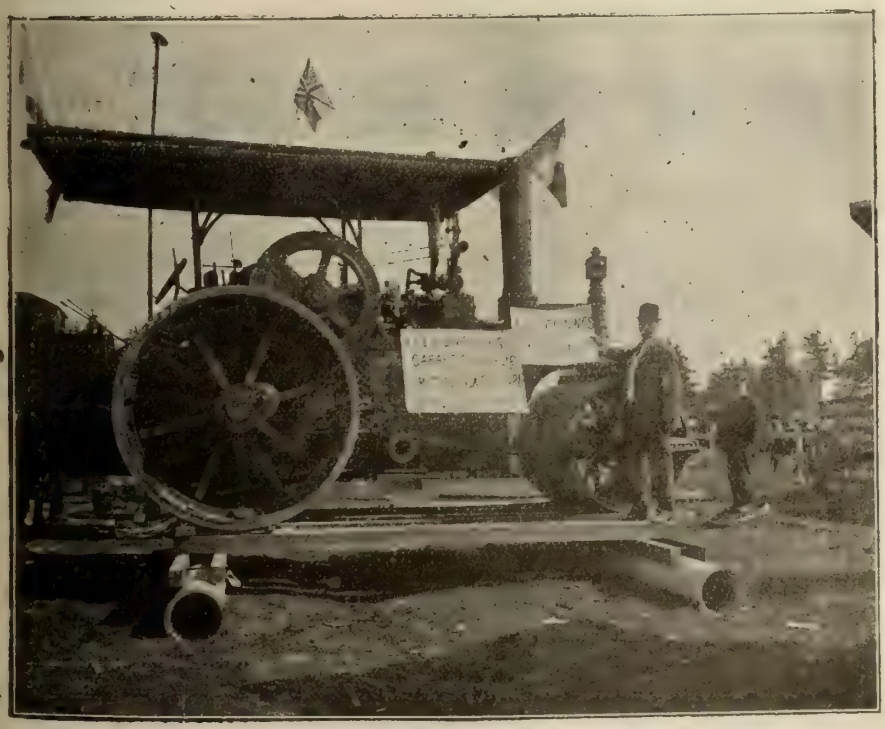
Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario



Epreuve faite à l'Exposition de St-Hyacinthe. Deux tuyaux de deux pouces et demi ayant soutenu pendant 48 hrs sans la moindre détérioration un rouleau à vapeur de 16 tonnes.

LES TUYAUX EN METAL PLISSE POUR PONCEAUX

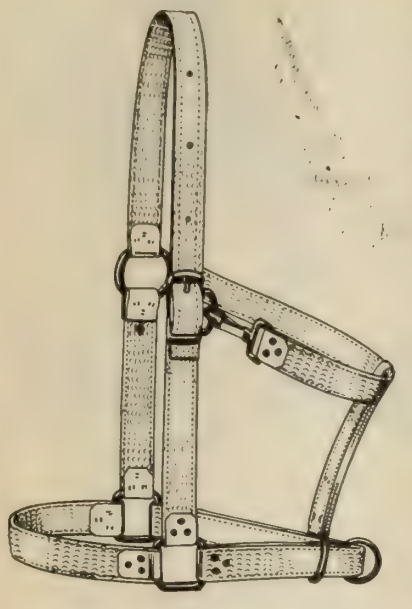
BREVET
MOORE & BALL"

n'ont pas leur égal comme force et durée.
Les joints perpendiculaires et les plis rendent impossible la submersion.
Les tuyaux en métal plissé sont expédiés en sections facilement ajustables sur le terrain. Ils ne rouillent pas, ne se brisent pas et ne sont pas affectés par la gelée.
Installation facile. — Prix inférieur à celui de tous les autres conduits manufacturés.

The Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Limited
ST-JEAN P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les licous de Sangle Griffith



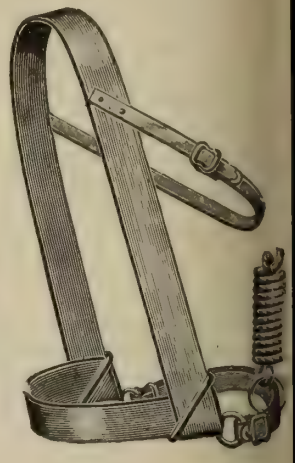
Ces deux licous en sangle sont splendides pour les usages ordinaires.

Le No 1 à droite est fait en sangle de 1½ pouce avec courroies de gorge et de menton de ¾ de pouce.

La douzaine.....$6.00

Le No 5 à gauche dans le style à six anneaux avec des sangles brunes fortes de 1¾ pouces, solidement rivées, la couronne renforcée avec du cuir.

La douzaine.....$7.50



Ecrivez pour avoir le catalogue complet des Spécialités de harnachement de Griffith à

G. L. Griffith & Sons Limited "TOUJOURS EN TETE" Stratford, Ont.

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Ford

Le Touring Car Standard

a tous les perfectionnements que vous pouvez exiger sur une voiture de grand prix.

Capote manoeuvrable par un seul homme avec attache-rideaux à fermoirs, et châssis vitrés à l'arrière.

Pare-vent incliné à double ventilation.

Jantes démontables.

Support pour pneus.

Pneus arrière antidérapants.

Poignées de porte en cuir.

Bouton de la corne d'alarme fixé sur le haut de la tige de manoeuvre.

Nouvelle disposition des sièges pour donner le maximum de confort dans le voyage.

Phares munis de lentilles non-éblouissantes du modèle approuvé.

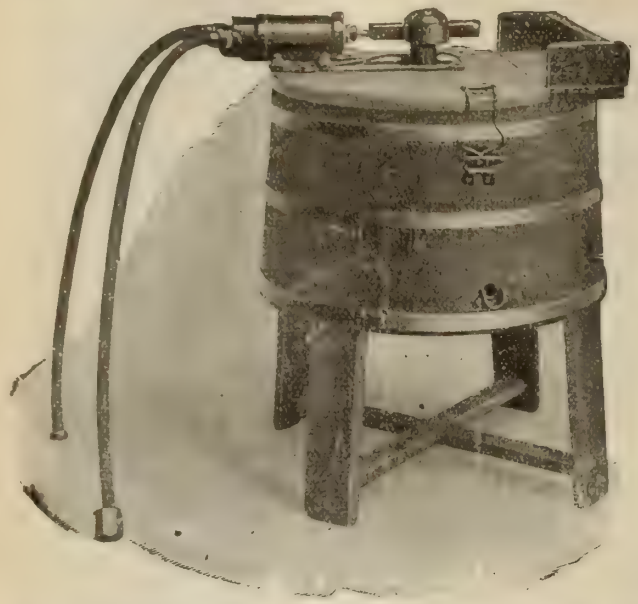
Démarrage électrique et installation de lumière fournis sur demande, avec supplément de prix.

24

Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford, Ontario

Machine à laver Connor avec moteur à basse pression



La machine à laver actionnée par l'eau, la plus populaire et la plus satisfaisante sur le marché. Pourquoi ne pas la faire essayer à une cliente quand les autres machines ne lui donnent pas satisfaction?

Ecrivez-nous pour avoir les prix de notre ligne complète.

J. H. Connor & Son, Limited

OTTAWA Maison fondée en 1875 CANADA

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P.

Blanc de Plomb

Marque Tiger

Le bon blanc de plomb forme la base de toute bonne peinture qui est le plus efficace de tous les protecteurs de surface. Ceci est également vrai pour les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur. Leur durée dépend absolument du plomb.

Le blanc de plomb pur **"Marque TIGER"**, portant le cachet de pureté du Gouvernement, a été le premier choix des peintres du Canada depuis plus de cinquante ans. Il est de qualité uniforme, exempt de toute substance cristalline et est toujours équivalent à l'étalon garanti de qualité.

Chimiquement pur, moulu dans l'huile de lin raffinée, il ne pèle ni ne craque jamais, préserve le bois et évite le plus longtemps possible l'obligation de repeindre.

Emballé en barils métalliques de 12½, 25, 50 et 100 lbs, ainsi qu'en barils de bois dur de 500 livres.

FABRIQUE PAR

The
STEEL COMPANY OF CANADA
Limited
Hamilton - - Montreal

LEWIS BAZAAR
Dundas St. W., Toronto.

Nous avons un catalogue donnant la description de la construction de sûreté ZOURI t nous nous ferons un plaisir de vous en adresser un exemplaire sur demande.

NOUS n'avons pas dessiné cette devanture mais nous avons fourni la construction métallique de sûreté

ZOURI

et la vitrerie complète.

L'entrée du magasin est très large et offre une grandeur extraordinaire de vitrines.

THE BEST P G IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY
OF CANADA LIMITED
TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST P G IN GLASS

VENDEZ VOTRE PAPIER ET VOTRE CARTON DE REBUT

Il y a une pénurie sérieuse de matériaux pour la fabrication du papier. Les prix payés actuellement sont très élevés.

Demandez le catalogue des Presses en acier "Climax". Se font en 12 dimensions.

CLIMAX BALER CO.,

Hamilton, Ont.

Cuivre en feuilles

Plomb en feuilles

Zinc en feuilles

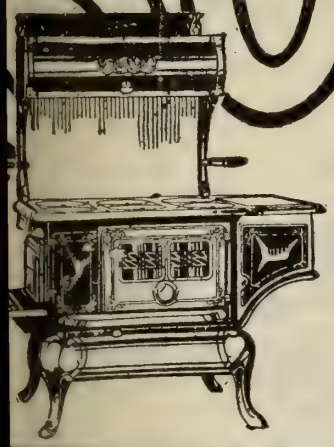
et tous autres métaux en feuilles et en lingots. Nous pouvons coter pour marchandises en stock ou pour importation directe.

A. C. Leslie & Co., Ltd.

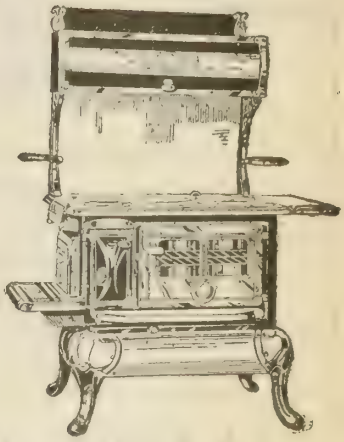
560 Rue St-Paul Ouest,

MONTREAL.

SOUVENIR



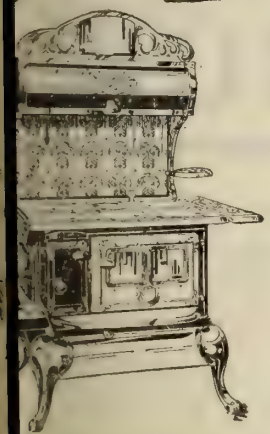
POELES ET CUISINIERES



Le choix de la ménagère depuis soixante-quinze ans.

Nous invitons cordialement tous les détaillants qui visiteront l'Exposition de Toronto, à inspecter nos articles qui seront exposés dans la Section des Poêles du Bâtiment Industriel.

En outre de nos poêles et cuisinières, nous exposerons également une ligne complète de ferronnerie de construction et de fournaises à air chaud SOUVENIR et NEW IDEA.



Si vous n'avez pas l'intention de venir à Toronto, écrivez-nous pour avoir le catalogue de n'importe quelle ligne qui vous intéresse.

Tous nos articles sont vendus avec garantie.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST
W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

La Demande Existe...

Accroître le total de vos ventes annuelles ne consiste qu'à savoir emmagasiner les lignes d'articles utiles qui sont en demande. Dans le commerce de la peinture, ce sont les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

qui accroissent les revenus des marchands. Leur 78 années d'insurpassable valeur est la preuve de leur popularité.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL. VANCOUVE

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des **Manches de Still**

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

LES MECHES (DRILLS) TORSES HIGH SPEED DE

MORROW

donnent plus de trous avec moins d'aiguisage.

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

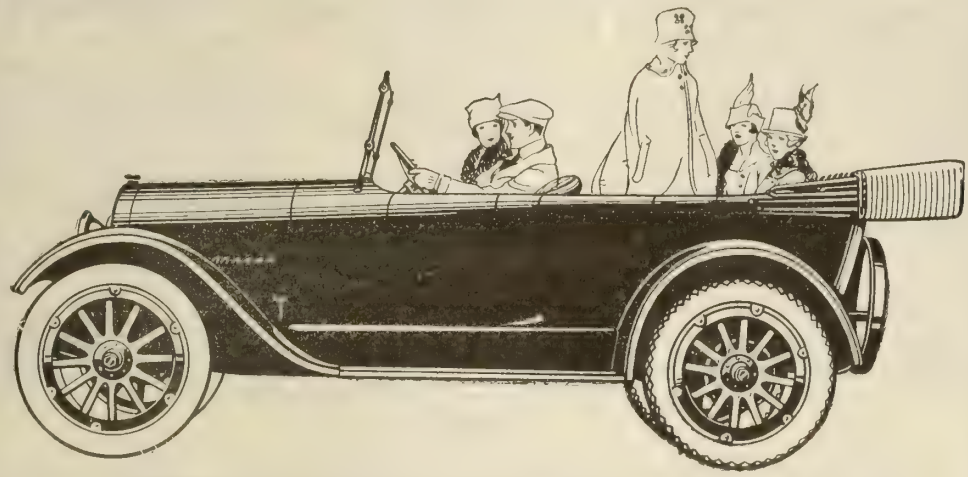
F. BACON & COMPAGNIE, MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 2

LA CHEVROLET GAGNE

LA RANDONNÉE AUTOMOBILE DE l'"OTTAWA JOURNAL" SUR LES BONNES ROUTES



Modèle d'auto de tourisme Baby Grand Chevrolet.

Dans un concours tenu avec (16) seize autres marques d'autos de tous les prix, le merveilleux auto Baby Grand Chevrolet — a gagné le plus haut prix automobile de l'année au Canada.

La Chevrolet possède une popularité mondiale — mais cette popularité lui revient pleinement à cause de son mérite indiscutable.

CHEVROLET

La Chevrolet est une des automobiles du prix le plus modique — mais elle n'en est pas moins la plus désirable.

Parmi les 33 premières à finir

IL Y AVAIT 10 CHEVROLETS

Un record qui parle par lui-même.

Le même modèle est actuellement exposé dans nos salles d'échantillons.

AUTOS DE TOURISME. — ROUTIERES. — SEDANS. — COUPES.

LEGARE AUTOMOBILE & SUPPLY CO., LTD.

Siège Social : 180, RUE AMHERST.

1, Avenue du Parc. 1545, Blvd St-Laurent. Provincial Motor Sales, Ltd., 2320 rue Lafontaine.

DES CENTAINES DE DEMANDES SONT RECUES PAR LA POSTE CHAQUE JOUR

pour le livre de commandes. C'est la meilleure preuve que la publicité continuelle nous amène de nouveaux clients. Tous veulent le

Corn Starch BENSON

dont vous pouvez vous servir pour préparer de bons desserts et des aliments pour les enfants dont on se sert durant les chaleurs, lorsqu'il faut aiguiser l'appétit.

Emmagasinez-en pour remplir vos commandes.

Des milliers de gens en demandent maintenant.

The Canada Starch Co. Limited.

Fabricants de

Sirop de blé d'Inde "Lily White" — "Corn Starch" Benson — Huile à salade et à cuisson "Mazola".

MONTREAL.

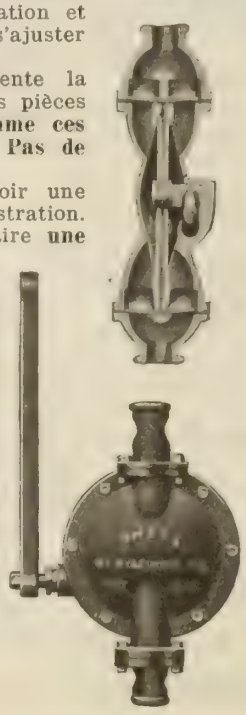
POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**



La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

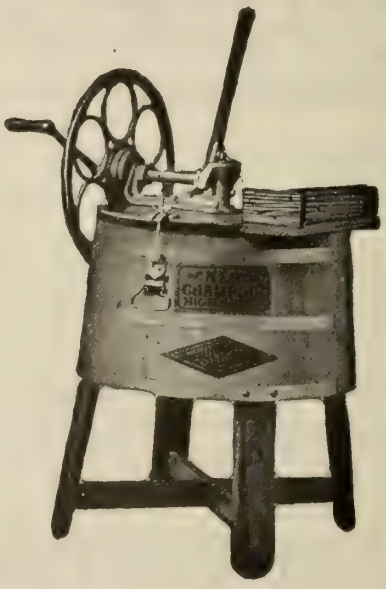
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

EN VENTE CHEZ LES MARCHANDS DE GROS

OMEGA MACHINERY COMPANY

ST-HYACINTHE, P.Q.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Les meilleurs Balais

ET LES

meilleures brosses

SIMMS

Nous fabriquons les meilleures brosses et les meilleurs balais depuis plus d'une demi-siècle.

Nos mécaniciens sont experts.

Notre fabrique est complètement équipée avec la machinerie la meilleure et la plus moderne.

Le résultat de cette combinaison est un produit parfait—les brosses et balais que le public veut acheter.

Mettez en stock la ligne réputée de

SIMMS

Brosses à plancher	Balais
Brosses à chaussures	Petits balais
Brosses à poêles	Brosses à peinture

Brosses à savonner

Chaque vente procure un bon bénéfice et un client satisfait.

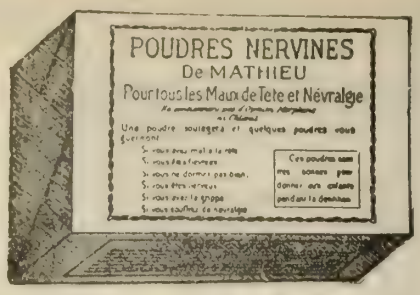
Ecrivez pour prix, etc.

T. S. SIMMS & Co.
LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON



DEUX SOURCES DE BENEFICES

En vendant les Poudres Nervines de Mathieu ainsi que le Sirop au goudron et à l'huile de foie de morue de Mathieu. Les premières sont sans égales pour la névraigie, la nervosité, le mal de tête, la grippe, etc. Le second est très demandé par ceux qui souffrent de gros rhumes et d'affections similaires.

Un ordre donné aujourd'hui vous assurera un prompt envoi — et une satisfaction subséquente.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU,

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	Poivre Blanc
Poivre Rouge	Gingembre
Cannelle en branche et moulue	
Clou de Girofle	Thym
Allspice (Piments)	Serriette
Epices de Ceylon	Menthe
Muscade	Epices
Borax	pour Catsup
Moutarde "Duffy"	
" "Durham"	

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)

Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

La Véritable QUALITÉ Italienne

Les Italiens sont les premiers au monde pour fabriquer le macaroni de bonne qualité. Leur habileté se transmet de génération en génération.

LE MACARONI SUPERIEUR

est fait par des Italiens qui ont acquis leur expérience en Italie, et qui y ont appris spécialement le secret du séchage—un facteur essentiel de la qualité.

En outre la marque SUPERIEURE est faite avec du blé dur Canadien. Rien d'étonnant à ce que le Macaroni Supérieur devienne rapidement la marque partout en faveur. Mettez-le en stock.

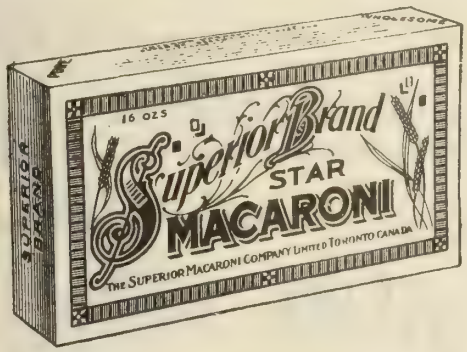
Venez nous voir lorsque vous visiterez l'Exposition de Toronto.

Seuls agents de Vente

SAINSBURY BROS.,

116 Edifice St-Nicolas, Montréal

Vancouver, Winnipeg, Toronto, Halifax.



Fabriqué par

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraîchissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.

Le Ketchup aux tomates de

CLARK

M. l'Epicier, est le Ketchup de luxe du Canada.
Chaque année la production ne suffit pas à la demande et nous vous conseillerions de vous assurer votre provision en commandant maintenant pour livraison à l'automne.
Votre fournisseur de gros vous donnera les prix, etc., ou nous pouvons vous adresser sur demande, tous renseignements nécessaires.

N'OUBLIEZ PAS

que la QUALITE CLARK est toujours la meilleure et que notre publicité et notre réputation font LES VENTES.

Fait en Canada, par des Canadiens.

W. CLARK, Limited = Montréal

Produits Profitables

Les marchands et les commis trouveront que la réputation de la marque Brunswick sera fortement marquée par la constante demande qu'il y a pour ce poisson. Aussi un petit étalage dans votre vitrine ou sur votre comptoir sera un premier pas de fait vers de futures ventes profitables.

Laissez-nous recevoir votre ordre immédiatement, nous y répondrons par un prompt envoi.

Connors Bros., Limited,

BLACK'S HARBOR, N. B.

C'EST AU COEUR MEME DE LA PROVINCE.

QU'EST PRODUITE LA FAMEUSE.

Confiture aux Fraises

OLD CITY

La conserve nouvelle faite avec la récolte de l'année est maintenant prête à livrer.

La saveur délicieuse de cette confiture atteint la perfection.

Les épiciers qui tiennent les confitures OLD CITY ont doublé et triplé leur commerce de confitures.

LES AVEZ-VOUS ESSAYEES?

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes.

QUEBEC, P. Q.

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Une Article qui se vend vite "Easifirst" de Gunns

Pour la cuisson au four et la friture "EASIFIRST" est en train de remplacer rapidement tous les autres produits dans les intérieurs canadiens.

Les qualités de pureté d'économie et de bonne cuisson de "EASIFIRST" font des clients satisfaits.

Les clients satisfaits signifient des ordres répétés.

Soyez prêts à les remplir.

Gunns

TORONTO et MONTREAL

Aidez-vous vous-memes à réaliser des bénéfices !

Placez les paquets Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Nous ne pouvons pas tout faire. Notre publicité crée chez les femmes un besoin de Gold Dust. Elles en achèteront si elles en voient sur vos rayons. Gold Dust est "Fait en Canada" et annoncé en Canada. C'est un article qui vous fera gagner de l'argent.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites a Niagara Falls

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CAESLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,000,000
Capital versé et Réserve - - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

(Suite de la page 113)

vince de Québec a été nommé directeur de la Shawinigan Water & Power Co. Sir Lomer a pris, ces dernières années un vif intérêt au développement des industries de la Rivière St.-Maurice. Il y a quelques semaines, il entrait dans le bureau de direction de la Laurentide Co. une des maisons pionniers située sur le St.-Maurice.

On dit aussi, dans certains milieux bien informés que le nom de Sir Lomer Gouin figurera probablement sur la liste de la haute direction de la British Empire Steel Corporation.

Sir George Bury, qui démissionna récemment de la présidence de la Wha'en Pulp & Paper Co. est arrivé à Montréal en vue de prendre une position active dans une grosse maison de l'Est du Canada.

A Sir George est dû en grande partie le succès qui a présidé au développement de la grosse B.C. Pulp & Paper Co. pendant ses premières étapes.

Parlant du progrès qui a été fait, Sir George dit que la compagnie a ajouté grandement à sa capacité et par ses méthodes modernes est capable de produire de la pulpe égale à celle des pays scandinaves. Sans vouloir faire une prédiction, il laisse entendre que les revenus bruts de la compagnie seront deux fois ceux de l'an dernier et que les profits nets seront de six à huit fois plus forts, pourvu qu'il n'y ait pas une dégringolade que nul ne saurait prévoir dans les conditions générales.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE FUNERAIRE
Urgel Bougie, Limitée
Bureau principal: 1420 Notre-Dame Ouest
Tél. Victoria 1511

1320 Wellnigton, Verdun,	Tél. Victoria 797
151 Bld. Monk, Ville Emard,	Tél. Victoria 1719
2663 St-Hubert,	Tél. Calumet 338
1816 Ste-Catherine Est	Tél. Lasalle 2081
141 St-Louis, Lachine,	Tél. Lachine 388
19 rue Nicholson, Valleyfield,	Tél. 318

Voitures pour Mariages, Baptêmes et Enterrements à louer.
Prix modérés.

Téléphone Bell 42
D. TREPANIER
Spécialité d'Epiceries, Oeufs, Volailles, Légumes, Etc.
ST-CESAIRE, P. Q.

FINANCES

S RAISONS SPECIALES QUI NOUS DONNENT COURAGE ET CONFIANCE EN L'AVENIR DU CANADA

Le Canada—comme tout autre pays au monde—sse par une période de conditions financières et in-strielles tâtonnantes. Mais le Canada a des raisons s spéciales de faire face à ces conditions avec courage confiance.

Pendant la guerre, maints problèmes difficiles ont résolus. Les intérêts commerciaux et financiers ainsi e les banquiers ont fait des affaires personnelles bril-ntes. Les conditions spéciales qui militent en faveur Canada, à présent, devraient résulter dans le fait que ut homme d'affaires peut avoir une grande confiance ns les perspectives du Dominion. Il y a trois points spé-aux qui font du Canada un pays presque favorisé. Pre-ièrement—Le Canada est actuellement à la veille de oissonner la plus abondante récolte que le pays ait ja-ais produite. Les hommes qui ont leurs représentants ns les champs des trois provinces de l'Ouest estiment e la récolte se chiffrera de 250,000,000 à 300,000,-00 de boisseaux. De ce total, plus des deux tiers seront pédiés en-dehors du Canada et le reste demeurera au ays. Tout danger pour la récolte est bien passé. Avec marché ouvert, les prix, évidemment, sont sujets à uctuations, mais toutes les indications actuelles du mar-é font présumer que le fermier recevra un bon prix ur sa production.

Au prix d'environ $2.25 le boisseau, cela signifie que Canada obtiendra de $550,000,000 à $600,000,000 pour récolte de blé. C'est une richesse nouvellement créée ui est produite du sol du pays et la plus grande partie u revenu qui en découlera viendra des pays étrangers au anada.

Pareille condition est sujette à avoir son effet, en timulant les affaires dans tout l'Ouest du Canada, et par fait même, ajoutera matériellement au pouvoir d'achat es gens. Dans le cours naturel des évènements ceci peut ouer un rôle important dans l'activité des usines du pays.

Secondement:—Le Canada reçoit actuellement une onne catégorie d'immigration et les rapports récents ndiquent qu'il y aura une forte augmentation dans le vo-ume d'immigration de ce pays au cours des prochaines nnées. Contrairement aux mouvements précédents, les ouveaux arrivants apportent avec eux un bon montant e capital et sont bien munis pour s'établir dans les dif-férentes parties du pays. La plupart de cette immigra-tion, d'ailleurs, va dans l'Ouest du Canada, mais une onne partie également cherche sa voie dans l'Ontario. e Québec et les Provinces Maritimes.

L'immigration des Iles Britanniques est particuliè-rement prometteuse et nombre de ces hommes sont des fermiers capables et expérimentés. La plupart d'entre eux attendront l'automne avant de faire venir leurs familles, afin d'avoir une meilleure connaissance de la situation canadienne. En outre, la campagne de l'Ouest reçoit un grand nombre de fermiers américains bons à tout faire. Ces gens arrivent complètement équippés pour assurer le développement de leurs fermes et la plupart d'entre eux sont en position d'obtenir une récolte la première année. Les conditions auxquelles ils ont à faire face sont similaires à celles existant dans le pays d'où ils viennent et ceci implique qu'ils n'ont guère à attendre pour se trouver acclimater. Ces immigrants sont également bien pourvus de capital, et à ce point de vue, ne sont en aucune manière un fardeau pour le pays.

Troisièmement:—Le Canada obtient ses finances sous meilleure forme. Il n'y a plus d'emprunts flottants dans le pays. Les revenus des taxes sont plus élevés même qu'il n'était anticipé et à bref délai le Gouvernement devrait être en mesure de réduire graduellement la dette du pays. Les banques du pays ne furent jamais en plus forte position pour résoudre les problèmes qui peuvent surgir.

Dans le monde extérieur les conditions ne sont pas rétablies et sont naturellement difficiles à juger. Ici, au Canada, encore que nous devions être précautionneux, il devrait y avoir de la part des manufacturiers et des commerçants en général un sentiment de confiance en l'avenir et tous devraient être animés de courage dans la poursuite de leurs travaux. La mesure dans laquelle cette politique sera suivie déterminera la mesure de prospérité dont notre pays jouira au cours des deux prochaines années.

NOS HOMMES D'AFFAIRES ET DE FINANCE

Sir Hormisdas Laporte présidait l'heureuse assemblée des actionnaires de la Banque Provinciale du Canada où l'état soumis des opérations de l'année prouvait être le meilleur jamais présenté par la Banque. Non seulement les profits, les dépôts et l'actif sont plus élevés qu'en aucun temps dans l'histoire de la banque, mais le rapport les extensions des affaires de la banque fournit toute promesse de développements encore plus grands, dans l'avenir.

Les actionnaires de la banque se montrèrent fort satisfaits que durant l'année le taux du dividende sur le stock fut substantiellement augmenté.

Sir Hormisdas Laporte, en outre d'occuper la position de président de la Banque Provinciale, est président de la maison d'épiceries en gros Laporte, Martin, Limitée. Il est aussi directeur du Crédit Foncier Franco-Canadien; directeur de la Société d'Administration Générale; directeur de la compagnie d'assurance-vie "La Sauvegarde" et un des administrateurs de l'Université Laval.

Sir Lomer Gouin, ancien premier ministre de la pro-

(Suite à la page 112)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTRE

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Préside
P.-J. Perrin et J.-R. Macdona
gérants conjoints.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

GARAND, TERROUX & C

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréa

Téléphone: N 41

C. E. LEROUX

MARCHAND EN GROS ET DETAIL

Bonbons, Biscuits, Cigares, Tabacs.
Barbier et Salle de Pool.

ST-CESAIRE, P. Q.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Est 3190

Résidence Privée:
704 Lagauchetière Est.

Jean B. Barbeau

Courtier d'Assurance, Comptable-Auditeur, Collecteur.

BUREAU:
Chambres 205-227
De 9 à 12 a. m.
Tél. Main 79.

180 St-Jacques, - - MONTREAL.

Tél. Bell 35

Ligouri Berthiaume

BOUCHER

Machines agricoles Frost & Wood.
Agent d'assurances pour les animaux.

Rue du Pont, - ST-CESAIRE, P.

Commerce établi depuis 20 ans, à vendre pour cause de maladie. S'adresser à

A. BEAUVAIS

SELLIER

Harnais, Selles, Fouets, Couvertes, Huiles, Etc.

ST-CESAIRE, P. Q.

Bel Tel. eWst 3935.

R. LANDREVILLE

EPICERIE

1003 St-Antoine, - - MONTREA
Coin Agnès.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

ASSURANCES

A CONVENTION DE 1920 DE L'ASSOCIATION DES ASSUREURS-VIE

Une nouvelle association des officiers d'agence.

Les questions de législation, de taxation et autres oblèmes financiers affectant l'assurance-vie, ainsi que travail de l'agent et les méthodes de préparer le champ de vendre l'assurance-vie firent les frais des discussions la 14ème convention annuelle de l'Association des Asreurs-vie du Canada, tenue à Ottawa du 18 au 20 août. s rapports habituels des comités furent présentés et distés. Les principaux visiteurs en vue à la convention rent M. Haley Fiske, président de la Metropolitan Life, New-York, qui venait précisément de faire un voyage ns l'Ouest canadien avec plusieurs autres officiers de compagnie; M. Phillip Burnet, président de la Continental Life, de Wilmington, Delaware; Sir Henry Drayn, ministre des finances; et M. G. D. Finlayson, surindant fédéral des assurances.

Le mardi 17 août une assemblée du comité exécutif t tenu. Plusieurs compagnies, comprenant la Metroolitan Life et la North American Life tinrent des conrences de leurs agents, le même jour pour la discussion sujets d'intérêt spécial pour eux.

Les officiers de camp des compagnies faisant affaires Canada se sont aussi réunis ce mardi, et ont organisé e "Association Canadienne des Officiers d'Agence d'assurance-vie", qui a une constitution et des buts similaires la "Life Agency Officers' Association" des Etats-Unis i fut organisée en 1916 et qui s'est développée rapidement depuis cette année. La proposition d'avoir un corps cette espèce au Canada avait été d'abord discutée à une semblée tenue à Toronto le 16 janvier 1920, alors que comité suivant avait été nommé pour considérer la se et l'objet d'une telle organisation: M. A. Gordon amsay, assistant surintendant général, Canada Life; M. eo. W. Brophy, surintendant d'agences, Equitable Life; . W. Clark Kennedy, gérant au Canada, Standard Life; . C. T. Robertson, surintendant d'agences, Dominion fe; et M. S. C. Tweed, surintendant d'agences, Mutual fe of Canada.

L'assemblée d'Ottawa, après avoir entendu un discurs de M. Phillip Burnet, procéda au travail d'organition. On décida d'adopter le nom suggéré par le coité ci-dessus, bien qu'il y eut discussion à ce sujet. près un ou deux légers amendements, la constitution t adoptée et les délégués passèrent la résolution suiante:

Attendu que les délibérations de ceux présents à assemblée préliminaire de Toronto du 16 janvier 1920, émontrèrent l'opportunité de former une association des fficiers des compagnies d'assurance-vie à réserve légale aisant affaires au Canada; qu'il soit résolu, en conséquence, que nous formions une organisation bien définie des officiers d'agence des compagnies d'assurance-vie à réserve légale et que nous acceptons d'être régis par les lois et règlements qui seront adoptés."

Les principales clauses adoptées de la constitution sont:—

"L'objet de cette association sera la considération et l'échange d'opinions sur les matières se rapportant à l'amélioration du département de vente de l'assurance-vie, par l'amélioration de la qualité des hommes qui entrent en affaires, par l'élimination de ceux qui y apportent du discrédit, par une étude des méthodes de selection et de formation des voyageurs d'sasurance-vie et par la conservation des affaires entrées dans les livres.

"Les membres de l'association devront se recruter parmi les compagnies à réserve légale faisant affaires au Canada et parmi les officiers d'agence, et parmi tels autres officiers que les membres de compagnie voudront voir participer aux assemblées de l'association. Nul membre de compagnie n'aura droit à plus d'un vote.

"Les nouveaux membres peuvent être admis dès à présent dans l'Association par un vote du comité exécutif.

"Tout membre sera rayé de la liste des membres sur défaut de payer sa cotisation dans le mois suivant l'avis.

"La cotisation comme membre de l'association sera de vingt-cinq dollars, payables à l'élection du membre et annuellement après.

"Il sera élu par scrutin, à chaque assemblée annuelle, six membres de l'association, qui constitueront un comité exécutif. (Cette clause a été changée de façon à ce que deux membres puissent se retirer annuellement).

"Ce comité remplira les fonctions de l'association entre les assemblées, et devra tenir des assemblées sur convocation écrite du président ou sur requête écrite de trois membres.

"Les membres du comité exécutif feront partie du bureau pendant un an, ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient choisis. Trois membres constitueront un quorum, et le comité aura le pouvoir de remplir toute vacance qui pourrait se produire parmi ses membres.

"Le comité exécutif fera choix parmi ses membres d'un président, qui sera aussi président de l'association et qui sera élu pour un an ou jusqu'à ce que son successeur soit choisi. Il choisira aussi parmi ses membres un secrétaire trésorier, qui tiendra également ce poste pendant un an, ou jusqu'à ce que son successeur soit choisi.

"Le secrétaire-trésorier recevra et gardera soigneusement tout l'argent de l'Association, et fera les déboursés pour les besoins de l'association ou sur ordre du comité exécutif. Nous garderons les records de tous les membres de toutes les assemblées de l'association. Au cas d'assemblées spéciales, les affaires pour lesquelles l'assemblée est appelée seront mentionnées dans l'avis.

"Le comité exécutif nommera un comité de trois membres de l'association, pour auditer les dépenses et en faire rapport à l'assemblée annuelle et à toutes autres époques que l'association et le comité exécutif le demanderont.

"L'assemblée annuelle sera tenue sur convocation du comité exécutif, dont avis écrit devra être mis à la poste en temps pour atteindre els membres au moins trente jours avant la dite assemblée. Huit membres constitueront un quorum.

"Des assemblées spéciales pourront être convoquées par le président ou sur demande écrite de huit membres, et la convocation pour ces assemblées devra être envoyée pas moins de 10 jours avant.

"Des amendements à ces règlements peuvent être faits par un vote des deux-tiers des membres présents à toute assemblée de l'association, pourvu qu'une copie de l'amendement proposé soit remplie par le président du comité exécutif et qu'il en soit adressé un exemplaire à chaque membre comme prévu pour les convocations d'assemblée."

Le comité exécutif suivant a été nommé pour l'Association des Officiers d'Agence: M. A. Gordon Ramsay, président; M. C. E. Roberton, secrétaire; M. A. E. Corrigan (directeur-gérant, Capital Life); M. C. H. Carpenter (surintendant pour l'Ontario, Great West Life); M. H. Kay (gérant pour le Canada de la Metropolitan Life): M. V. Archambault (de La Sauvegarde).

La question des assemblées et des sujets fut laissée au jugement du comité. M. Ramsay déclara que rien de définitif n'avait encore été arrêté, mais qu'un sujet qu'il avait en tête était: le maintien des affaires dans les livres après qu'elles ont été obtenues. M. Phillip Burnet suggéra des assemblées semi-annuelles auxquelles les papiers et les rapports présentés aux assemblées annuelles pourraient être discutés et critiqués.

o

LES OFFICIERS DE L'ASSOCIATION DES ASSUREURS-VIE

Le fauteuil présidentiel de l'Association des Assureurs-vie du Canada pour les années 1920-21 sera occupé par M. O.-B. Shortley, ancien gérant de la Métropolitan Life Insurance Co., à Ottawa, et maintenant gérant de la Métropolitan pour l'Ontario-Centre, et résidant à Toronto.

Les élections des officiers ont donné les résultats suivants:—président honoraire, M. E.S. Miller; président M. O.B. Shortley; vice-présidents: M. S.E.W. Keenleyside de la Colombie Anglaise, M. W.L. McNeth, de l'Alberta, M. W. Underwood, de la Saskatchewan, M. J.W. Scott du Manitoba, M. T.E. Holmes, de l'Ontario, M. W.O. Percey, du Québec, M. Robert Reed, du Nouveau Brunswick, M. F.G. Taylor, de la Nouvelle Ecosse, M. J.C. Hyndman, de l'Ile du Prince Edouard, et M. J.A. McKenzie, de Terre-Neuve; secrétaire honoraire, M. W.T. Lamb, d'Ottawa.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 95
Acme Glove Works, Ltd Couverture
Arlington 35
Assurance Mont-Royal . . 114

B

Ballantyne 61
Banque Hochelaga . . . 112
Banque Nationale 112
Banque Provinciale . . . 112
Barnett & Co. 94
Barrett Co. Ltd 91
British Colonial Fire Ins. 114
Brock. W. R. 6-7
Brodeur, A. 94
Brodie & Harvie 81
Burrow Stewart Milne . . 89
Brophey Suspender . . . 18

C

Canadian Gossard Co. Couverture
Canada Starch Co., Ltd . 104
Canada Foundries & Forgings 88
Canadian Salt 81
Chipman-Holton 12
Christie Clothing Co. Ltd. 15
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 114
Cons. Plate Glass . . . 100
Clark Wm. 108
Coristine & Co. Jas. . . . 60
Circle Bar Knitting Co. Ltd 14
Climax Baler Co. 100
Connors Bros. 108
Connor & Son 98
Côté & Lapointe 94
Couillard, Auguste . . . 114
Commission des Tramways 36

D

Dale Wax Figure 59
Delfosse Co. 36
Desparois, Garneau & Cie 4
Dominion Canners . . . 111
Dominion Textile Couverture
Dominion Wadding . . . 28
Duffy, J. J., & Co. 106
Dominion Corrugated Steel Pipe Co. td . . . 95

E

Ecole Htes Etudes . . . 36
Eddy, E. B. 110
Exposition de Québec . . 94

F

Fairbank Co. Ltd N.K. . 111
Forsyth, John . . Couverture
Fontaine, Henri 94
Ford Motor Co. 97

G

Gagnon, P. A. 114
Garand, Terroux & Cie . 114
Georgia Turpentine . . . 98
Garland, John M. & Son 3
Godde Bedin & Cie . . . 13
Goodhue Co. Ltd., J.B. . 4
Gunns Ltd 110
Grant-Holden Graham Ltd 34
Griffith & Sons Ltd . . . 96
Greenshields Ltd. . . . 42-57
Guelph Carpet 28
Gnaedinger Son & Co. . . 58

H

Hamilton Stove 101
Hamilton Carhart 5
Hamm & Riley 8
Hobbs Mfg 96
Hodgson Sumner Co. . 22-23

K

King Silk Co. A. S. . . . 32

L

Lang Shirt 30
La Publicité 81
L'Esportazione 81
Légaré Automobile & Supply Co., Ltd 103
Leslie & Co., A. C. . . . 100
Laberge Chevalier . . . 10

M

McArthur Irwin . . . 92-93
Manufacture de Hardes de Victoriaville 30
Martin, P. P. 26-27
Mathieu (Cie J.-L.) . . 106
Macdonald, W. C. 105
Maxwells Limited 104
McArthur, A. 98
Montbriand, L.-R. . . . 114
Montreal Biscuits . . . 107
Morrissette N. 107
Morrow Screw & Nut . . 102
Muser Bros 38-39
Maritime Caps 19

N

Nisbet Ault Ltd 31
Nova Scotia Steel Co. . . 98
National Rubber 33

O

Oneida Community . . . 4
Old City Mfg Co. 10
Orkin 4
Omega Machinery Co. . 10

P

P. K. Company . . . . .
Pigeon, Lymburner . . . 11
Poulin, P., & Cie Ltée . . 9

R

Ramsay Paints 10
Racine & Cie 11-16-1
Ruel Ltée 2
Regal Shirt Co. 2
Robinson, C. E. 2
Robert et frère 1
S. Rubin & Company . . . 3
Redmond Company Ltd . 3

S

Stauntons, Ltd 10
Simms & Co. 11
Still Co. 10
Steel Co. of Canada . . . 9
Superior Macaroni . . . 10
Sun Life of Canada . . . 10
Stanfield 2

T

Trees, S. 8

W

Whiting & Davis 1
Westwood Mfg Co. Ltd. . 6

RAYONS DE CORSETS PROSPERES

McLaren & Co. Limited.

St. Catharines Ont.

Recommandent chaleureusement

GOSSARD *Front Lacing* CORSETS

LES CORSETS GOSSARD SE LAÇANT EN AVANT

The Canadian H. W. Gossard Co., Ltd.,
Toronto, Can.

Messieurs:

Nous prenons un si grand plaisir à tenir les Corsets Gossard que nous croyons devoir vous en faire part. La mise en stock et la vente de la ligne Gossard a révolutionné tout notre commerce de corsets. Nous n'avions jamais été capables de vendre des corsets de haute qualité avant d'avoir pris en stock les Gossard, et les Gossard à bas prix ou à prix moyen se vendent d'eux-mêmes. Nous apprécions beaucoup également le fait que vous avez établi le prix de détail de façon à laisser au marchand un bénéfice raisonnable. Ceci n'avait jamais été fait en ce pays avant l'établissement de votre fabrique ici.

L'école Gossard pour l'entrainement des vendeuses a été aussi d'un grand avantage pour notre rayon. Nous avons profité de cette école en envoyant deux jeunes filles chaque saison, ce qui leur a été d'une aide merveilleuse, non séulement pour la vente des corsets, mais aussi pour la vente d'autres marchandises du rayon de corsets ou s'y rattachant. Rien n'est comparable à l'Ecole Gossard, pour donner aux vendeuses de corsets la confiance en elles-mêmes qu'elles doivent avoir.

Parfois c'est une surprise pour nous de voir comme il leur est facile de prendre des ordres pour des corsets de $15 à $18 pièce.

Comme nous apprécions toujours un mot d'encouragement d'un client, particulièrement dans ces temps si difficiles, nous croyons que vous ne manquerez pas d'apprécier cette lettre et nous espérons qu'elle vous récompensera, dans une faible mesure au moins, pour votre coopération, votre service et votre organisation qui sont splendides.

Vos dévoués,
McLAREN & CO., LIMITED.

AR/LP

Par A. C. Robinson

The Canadian H. W. Gossard Co., Limited

366-378 Adelaide Street West. Toronto, Canada.

Prue Cottons

Sont les cotons les meilleur marché—à qualité égale — et les meilleurs cotons — à prix égal — de tous ceux qui existent en Canada.

DOMINION TEXTILE
Company, Limited

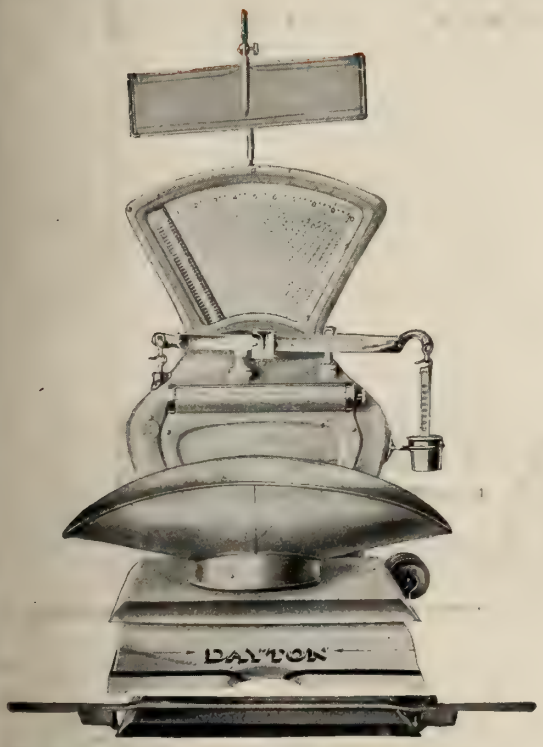
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

20

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL 3 septembre 1920 | Vol. XXXIII--No 36

L'EXCES DE POIDS FAIT PERDRE DE L'ARGENT—
LE MANQUE DE POIDS FAIT PERDRE DES CLIENTS



Balance DAYTON pour quincaillerie. Le support à broche s'employant avec cette balance est représenté en-dessous.

Balances Calculatrices DAYTON

Comparez le temps épargné, les bénéfices sauvés et la satisfaction de vos clients avec le prix des balances calculatrices Dayton et votre idée ne se portera pas sur la dépense. Elle se portera plutôt sur l'économie. Vous voudrez savoir "Quand pourrai-je en avoir une au plus vite?" Vous comprendrez que chaque jour que vous retardez vous coûte de l'argent.

Ecrivez-nous donc aujourd'hui et les informations complètes au sujet des balances calculatrices Dayton — y compris les prix et conditions — vous seront adressées immédiatement.

International Business Machines Company, Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

BUREAUX

HALIFAX, 44 Rue Granville
QUEBEC, 506 Edifice du Merger
MONTREAL, 1 & 3 Rue Notre-Dame Ouest
OTTAWA, 188 Rue Queen
TORONTO, 415½ rue Yonge
HAMILTON, 225 Rue King
WALKERVILLE, Ont., 44 Chemin Lincoln
WINNIPEG, 227 Ave McDermott
SASKATOON, 234, 3e Avenue
CALGARY, 127, 6e Avenue
EDMONTON, 10,118, 102e Rue
VANCOUVER, 110 Water St.

AVEZ-VOUS CONFIANCE DANS LES ENSEIGNES?

Beaucoup de commerçants le font.

Les détaillants principalement. Ils ont confiance dans les enseignes, parce que, à la suite d'expériances positives, ils se sont persuadés que les enseignes attiraient les affaires.

Par exemple — les enseignes de vitrine, les enseignes de magasin, les cartes d'étalages, les pancartes attrayantes et les supports d'étalage du Poli O-Cedar.

Ils attirent l'attention et servent à rappeler aux clients d'acheter davantage de leur poli favori O-Cedar.

Et pour rendre vos vitrines attrayantes. La fameuse jeune fille O-Cedar avec son sourire aimable, égayera votre vitrine. Elle donne la touche finale à une vitrine garnie avec le Poli O-Cedar et les vadrouilles à poli O-Cedar d'une telle façon que les gens s'arrêtent, regardent et achètent.

Ecrivez pour avoir un assortiment de jolies enseignes, cartes de vitrines et aides publicitaires O-Cedar. Elles sont gratuites. Ce sont des signes certains d'écoulement rapide et de bons bénéfices.

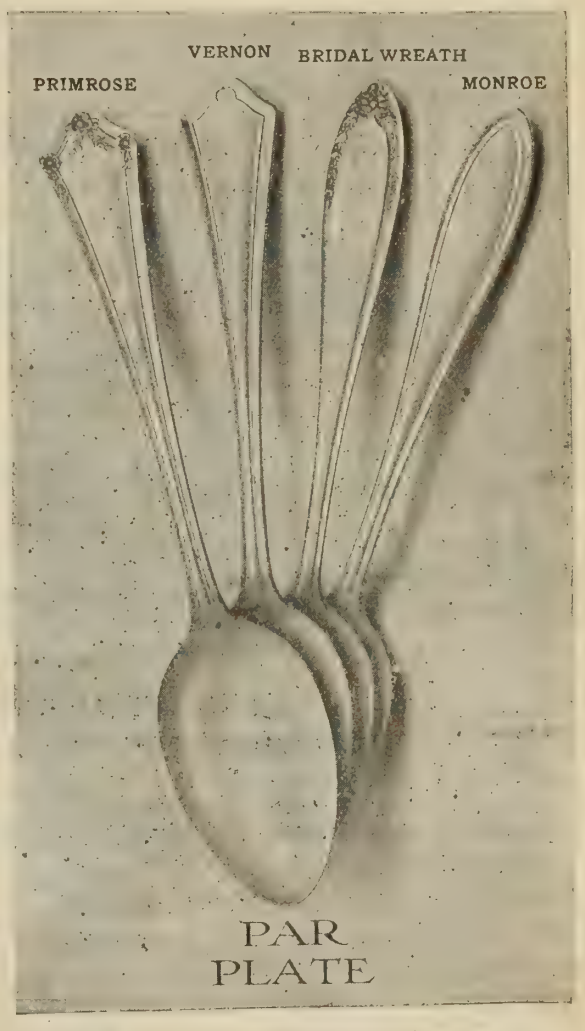
Channell Chemical Co., Limited, Toronto.

CLEANS AS IT POLISHES

O-Cedar Polish

Presque tout le monde a besoin des couverts PAR PLATE.

Sans sortir de votre ville vous pouvez faire d'excellentes affaires en couverts PAR PLATE de l'Oneida Community.
Vos clients se rendent mieux compte tous les jours de la valeur du PAR PLATE.
C'est l'argenterie qui se vend le mieux pour le prix, grâce au solide placage d'argent pur dont elle est recouverte.
Rien de plus distingué qu'une table mise avec des couverts PAR PLATE et rien de plus correct, pour la bonne raison que ses charmants modèles comprennent presque toutes les pièces nécessaires à un service correct.
Faites un étalage de PAR PLATE dans vos vitrines. Servez-vous des cartes d'étalage. Profitez de la demande que nous faisons naître par notre publicité.
Votre marchand de gros attend vos commandes.



ONEIDA COMMUNITY, LIMITED, NIAGARA FALLS, ONT.

Fabricants de Community Pla'e.

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites à Niagara Falls

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

ROSE BRAND

RÉPUTÉE DEPUIS 1852

¶ Seuls les produits alimentaires les plus choisis de notre maison portent toujours l'étiquette de la MARQUE A LA ROSE.

¶ Pour aider nos clients à faire de plus beaux étalages et à donner un attrait de plus à leur rayon d'aliments purs, de grandes pancartes joliment coloriées, des étiquettes d'étalage, etc., ont été préparées et leur seront envoyées sans frais sur demande.

¶ Une publicité énergique et puissante dans les grands quotidiens, hebdomadaires et magazines de tout le pays va créer une demande pour la MARQUE A LA ROSE et notre organisation de service va coopérer avec nos vendeurs pour augmenter leurs affaires en produits alimentaires purs.

CANADIAN PACKING COMPANY, LIMITED

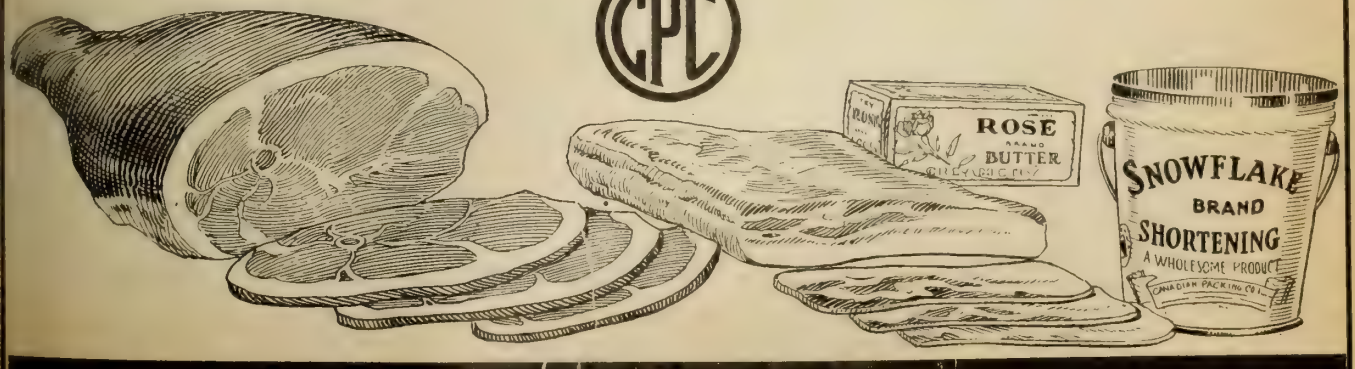
TORONTO, ONTARIO

USINES DE SALAISONS:

Brantford
Toronto
Peterboro
Montréal
Hull

SUCCURSALES:

Fort William
Sudbury
Sydney, N. E.
Charlottetown, I. P. E.
Winnipeg, Man.



DES CENTAINES DE DEMANDES SONT RECUES PAR LA POSTE CHAQUE JOUR

pour le livre de recettes. C'est la meilleure preuve que la publicité continuelle nous amène de nouveaux clients. Tous veulent le

Corn Starch BENSON

dont vous pouvez vous servir pour préparer de bons desserts et des aliments pour les enfants dont on se sert durant les chaleurs, lorsqu'il faut aiguiser l'appétit.

Emmagasinez-en pour remplir vos commandes.

Des milliers de gens en demandent maintenant.

The Canada Starch Co. Limited.

Fabricants de

Sirop de blé d'Inde "Lily White" — "Corn Starch" Benson — Huile à salade et à cuisson "Mazola".

MONTREAL.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré, et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le **"Prix Courant"**, vous vous assurez un meilleur service.

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

POIVRE NOIR
POIVRE BLANC
POIVRE ROUGE
GINGEMBRE de la JAMAIQUE
GINGEMBRE du JAPON
CANNELLE
MENTHE
SAUGE
CHICOREE, Etc.

CLOU DE GIROFLE
PIMENTO (clou rond)
EPICES DE CEYLON
MACIS
MUSCADE
ANIS
POIVRE DE CELERI
SEL DE CELERI
FEUILLES DE LAURIER
SARRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

Demandez nos Prix.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
MONTREAL.

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

NE DITES JAMAIS "TEINTURE" DITES "RIT"

RIT

Se détaille maintenant a 15 cents.

LE H. C. de P. (haut coût de production), qui a depuis longtemps affecté les autres, a fini par nous atteindre. Les prix de la matière première, qui sont toujours élevés, ne montrent aucune tendance spéciale à se relâcher; les cartons, les récipients et les caisses d'emballage ont notablement augmenté pendant ces derniers mois, tandis que les salaires des employés et de la direction, se sont naturellement élevés proportionnellement. Tous ces facteurs réunis ont rendu inévitable une augmentation. A force de sérieuses économies, nous sommes cependant arrivés jusqu'à présent à maintenir l'ancienne échelle des prix de vente. Nous avons aujourd'hui atteint un point où il n'est plus sage ni profitable pour nous de continuer ainsi. Aussi sommes-nous obligés d'annoncer au commerce et aux consommateurs en général une nouvelle série de prix pour RIT.

A dater du 1er septembre 1920, notre prix au commerce de détail sera de $1.20 la douzaine ou $13.80 la grosse. Le détaillant vendra RIT au consommateur 15 cents ou 2 pour 25 cents. Le prix de 15 cents ou 2 pour 25 cents paraîtra dorénavant dans notre publicité nationale. Jusqu'au 31 août inclus nous accepterons les ordres de RIT venant des maisons de gros, au prix de $10.80 la grosse. Ce qui précède s'applique à toutes les couleurs, sauf le bleu foncé, dont le nouveau prix prend effet immédiatement.

Il ne faut pas perdre de vue que les nouveaux prix reconnaissent l'augmentation des charges du détaillant en lui allouant sur chaque vente de RIT une marge de bénéfice plus grande qu'auparavant, ce qui, nous en sommes certains, aura l'appréciation générale de nos amis et clients du commerce.

Sunbeam Chemical Co. of Canada, Limited

84-90 RUE JARVIS, TORONTO.

Egalement à Chicago, New-York et Los Angeles.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurée au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N. B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto ; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N. E.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED
Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge.
LAC MEGANTIC, Que.

LA LIMONADE DE VICHY

AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraichissante, digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

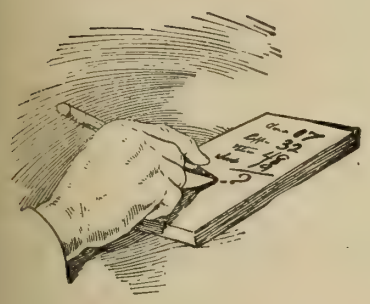
Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

(LIMITED)

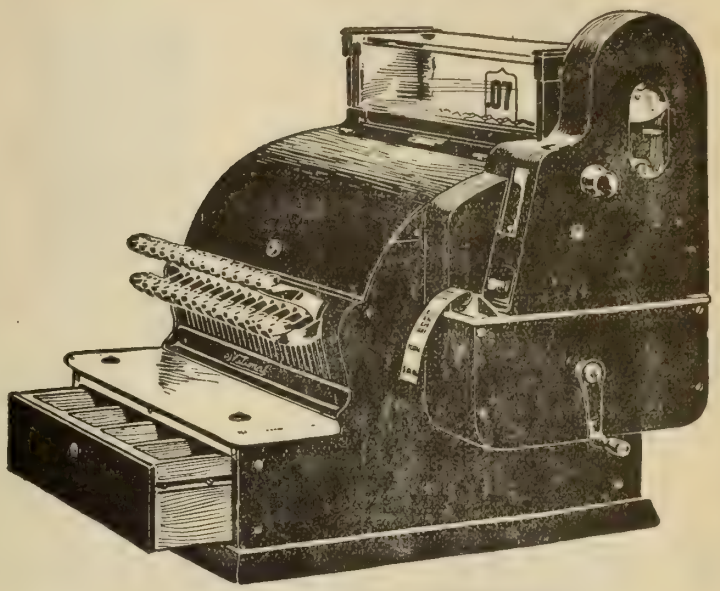
Manufacturiers - - - - - MONTREAL

Plus d'erreurs en additionnant les items d'une vente



L'ANCIENNE METHODE

Avec la main, le cerveau et le crayon
Fait des erreurs,
Cause des pertes,
Cause des ennuis.



LA NOUVELLE METHODE

La Nouvelle Caisse enregistreuse imprimant un reçu additionne les items mécaniquement

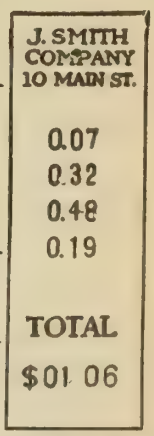
1.---Elle imprime un reçu pour chaque client.

2.---Elle imprime le prix de chaque article.

3.---Elle indique le prix de chaque article.

4.---Elle imprime le total de tous les items.

5.---Elle conserve un compte additionné et imprimé.



Copie de reçu avec le nom du marchand, imprimé pour chaque client.

Elle fait aussi beaucoup d'autres choses qui ont fait des Caisses Enregistreuses "National" une nécessité commerciale.

Nous fabriquons des caisses enregistreuses pour tout genre de commerce.

NATIONAL
CASH REGISTER CO.
OF CANADA LIMITED
TORONTO, ONT.

Le Spaghetti de CLARK

A LA SAUCE TOMATE ET AU FROMAGE

Le meilleur Spaghetti canadien

Tomates fraîches canadiennes bien mûres. Fromage canadien de la meilleure qualité.

FAIT EN CANADA PAR DES CANADIENS.

LA CONSERVE DE LA NOUVELLE SAISON EST MAINTENANT PRETE.

Ceux de vos clients, M. l'Epicier, qui n'ont pas encore essayé ce mets, feront plus que l'apprécier si vous les persuadez d'en essayer une boîte. Ceux qui l'ont essayé, sont toujours disposés à en prendre davantage.

La présentation et le prix sont attrayants — le bénéfice est bon.

W. Clark, Limited - - - Montréal

Offrez des produits à répétition certaine comme les Aliments marins de la Marque Brunswick

Il ne vous faut que peu d'efforts pour faire une vente des délicieux aliments marins de la marque Brunswick, et vous pouvez être certain que chaque première vente deviendra pour vous une source profitable et constante de répétitions.

Le public Canadien connaît les produits de la marque Brunswick — depuis des années il s'est familiarisé avec leur haute qualité immuable et leur prix raisonnable. Et derrière la marque Brunswick se trouve une puissance de vente qui procure de gros bénéfices aux marchands avisés de la marque Brunswick.

Harengs marinés,
Harengs Sauce Tomate,
Clovisses.

CONNORS BROS., Limited

¼ Sardines à l'huile,
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddies
(Boîtes rondes et ovales).

BLACK'S HARBOR, N. B.

Epiciers!

LORSQUE VOUS VISITEREZ LES EXPOSITIONS DE
TORONTO
OTTAWA
et
LONDON

NE MANQUEZ PAS DE VOIR NOTRE ETALAGE DE CONFITURES QUI SONT TROP BONNES POUR ETRE CACHEES DANS DES SEAUX DE FER-BLANC.

Les Confitures de la Marque

OLD CITY

ne sont pas surpassées. Outre leur saveur distinctive supérieure, elles possèdent une valeur spéciale qui plaît rapidement à tout client.
La marque Old City donne de deux à quatre onces de plus de confiture, et est présentée en pots de verre transparent, qui valent pour le client de 10 à 15 cents suivant la dimension achetée.

VENEZ VOIR NOS ECHANTILLONS — VOUS LES TROUVEREZ

Au Bâtiment des Manufacturiers à TORONTO. au Bâtiment de l'Aliment Pur à OTTAWA. au Bâtiment de la Laiterie à LONDON.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

QUEBEC, P. Q.

"Fabricants de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc."

Macaroni SUPERIEUR

TÉMOIGNAGES DE QUALITÉ

SUPERIEUR EN QUALITE — SAVEUR ET VALEUR NUTRITIVE. POURQUOI?

Parce qu'il est fait avec le coeur du blé dur de l'Ouest—le meilleur blé au monde comme nutrition et saveur.
Fait par des experts qui ont appris le secret du séchage en Italie—le Macaroni Supérieur ne surit pas sur les rayons.
Faites une commande d'essai et remarquez la couleur jaune naturelle—le signe certain de la qualité pour le macaroni.
Venez nous voir lorsque vous visiterez l'Exposition.

SEULS AGENTS DE VENTE
SANSBURY BROS
116 Edifice St-Nicolas—Montréal.
Vancouver, Winnipeg, Toronto, Halifax.
The Superior Macaroni Co. Limited, Toronto, Ontario.

Joseph E. Seagram & Son, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Rye"
"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

BEURRE DE PEANUT

MARQUE "CAMP"	Beurre de peanut, 22 cents, moins	10%
" "	Mélasse, $1.10 le gallon,	" "
" "	Sirop, $1.15 "	" "
GRANDEE FANTAISIE,	Sirop, $1.30 "	" "
" "	Mélasse, $1.30 "	" "
"	Beurre de sucre, 17c. la lb. "	"

Demandez la liste complète des produits de vieille réputation comme qualité et prix.

USINE DES CONSERVES REGAL,
MONTREAL.

SMALLS LTD,
Agents exclusifs.

HOTEL (10 livres)
MENAGE (1 livre)
PETITE BOITE (½ livre)

Mettez-les toutes en Stock

La grosse boîte de 10 livres est la dimension de famille. La dimension que tous les consommateurs réguliers préfèrent, à cause de la plus grande quantité qu'elle contient et de l'économie de prix.

La boîte d'une livre est pour l'usage du ménage ou pour les sorties de deux ou trois jours dans un camp ou en auto.

La boîte d'une demi-livre comme boîte d'essai ou pour les après-midis de pique-nique, ou les campements de courte durée.

Il y a une vente permanente de Klim dans les trois dimensions. La publicité de Klim dans les magazines et journaux atteint des centaines de mille lecteurs, dont beaucoup sont vos clients. Identifiez votre magasin avec la publicité Klim en tenant un étalage de ces attrayantes boîtes rayées bleu et blanc dans votre vitrine, sur le comptoir, ou sur vos plus bas rayons d'étalage.

Comprenez toutes les dimensions dans votre prochaine commande à votre fournisseur de gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS, LIMITED

81 Rue Prince William
ST. JOHN.

10-12 Rue St. Patrick, Toronto.
319 Rue Craig Ouest
MONTREAL.

132 Avenue James Est.
WINNIPEG.

Distributeurs pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose,
132 Water St., Vancouver, C. A.

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

" La Publicité "

Revue Mensuelle — Organe technique des annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toute utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant

" La Publicité "

6, rue de la Grange Batelière,

PARIS, (France).

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

30 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

OTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

PECIALITES:

on Brew	Champagne Kola
nger Ale	Cidre de Pomme
mon Sour	Eau Minérale
eam Soda	Fraise
erry Cream	Orange
dre Champagne	Siphon, Etc.

5 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 286

C & L

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

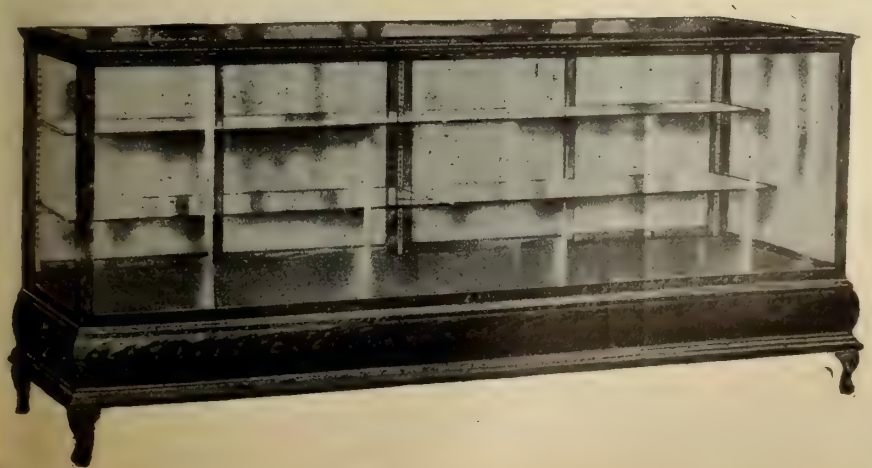
Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.

MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

When you eat let it be the best

WAGSTAFFE'S

Pure Strawberry Jam
Pure Raspberry Jam

Made from
Fruit and Granulated Sugar
Only

Boiled with care in silver pans

ASK YOUR GROCER FOR IT

La confiture Wagstaffe aux fraises de la nouvelle saison 1920, est maintenant prête à livrer.

Commandez-la à vos fournisseurs de gros.

"Lorsque vous mangez faites que ce soit le meilleur."

Wagstaffe Limited

METTEURS EN CONSERVE DE FRUITS PURS

Avenues Maple et Gage, - - - - - - HAMILTON.

LES BISCUITS LES PLUS RECHERCHES

pour leur qualité supérieure
leur goût délicieux
leurs variétés merveilleuses

CE SONT CEUX DE

LA COMPAGNIE DE BISCUITS NATIONALE, LTEE

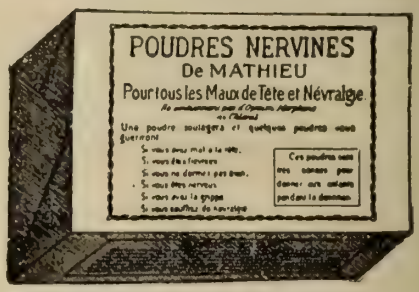
SAINT-HYACINTHE, QUE.

"LE BISCUIT-BIJOU VINGTIEME SIECLE"

est le complément indispensable
Du stock des épiciers de la province qui veulent faire un gros chiffre d'affaires.

ESSAYEZ-EN...VOUS EN AUREZ POUR PLUS QUE VOTRE ARGENT.

VOUS LES CONNAITREZ PAR LEUR EFFICACITE



Les poudres nervines de Mathieu ont prouvé leur efficacité pour le soulagement des maux de tête, névralgies, nervosité, etc... et continueront, nous le savons, à maintenir leur réputation. Ceci, nous en sommes persuadés, vous donnera confiance dans leur faculté de vous procurer des résultats profitables.

Commandez aujourd'hui. Une prompte livraison suivra.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU,

PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

SANATOR

Le Vin Tonique par Excellence

Texte d'un jugement du Juge F.-X. CHOQUET rendu à Montréal, le 5 août 1920.

CANADA
PROVINCE DE QUEBEC
DISTRICT DE MONTREAL GREFFE DE LA PAIX

Louis Herménégilde BOISSEAU et John Thomas FINNIE, de la cité de Montréal, percepteurs du Revenu de la Province pour le district du Revenu de Montréal, poursuivants, et

Napoléon MORRISSETTE, Défendeur.

Qu'il soit notoire que ledit Napoléon Morrissette, ayant été, ce jour, accusé devant moi, Juge des Sessions de la Paix, agissant dans le district de Revenu de Montréal, l'un des Commissaires de Licence de Montréal, d'avoir en la dite Cité, le 2ième jour de juillet dernier, n'étant pas spécialement autorisé, conformément à la loi de Prohibition de Québec et leurs amendements, vendu des liqueurs enivrantes, savoir le vin tonique Sanator des Pères Jacobins de Rouen, France, contenant une proportion d'alcool plus élevée que celle autorisée par sa licence, et ayant entendu la preuve dudit Poursuivant et son Procureur, ainsi que le Procureur dudit Défendeur, je déclare ladite accusation portée contre ledit défendeur non fondée pour la raison qu'il a **été prouvé que ledit vin tonique Sanator des Pères Jacobins de Rouen, France, est un médicament breveté et enregistré** au ministère de l'Hygiène du Canada sous le No 5038 et sous l'autorité de la loi des médicaments brevetés ou (Proprietary) tel qu'amendé par 9 et 10, Georges V, chap. 66, et la renvoie à toutes fins que de droit.

Donné sous mon seing et le sceau du greffe de la Paix en ladite Cité, le 5e jour d'août 1920.

(Signé), F. X. CHOQUET,
Juge des Sessions de la Paix, et
Commissaire de Licence de Montréal.

Vraie Copie. LS. GEO. NOEL,
Député Greffier de la Paix.

Le Vin Sanator est un VIN MEDICINAL enregistré au Ministère de l'Hygiène du Canada, sous le No 5038, et comme tel peut être légalement vendu par tous les marchands de la province de Québec.

C'est le SAUVEUR DES AFFAIBLIS, ANEMIQUES ET NEURASTHENIQUES

NAP. MORRISSETTE, Importateur, 18, PLACE JACQUES-CARTIER, MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt . 51
American Pad 60
Aladdin . . . . . Couverture
Assurance Mt-Royal. . . 70

B

Barrett Co. Ltd 65
Beach Foundry 59
Banque Nationale. . . . 70
Banque Provinciale . . . 70
British Colonial Fire Ins. 72
Brodeur, A. 17
Brodie & Harvie 10
Bowser 62

C

Cadieux, J. Limitée. . . . 21
Canada Life Assurance Co. 72
Canada Foundries . . . 24
Canadian Milk Products. 15
Canadian Poster 69
Canadian Starch 6
Channell Chemical Co. . . . . Couverture
Canadian Packing . . . 5
Canadian Salt 53
Cie de Biscuits Nationale 18
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. 72
Church & Dwight 10
Clark, Wm 12
Chase & Sanborn 53
Cie Jacques Cartier . . . 24
Connors Bros. 12
Côté et Lapointe 17
Couillard, Auguste . . . 72
Commission de l'Exposition de Québec 17
Clément Meunier 17

D

Dominion Canners Co. Ltd 4
Duffy, J. J. & Co. 7
Doswell Lees & Co. Ltd . 74

E

Eddy Co. 4
Ecole des Hautes Etudes 70

F

Fontaine, Henri 17

G

Gagnon, P. A. 57
Garand, Terroux & Cie . 70

H

Hamilton Stove 67
Heinz 6
Hudon & Orsali. 25

I

Imperial Oil 58
Imperial Tobacco . . . 40-43
International Business Machine . . . . Couverture

K

Kearney Bros. 8

L

La Publicité 16
Laporte Martin 23
Légaré Auto & Supplies . 61

M

Macdonald Reg'd Inc. . . 45
Mathieu (Cie J-L.) . . . 18
McArthur, A. 66
Morrissette 19
Montbriand, L.-R. 72
Megantic Broom 10
Montreal Biscuits Co. . . 6
Morrow Screw & Nut Co. 68

N

National Cash Register . 11
National Breweries Ltd 8-16
Nova Scotia Steel Co. . . 66
Northern Electric. . . . 63
Nugget Polish. 22

O

Office Specialty 60
Old City Mfg. Co. 13
Omega 66
Oneida 3

P

Patterson . . . Couverture
Pastene, P. & Co. Ltd. . 28
Poulin & Cie Ltée . . . 17
Pigeon & Lymburner. . . 72
Pink Co. Ltd 62

R

Ramsay Paints 68
Renardicide, La. 66

S

Salada Tea Co. of Canada, Ltd. 27
Seagram Jos. 14
Sherbrooke Cigar Co. . . 44
Smalls 14-20
Stauntons, Ltd 68
Stanway Hutchins. . . . 20
Still, J. H. Mfg. Co. . . . 68
Sun Life of Canada . . . 72
Superior Macaroni 14
Sunbeam Chemical . . . 9
Simonds Saw 66
St. Croix Soap 16

W

Wagstaffe Ltd 18
Western Ass. Co. 72
White Swan 22

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient

SAVONNERIE DU SUD-OUEST
Bordeaux, France.
Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - MONTREAL

MELASSE

GRANDEE FANTAISIE, Mélasse, $1.35 le gallon, moins 10%
" " Sirop, $1.30 " " "
MARQUE "CAMP" Sirop, $1.15 " " "
" " Mélasse, $1.10 " " "
" " Beurre de peanut, 22c. la lb. " "
Grandee, Sucre de beurre, 17 cents la livre. " "

Demandez la liste complète des produits de vieille réputation comme qualité et prix.

USINE DES CONSERVES REGAL, MONTREAL. SMALLS LTD, Agents exclusifs.

Macaroni

Spaghetti

Les Principales Raisons de notre Succès sont :

Les Produits les Meilleurs et les plus Sains!

La Qualité Toujours la Même!

Les Prix Raisonnables!

Le Poids Exact!

L'usine Remarquable par sa Méticuleuse Propreté.

Les Machines les plus Modernes.

La Fabrication la plus Soignée.

Les Experts les plus Compétents.

Marchands Soucieux de Vendre à vos Clients des Marchandises de Première Qualité. Recommandez les Pâtes Alimentaires

de la Compagnie **J. CADIEUX** Limitée

47 rue St-François-Xavier Tél. Main 4080

MONTREAL.

Vermicelle

Dans leur intérêt personnel et l'intérêt de leurs clients, nous conseillons fortement à Messieurs les Epiciers d'avoir toujours en magasin nos différents produits.

Alphabets

UNE MEILLEURE MOUTARDE A MEILLEUR MARCHE

Pourquoi payer un prix plus élevé pour de la moutarde importée lorsque vous pouvez acheter une véritable "Moutarde faite au Canada" qui est supérieure à n'importe quelle autre tant sous le rapport de la saveur que sous celui de la force.

"La Moutarde White Swan" est mise dans de très attrayants paquets. — Elle se vend toujours facilement et chaque vente veut dire un "joli profit." Prenez en stock la White Swan—donnez votre commande aujourd'hui même.

¼ livre—$2.25
½ livre—$3.50

"La Moutarde qui a du piquant"

WHITE SWAN SPICES AND CEREALS, LIMITED

TORONTO. CANADA.

LES MARCHANDS AIMENT A VENDRE LES CIRAGES

"NUGGET"

parcequ'ils donnent satisfaction aux pratiques, et se vendent à un profit satisfaisant.

LE GARCON "NUGGET" DIT:

"Voyez donc s'il sourit
En voyant le poli!"

Noir—Brun foncé, Tan, Rouge mode, et Blanc.

Demandez-en à votre fournisseur.

The Nugget Polish Co., Limited

219 RUE VICTORIA, - - - - - - - - - TORONTO.

Le Café VICTORIA

Doit sa popularité parmi les épiciers, à son pouvoir de plaire aux différentes classes de leurs clients qui trouvent une grande satisfaction dans son goût exquis et particulier.

Pourquoi ne pas faire un essai personnel de ce Café sans égal? C'est si facile.

Vous n'avez qu'à nous demander un échantillon qui vous sera envoyé gratuitement.

Vous verrez peut-être la possibilité d'augmenter vos ventes de Café considérablement, en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix.

Laporte, Martin, Limitée

EPICIERS EN GROS

584 rue Saint-Paul Ouest, **MONTREAL**

INITIATIVE COMMERCIALE

Quelques innovations pour la vente données par un détaillant américain

Vente par téléphone.

Je suis surpris, disait un détaillant de chaussures ami du progrès, que mes confrères ne se servent pas davantage du téléphone pour provoquer des affaires. Dans mon magasin, j'ai fait placer un téléphone à lignes multiples, car nous avons reconnu que de dire à un client qui demande la communication "pas libre" équivaut à lui fermer la porte à la figure, et il y a bien des chances, en pareil cas, pour que le client téléphone à un concurrent plutôt que d'attendre que la ligne soit libre.

Nous avons, de plus, établi une liste de nos clients indiquant leurs numéros de téléphone. Cela sert à prévenir le client dans le cas où une difficulté survient dans la livraison de sa commande et surtout à faciliter les communications avec la clientèle pour l'informer des dates de ventes spéciales, etc.

Le client est reconnaissant.

Récemment, nous avions une vente d'articles qui n'étaient pas en quantité suffisante pour justifier des annonces; un de nos employés s'est installé au téléphone et peu de temps, tous les articles étaient vendus et l'entretien téléphonique faisait une bonne impression sur les acheteurs. Voici le genre de dialogue qui s'engageait: Allo, Madame X...? C'est le magasin de la Botte d'Or qui vous cause. Je suis la vendeuse qui vous sert habituellement, et j'ai pensé vous être agréable en vous informant que nous allons avoir une vente de quelques paires de souliers en chevreau verni. Il y en a qui sont exactement à votre pointure!" La plupart des clientes ont bien remercié pour l'amabilité qu'on leur témoignait et il y a eu beaucoup nombre d'acheteuses.

L'étalage "Téléphone".

Plusieurs fois par an, nous faisons un étalage "téléphone" consistant en une figurine en cire installée devant un poste téléphonique, les récepteurs placés aux oreilles, et nous y plaçons une pancarte ainsi libellée: *Si vous ne pouvez pas venir, téléphonez-nous,* ou bien: *Ce magasin n'est jamais fermé pour les communications téléphoniques.*

Pour encourager notre personnel à développer ce procédé de vente, nous offrons tous les mois une petite récompense au vendeur qui fait le plus de ventes par téléphone. De la sorte, quand un vendeur n'a rien à faire, au lieu de flâner, il téléphone à quelques personnes qui n'avaient aucune intention d'acheter de cette manière.

NOS BALAIS
"LA BELLE MENAGERE"
ONT SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES
ILS SONT RECONNUS A PRESENT PAR TOUT LE MONDE COMME LES MEILLEURS BALAIS FAITS A LA MAIN AU CANADA.

Prenez en stock ces balais renommés qui seront appréciés par votre clientèle.

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard - - - - QUEBEC

LOI LACOMBE

EMPLOYES	PATRONS
Aubut, D.	V. Brosseau
Beauchamp, Jos.	Lamontagne Limité
Bisson, Ant.	Jarry E., Frère
Bourguignon, P.	Canada Cement
Davidson, Peter.	Charbonneau Ltée
Deschamps, A.	E. Patenaude Ltée
Desjardins, Jos.	La Duchesse Shoe Ltd
Dubé, Albert.	Canadian National R
Clarke, Adam.	Canadian Pacific R
Courville, J. H.	Montreal Light, Heat
Galler, O.	Nathan Slove
Gauthier, P.	C. Catafo
Hébert, Roger.	Polydon Lavalle
Kennedy, James.	Crowley & McCralke
Laurin, H.	Montreal Light, Heat and Power
Laurin, N. Oscar.	Canadian Ste
Legault, T.	J. Moffa
Lemoine, Jos.	S. Dav
Nantel, Jos.	E. Lemire & Fils, Ltée
Ouellette, D. H. E.	Gouvernement Provinci
Poirier, A.	Standard Chemic
Robidoux, Elzéar.	Canadian Car
Roch, Napoléon.	M. Robert & Gibau
Romaneda, Auguste.	La Cité de Montré
Rousseau, Benjamin.	Cummings & Cummin
Tanguay, L. A.	Généreux Motor Sa
Tardif, Wilfrid.	Cité de Montré

SHERBROOKE

Harold L. Bean,	Geo. Gale & Son,	Waterville, Q
Joseph Boisvert,	Dame Oliva Rouillard,	Sherbrooke, Q
Actur Bellavance,	Loomis-Dakin Ltd.,	Sherbrooke, Q
Cléophas Desrosiers,	Brompton Pulp & Paper Co.,	East-Angu Qué.
Sam Hallam,	Canadian Brakeshoe Co.,	Sherbrooke, Q
Médéric Leboeuf,	Sherb. Ry. & P. Co.,	Sherbrooke, Q
George Moores,	Canada Paper Co.	Windsor Mills, Q
Philias Poulin,	Sherb. Ry. & P. Co.	Sherbrooke, Q
Treffié Pérusse,	Brompton Pulp & Paper Co.	East-Angus, Q
Joséphat Rousseau,	Alfred Dion, contracteur,	Sherbrooke, Q
Wilfrid Thibault,	Corp. Cité de Sherbrooke,	Sherbrooke, Q

Hudon & Orsali

LIMITEE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires

La Corbeille de Wespelaer (Belgique)

Cette ligne comprend conserves de légumes primeurs d'une qualité garantie à l'analyse. Petits pois surextrafins, surfins, très fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens; Asperges, Macédoine, Carottes, Etc.

Agents exclusifs pour le Canada de la Maison Adolphe PUGET de MARSEILLE (France) dont l'HUILE d'OLIVE a acquis une réputation universelle.

Propriétaires des marques de commerce

SIGNAL

H O M

et N. U. P.

79 rue Saint-Paul, Est

MONTREAL.

Téléphone: Main 4964

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

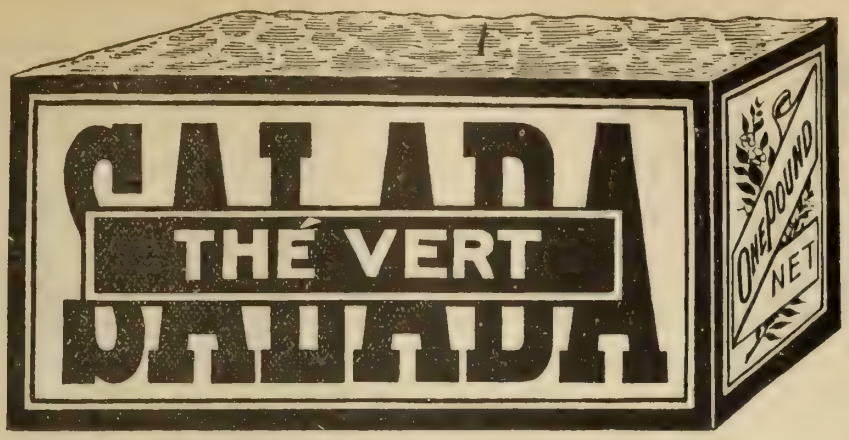
POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE ET LES ADMINISTRATIONS.

SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS, BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.

La Cie d'Imprimerie des Marchands Limitée

198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.



Thé Vert "SALADA"

PRIX

Etiquette	BRUNE vous coûte 60c, se vend	70c.
---	BLEUE vous coûte 67c, se vend	80c.
---	ROUGE vous coûte 73c, se vend	90c.
---	OR vous coûte 81c, se vend	$1.00

en paquets d'une livre et d'une demi livre.

Donnez votre ordre immédiatement et prenez avantage de la vente extraordinairement croissante de ce mélange populaire.

Salada Tea Co. of Canada Limited

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET

20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de l'publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 3 septembre 1920 Vol. XXXIII—No 36

L'agrandissement du Marché Bonsecours

Déclarations de M. J. A. Paulhus

Le marché Bonsecours est trop petit, le marché Bonsecours ne répond plus aux besoins de notre population, le marché Bonsecours n'offre ni confort ni hygiène, le marché Bonsecours exige d'être agrandi et perfectionné et ce dans le plus bref délai. Telles sont les déclarations que nous faisait cette semaine M. J.-A. Paulhus, de la maison D. Hatton et c'est avec chaleur qu'il se faisait avocat de la juste cause de ce marché populaire dont il connait les besoins pour les avoir étudiés sérieusement pendant de longues années et avoir vécu au milieu de ce centre commercial actif, grand pourvoyeur de provisions pour tout Montréal.

Notre interlocuteur ne s'arrête pas seulement à cette constatation, il discute, il argumente, il jette des idées, indique la voie à suivre, il dit clairement que le devoir de la commission municipale est d'assurer à la population les facilités qui lui permettent de se procurer les comestibles à des prix avantageux et dans des conditions sanitaires irréprochables. Le marché Bonsecours ne peut à l'heure actuelle loger les producteurs désireux d'écouler leur récolte maraîchère; je sais bien qu'on les entasse n'importe où avec leurs voitures, leurs sacs, leurs caisses, dans les rues avoisinant le marché et jusque sur le Champ de Mars. Mais ce n'est là que du provisoire, du campement: pas de protection contre la pluie, contre le soleil dans ces étalages de fortune où les produits risquent de se gâter et de devenir impropres à la vente et à la consommation. Comme dit fort justement M. Paulhus, le marché Bonsecours qui était suffisant pour accommoder les vendeurs de provisions il y a trente ou quarante ans ne l'est plus du tout à présent; les besoins de la consommation ont augmenté considérablement, les moyens de production se sont développés en proportion et tout est trop étroit à l'heure actuelle pour répondre aux nécessités du jour et donner à la population le service auquel elle a droit.

Pour remédier à cet état de choses on a cherché et on semble vouloir chercher encore à dédoubler le marché Bonsecours, à établir dans d'autres parties de la ville des répliques de ce centre commercial qui est le rendez-vous coutumier des ménagères soucieuses de pratiquer l'économie et de faire leurs achats dans un endroit où elles trouvent de la variété dans les produits et de l'avantage dans les prix. L'erreur est manifeste. La pratique a démontré qu'on ne pouvait obtenir de bons résultats dans ce sens, l'expérience a prouvé que les marchés auxiliaires n'obtenaient pas le succès qu'on en attendait. Je me souviens, nous dit M. Paulhus qu'en 1889, on avait tenté d'établir sur la place Viger même, à l'emplacement actuel de l'hôtel un marché-succursale du marché Bonsecours. Il n'eut qu'une courte destinée. Bien d'autres marchés ont été construits depuis, le marché Papineau, le marché St-Laurent, le marché de Maisonneuve à l'architecture d'un palais et d'autres, mais ces établissements n'obtinrent et n'obtiennent encore que des succès très relatifs et au demeurant ils ne contribuent aucunement à congestionner le marché Bonsecours. Non, ne nous faisons pas d'illusions, c'est le marché Bonsecours qui est le point culminant de nos ventes à l'étalage, c'est le centre

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

commerce maraîcher et nous aurons beau vouloir éduquer les cultivateurs des environs, de Ste-Rose, de Ste-Thérèse, de Longueuil, etc., à venir peupler les marchés nouveaux, nous n'y parviendrons pas. C'est au marché Bonsecours qu'ils veulent écouler leurs produits, ils y sont attachés par tradition et aussi par toutes les commodités d'entourage qu'on y trouve. Et de fait, il est admirablement situé notre grand marché municipal à deux pas des voies de navigation et des chemins de fer, à proximité de l'hôtel de ville, proche de la rue St-Jacques foyer du notariat, du barreau et des banques.

Comprend-on tout ce que ceci représente d'avantages pour les cultivateurs qui viennent en ville et qui après avoir vaqué à leurs occupations n'ont que quelques pas à faire pour se rendre chez leur avocat s'ils ont quelque litige à faire trancher, pour grimper l'escalier de l'hôtel de ville s'ils ont des taxes à payer, pour visiter leur notaire s'ils ont quelque acte à passer, pour aller au Palais de Justice s'ils ont une cause en cour, pour se transporter à leur banque s'ils ont quelque dépôt ou retrait à y faire. Bien qu'on en dise, le marché Bonsecours est un centre commercial et le restera. Les bornes de la ville pourront s'étendre, le marché Bonsecours demeurera le point stratégique commercial. Pourquoi dès lors ne pas pourvoir à son agrandissement et à son aménagement moderne? Cela coûterait un prix fabuleux dira-t-on. Sans doute, cela ne se fera pas pour rien. Mais combien de dépenses inutiles furent déjà faites à côté de celle-ci qui serait d'une utilité indiscutable? Et puis plus on attendra plus la chose deviendra coûteuse. Si on avait procédé à cet agrandissement il y a une quinzaine d'années cela aurait coûté 100 pour 100 de moins qu'il n'en coûtera à présent. Il faudrait exproprier en partant de la place Jacques-Cartier, en suivant le long de la rue des Commissaires et en remontant la rue Berri jusqu'à la rue Notre-Dame. Si l'on examine la configuration de cette partie de la ville, on voit qu'elle se compose surtout de bâtisses centenaires qui ne demandent qu'à disparaître et de grandes cours qui précisément recevaient autrefois les attelages des maraîchers. La vente de ces immeubles ne devrait pas atteindre des prix exorbitants. Et puis sur la rue Notre-Dame, la ville ménagerait un espace de soixante pieds sur toute la longueur pour l'établissement de bâtisses commerciales. La vente de ces terrains serait un dédommagement appréciable. Et dans ce vaste rectangle la cité pourrait créer une petite ville commerçante modèle, avec son entrepôt frigorifique pour fournir la glace à tous les marchands, son hôtel-restaurant pour l'accommodation des habitués du marché, ses écuries pour le logement des chevaux des maraîchers. Quant à la construction du marché proprement dit, on la ferait toute simple mais pratique et ayant surtout pour caractéristique d'être facilement lavable. Confort et hygiène, tels sont les deux points essentiels d'une telle entreprise et c'est ce à quoi, il conviendrait de viser.

En terminant son plaidoyer en faveur de l'agrandissement du marché Bonsecours, M. J.-H. Paulhus insiste sur la nécessité qu'il y a de faire une pression continuelle auprès des pouvoirs municipaux jusqu'à ce qu'on en arrive à une solution. C'est une nécessité qui s'impose, pourquoi dès lors tergiverser, pourquoi restreindre par inertie l'essor du commerce? L'an dernier déjà M. Paulhus avait saisi la Chambre de Commerce de la question. Il lui avait fait part de ses études des marchés municipaux américains et il en arrivait à la conclusion que les marchés les plus profitables sont ceux où marchands de gros, marchands de détail et cultivateurs sont réunis sous le même toit pour assurer à la population des approvisionnements sains et bon marché.

Il est à espérer que le plaidoyer de M. Paulhus en faveur du marché Bonsecours aura de nombreux échos et que toutes ces argumentations formeront finalement un faisceau assez puissant pour décider les autorités à réagir.

PROFITEZ DES ESCOMPTES DU COMPTANT

Bien des marchands sont portés à croire qu'ils ne perdent rien que l'escompte quand ils négligent de profiter de l'escompte du comptant offert pour le paiement de leur facture dans les cinq ou les dix jours, et que tant qu'ils payent avant l'expiration du temps alloué, leur crédit est de premier ordre. Mais une lecture d'un discours prononcé par M. Webster Wetherill, président de la Aldine Trust Co. de Philadelphie, révèle le fait que les financiers jugent le marchand qui néglige de profiter de l'escompte du comptant comme un crédit douteux.

M. Wetherill dit: "Dans toute échelle de crédit, l'acheteur qui ne profite pas de son escompte du comptant est toujours classé comme un crédit douteux; et même si son rapport peut sembler lui montrer un bon risque de crédit, son échelle de crédit se trouve abaissée quand il ne prend pas avantage de l'escompte du comptant. La meilleure chose qu'on puisse dire d'un commerçant et qui élimine toute autre considération sur son crédit: "Il escompte ses factures". Ceux qui escomptent leurs factures ont le plus haut crédit; ceux qui ne le font pas sont des risques inférieurs.

"C'est pour éliminer le risque de crédit que l'escompte est, par procédé naturel de développement commercial, continué à un taux plus élevé que celui de l'argent. L'escompte pour prompt payement est sûr en principe, et c'est une bonne pratique qui différencie les clients de bon crédit qui peuvent escompter et les payeurs lents au risques douteux qui n'ont pas d'argent pour payer promptement ni un bon crédit pour financer leurs affaires.

"Encore que l'escompte soit considéré comme une remise pour prompt paiement, c'est une charge ajoutée dans le calcul des prix de vente, et c'est une pénalité que le payeur lent qui n'en prend pas avantage paye pour l'usage de l'argent et le risque de supporter le compte.

"Vous classifiez vos clients par leurs escomptes; vous pouvez envoyer à ceux qui escomptent leurs factures toutes les marchandises qu'ils veulent, tandis que ceux qui ne sont pas en mesure de profiter de cet escompte forment une classe qui demande à être surveillée".

LES MARCHANDS DETAILLANTS SONT CONTRE L'AUGMENTATION DES TAUX DE TELEPHONE

e comité central à Ottawa est déjà à l'oeuvre, et la section locale vient de jeter les bases d'une organisation pour lutter contre la hausse des taux dans le service du téléphone Bell.

L'Association des Marchands Détaillants du Canada nc., vient d'entrer dans le mouvement de protestation ntre l'augmentation des taux et le changement de service de la compagnie de téléphone Bell. L'Association a nvoqué lundi dernier, une grande assemblée aux salles la rue Craig, à laquelle assistaient les délégués de chaue des sections du commerce affiliées à l'Association. omme nous le disions plus haut le but de l'assemblée était ur discuter la question du téléphone. Tous les délégués t été unanimes à protester contre l'acte de cette comgnie d'utilité publique, et ont jeté les bases d'une organsation locale pour lutter au nom de l'association, et en ême temps coopérer à la campagne entreprise par les torités municipales. Un comité va être bientôt nommé ur s'occuper de la question.

On doit ajouter que le bureau central à Ottawa st aussi lancé dans le mouvement et travaille activeent dans toutes les parties du Canada à faire rejeter tte mesure.

On a même eu recours au service de deux avocats inents pour conduire les procédures au nom de l'Asciation des Marchands Détaillants du Canad Inc.

C'est dire que cette association n'entend pas rester arrière dans cette lutte contre l'augmentation des taux téléphone , qui préoccupe actuellement les différentes sses de notre population.

Toutes les grandes villes du Canada ont une section ale de l'Association des Marchands Détaillants, dont le t est de s'unir pour protéger les intérêts du marchand taillant. Le bureau central se trouve à Ottawa et veille r les questions d'intérêt général de tout le pays.

La section locale demande à tous les membres qui raient quelques suggestions à faire ou qui voudraient ndre une part active dans cette lutte de communiquer c les bureaux de l'Association, No 3 Craig Est, Montl, ou par téléphone, Est 1184.

o

A P. K. COMPANY LIMITED DEVIENT LA PERRIN-KAYSER COMPANY LIMITED

Par lettres patentes supplémentaires accordées par le rétaire d'état du Canada, le 6 août 1920, le nom de la K. Company Limited se trouve changé en celui de rrin-Kayser Company Limited.

Ce changement ne s'applique qu'au nom, la compae restant la même que précédemment sous tous autres pports.

LES PRUNEAUX DE MOINDRE GRANDEUR SONT MOINS CHERS

La California Prune and Apricot Growers Inc., a donné ses prix d'ouverture sur la mise en boîtes des pruneaux de cette année. Ces prix sont de 2½ à 3 cents la livre au-dessous de ceux donnés par les packers indépendants.

Les chiffres complets des prix d'ouverture pour la récolte 1920 de pruneaux comme annoncés par l'association se comparent comme suit avec ceux de l'an dernier:

Grosseur	1919	1920
30-30	23¼	26¼
30140	19¼	23¾
40-50	17	18¾
50-60	14½	15¾
60-70	13½	13¾
70-80	12½	12¼
80-90	12	10¾
90-100	11½	10¼

Récolte de près de 200,000,000 de livres.

Ces prix sont f.o.b. la côte et il convient d'y ajouter 1½ cent la livre pour le fret, deux-tiers de cent la livre pour droit de change. Les prix donnés montrent une baisse de ½ à 1¼ cent la livre sur les prix élevés de l'an dernier pour fruits de grosseurs moyenne et petite. Les fortes grosseurs montrent une augmentation sur les prix de l'an dernier, du fait de la petite récolte de ces variétés cette année.

La récolte 1920 de pruneaux de Californie atteindra un total de 180,000,000 à 200,000,000 de livres, d'après les estimés établis sur une enquête sérieuse dans tous les districts de production. La récolte de l'an dernier était d'environ 250,000,000 de livres; ce fut la plus forte des annales du pays.

Tendance à la baisse

En attribuant aux grosseurs moyennes et petites les prix plus bas fixés pour la récolte 1920 de pruneaux, M. H. G. Coykendall, gérant général de l'association dit que "la tendance sur tous les marchés est à la baisse, non à la hausse. Deux choses ont principalement influencé les prix cette année pour les grosseurs moyenne et petite employées dans les ménages. D'abord la spéculation de la part des acheteurs est impossible, du fait de la situation financière. En second lieu des millions de livres de la récolte de 1919 de pruneaux exportées en Europe l'automne dernier reviennent au pays parce que l'Europe ne peut payer pour. Evidemment, ces gros approvisionnements ainsi réintégrés dans le domaine de la consommation domestique ont eu leur effet sur les prix de la récolte 1920 de pruneaux."

MONTREAL RECEVRA DES PECHES DE NIAGARA

Le 20 août paraissait dans la presse une longue note ayant trait à la situation des fruits dans la péninsule Niagara. Cette note parlait de la question de transport en autant qu'elle affectait Hart & Tuckwell, de Montréal, qui sont des marchands de fruits en gros faisant d'importantes affaires. Elle disait que cette firme avait refusé d'employer le service du fret du Chemin de fer du Grand Tronc ou de charger des wagons de fruits à destination de Montréal. Elle ajoutait que de grands dommages avaient été causés par la manutention sans soin des fruits entre la péninsule Niagara et Montréal.

A ce propos, M. Hart a fait la déclaration suivante: "La semaine passée nous avons subi des pertes considérables par suite d'envois de fruits endommagés. Ces fruits étaient absolument impropres à la vente en atteignant Montréal. A cette date, une déclaration fut faite que les fruits ne seraient plus livrés à Montréal que par express car le temps pris par le fret était trop long. Une enquête plus approfondie nous fit découvrir que les difficultés survenues n'étaient pas dûes à la manutention des chemins de fer, mais au déchargement des wagons à Montréal. Nous avons fait à présent des arrangements pour la manutention des wagons qui nous assureront de prompts livraisons en bonnes conditions. La cueillette de la récolte de pêches de la péninsule Niagara commencera cette semaine et on peut s'attendre à ce qu'il en soit fait de gros envois à Montréal, car Montréal offre un des plus forts marchés qu'il y ait pour les fruits du Niagara. Il est presque impossible de faire une déclaration à présent, concernant le prix des pêches, mais puisque la récolte est très forte, il est probable que les prix ne seront pas élevés. La principale difficulté est actuellement la question de transport. La demande n'est pas forte du fait du peu d'inclinaison à faire des confitures domestiques à cause du prix élevé du sucre. Ceci aussi, peut avoir pour effet de maintenir les prix bas, car la demande ne sera pas aussi importante que celle des autres années. Le refus d'expédier des fruits par fret ne dura que trois jours dont un dimanche, de sorte qu'il n'y a eu que peu de dérangement de ce fait." Les épiciers de la province de Québec seront heureux d'apprendre que ce bruit alarmant n'aura eu que peu d'effet sur le marché des fruits et que la grosse récolte de fruits du Niagara sera, comme d'habitude, mise sur le marché de Montréal, cette année.

o

NOUVELLE SUCCURSALE DE LA MAISON HOGDSON SUMNER LTD.

La maison Hogdson Sumner Ltd vient d'ouvrir une nouvelle succursale au No 50 de la rue Bon Accord à Moncton N.-B. Cette succursale est sous la direction de M Arthur H. Willison.

A LA CONVENTION DES EPICIERS

D'après le secrétaire A.-C. Pyke, la séance de la convention annuelle de l'Association Canadienne des Epiciers en gros, qui s'est terminée par l'élection des officiers, a été consacrée à des questions commerciales et nullement à la situation du sucre.

M. Hugh Blain, de Toronto, a été réélu président. Les autres officiers élus sont: premier vice-président, Armand Chaput, Montréal; deuxième vice-président, Louis Petrie, Calgary; troisième vice-président, Charles H. Pelerin, St-Jean, N.B.; trésorier, T. H. Kinnear, Toronto; secrétaire, A. C. Pyke, Toronto.

Le comité exécutif est constitué comme suit: Alberta: John Hawe, Calgary et P.J. Bradley, Edmonton, Saskatchewan, J. M. Bean, Weyburn, et J. D. Miller, Saskatoon, Manitoba, G. Seidman et A. Marin, Winnipeg, Ontario, le Col. Craig, Kingston et G. R. Lloyd, Hamilton, Québec, E. Hébert, Montréal et J.S. Roy, Québec, Nouveau-Brunswick, W.B. Scheffield, St-Jean et J. F. Edget, Moncton, Nouvelle-Ecosse, L.-K. Bazzant, Halifax et D. A. Morrison, Amherst.

Les représentants de la Colombie Anglaise et de l'Ile du Prince-Edouard ne furent pas élus, parce que les délégués de ces provinces n'assistaient pas à l'assemblée.

o

ON FAIT RAPPORT D'UNE GROSSE RECOLTE DE TOMATES

Le temps, cette saison, n'a pas été très favorable à la récolte de tomates. La croissance à été généralement lente du fait du temps froid. Malgré cela les tomates arrivent abondamment sur le marché à des prix variant de 30 à 40 cents le panier de onze quarts. Même à ces chiffres bas le marché, certains jours, a été surapprovisionné et certains marchands de gros ont de la difficulté à disposer de leurs stocks.

Ceci est dû probablement au manque de demande de la part du public acheteur pour fins de confitures ou conserves domestiques.

Dans le distict Niagara l'acréage est plus grand que celui des années précédentes et bien qu'on ait fait rapport de quelques dommages causés par l'ouragan du 23 juillet, les plantes sont lourdement chargées et on s'attend à ce qu'il y ait une récolte qui brise tous les records.

Dans le district Reamington il n'y a qu'environ un tiers de la récolte de l'an dernier, du fait de la sécheresse après la plantation, puis ensuite aux pluies excessives qui ont provoqué la rouille.

De Colombie Anglaise, du district Okanagan nous viennent des rapports que les conditions de température ont été des plus favorables et qu'une forte récolte est prévue. Dans les districts Kereneos et Hammond, l'acréage est également fort augmenté et on s'y attend à des récoltes très abondantes.

LA SCIENCE DU SERVICE EFFICACE

Les quatre éléments du succès

Les quatre idéals esentiels au succès sont, nous l'avons vu rapidement dans un précédent article: la santé continuelle jusqu'à un âge avancé; l'argent en quantité suffisante; l'honneur et l'adaptabilité à l'entourage.

On peut se demander lequel de ces quatre éléments est le plus important, quel est celui qui doit tenir la première place.

Il peut vous sembler, par exemple, que la santé et la longévité doivent occuper la première place, puisque la présence de tous les autres dépend de la vie ou de la mort. Cependant, l'argent est certainement un agent de premier plan, puisque c'est une nécessité même pour asssurer santé et longue vie. A un autre point de vue nous pouvons placer l'honneur au premier rang ou décider que l'adaptabilité à l'entourage englobe tous les autres. Le fait est qu'il n'y a pas de priorité ou de place prépondérante parmi ces quatre éléments: chacun d'eux est absolument essentiel, car les autres seraient sans utilité sans l'un. Leur ordre n'est donc pas une matière de grande importance. Commençons de fait, par le numéro quatre et allons en remontant.

Voyons au juste ce qu'est l'entourage. L'entourage, au sens ordinaire du mot, est ce qui nous entoure: la nature, le groupe social dans lequel nous vivons, la nation dont nous faisions partie, les devoirs qui nous incombent, et le grand mystère qui traverse l'existence.

La différence entre l'environnement et l'entourage

Il est vrai que tout individu a un entourage légèrement différent, tandis que nous avons tous, jusqu'à un haut degré les mêmes environnements. Notre entourage est ce qui nous touche et exerce son influence sur nous. Par exemple, une mare à grenouille peut être un malaise pour la vue et une nuisance pour un homme qui y vit proche. Il peut n'y avoir qu'un étang stagnant couvert d'une hideuse écume verte. Un autre peut ne même pas savoir que cette mare à grenouilles se trouve là, encore qu'elle soit plus à sa porte qu'à celle du premier homme. Elle ne sera donc pas du tout dans son entourage. Un autre homme encore, étant naturaliste et familier avec les usages du microscope et la vie aquatique, peut trouver dans cette même mare à grenouilles tout un monde de vérités intéressantes, belles et profitables. Ainsi donc, on admettra que la mare à grenouilles fait plus partie de l'entourage du troisième homme qu'il ne l'est des deux autres.

Le même principe s'applique à toute chose qui nous environne. Les cieux étoilés font rarement partie de l'entourage de ceux qui ne les contemplent jamais et qui soustrayent leur coeur à leur influence, tandis que pour d'autres, c'est la plus forte partie de leur entourage, étant pour eux une inspiration aussi bien qu'une joie.

L'entourage humain

Il est probable, que la partie la plus importante de notre entourage réside en nos concitoyens, les êtres humains qui touchent nos vies et dont les vies nous touchent. Il n'y a certainement rien de plus important pour le succès en affaires, l'efficacité se manifesta par le service et ayant pour résultat les profits, que la connaissance, l'habileté, le jugement et le sens exact de nous adapter aux éléments humains de notre entourage. Et cette puissance de nous ajuster provient très largement du développement scientifique de notre *ambiance*.

Beaucoup aussi, dépend de la façon d'être en harmonie avec les devoirs de notre entourage. Certaines personnes trouvent leurs devoirs fastidieux et sont obligées de se forcer pour les accomplir par nécessité, tandis que d'autres trouvent dans leur travail une joie et un moyen de développement. Ces dernières personnes sont plus heureuses quand elles travaillent et comme vous le savez, ceux qui travaillent de cette manière rendent de meilleurs services. L'harmonie avec les devoirs de notre entourage peut être cultivée.

Un autre facteur important de notre entourage, si nous lui permettons consciencieusement de toucher à nos vies est l'infini. La religion, au sens large du mot, est une nécessité pour tout homme. En d'autres termes, nul homme ne peut connaître la signification de la vie sans avoir quelque forme de religion. Comme aide à l'interprétation de la vie, la religion est de la plus haute importance. Son pouvoir d'ajustement est évident du fait de la valeur qui y fut attachée par tous les peuples, à tous les âges.

L'idéal de l'honneur

L'honneur, le troisième élément de notre liste, est cette condition qui, en raison des principes et de la conduite, assure le respect et l'estime des autres. La vie sans honneur est une vie plus ou moins de discrédit. L'indifférence ou la haine de ceux qui nous entourent tarissent la source du sentiment juste et tuent ou endurcissent leur victime. Avec des sentiments taris ou baignés d'amertume, le bonheur est impossible. L'honneur ne concerne pas seulement le riche. Il concerne tout le monde. Le plus jeune employé qui fait son devoir avec coeur, avec désir de servir et par conséquent avec efficacité est autant un homme d'honneur que celui qui jouit d'une haute position et possède une grosse fortune. Il a le respect de lui-même et peut regarder tout le monde bien en face.

"Tout est perdu fors l'honneur", est une phrase qui exprime bien l'importance de ce principe élevé. Mark Twain pensait probablement à cette phrase lorsqu'après la faillite de son commerce de publicité qui le ruina com-

plètement, il se remit à écrire, et quoiqu'il ne fut pas contraint légalement de payer à ses créanciers cent cents au dollar, lutta jusqu'à ce qu'il ait réalisé ce remboursement, car il avait le sentiment inné de l'honneur autant que celui de l'humour. Le souvenir de cet écrivain américain distingué est des plus jolis parce qu'il eut le sens le plus élevé de l'honneur.

La véritable valeur de l'argent

La nécessité évidente de l'argent à chaque détour de la vie fait de son acquisition un devoir. Ainsi donc, aussi élevé que soit l'idéal d'un homme, et par conséquent aussi fort que soit son service envers ses concitoyens, il est arrêté et handicapé dans son propre travail et est un poids pour les autres s'il ne cherche pas à être pourvu de l'argent suffisant pour faire face à ses besoins. Beaucoup d'hommes ayant de nobles aspirations ont été trop absorbés dans leurs idéals élevés pour pourvoir à leurs propres besoins financiers qui leur incombaient cependant, et sont devenus de pitoyables sujets de charité répugnante.

Aspirer à une somme raisonnable d'argent, pour usage raisonné, est un merveilleux pouvoir pour faire bien.

L'argent en lui-même n'est pas un mal. C'est l'amour désordonné de l'argent qui cause le mal.

Nous en arrivons enfin au premier élément de succès de notre liste: la santé continuelle jusqu'à un âge avancé. Il ne semble pas nécessaire de discuter plus avant ce point essentiel; tout homme qui pense et qui observe, sait la valeur de la santé et d'une vie longue. De fait, le désir de santé et de vie longue est instinctif dans la race humaine, étant une expression de la loi de la conservation de soi-même.

o

LES BENEFICES DE LA GENERAL MOTORS CORPORATION

La General Motor Corporation a établi un nouveau record pour les bénéfices d'un semestre en accusant des profits nets de $35,151,111 après que toutes les charges et taxes fédérales pour les six mois finissant le 30 juin dernier ont été payées. Ceci représente une augmentation approximative de $4,500,000 sur les profits nets de $30,591,987 des six premiers mois de 1919.

o

LES VENTES DES PNEUS GOODYEAR MONTRENT UNE FORTE AUGMENTATION

Les ventes de la Goodyear Tire & Rubber Co. des Etats-Unis, pour les 12 mois devant prendre fin au 31 octobre sont estimées à $216,000,000, soit $9,000,000 seulement de moins que l'estimé officiel donné en novembre dernier. Ceci se compare avec un total de juste $169,000,000 pour l'année fiscale terminée au 31 octobre 1919.

Les ventes pour les 9 mois terminés au 31 juillet furent de $162,000,000, soit $7,000,000 de moins que le total de 1919.

L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE COMME VALEUR DE PLACEMENT

Le petit capitaliste qui dispose d'une épargne suffisante pour prétendre lui faire produire un revenu plus consistant que le maigre intérêt des banques est toujours à l'affût des occasions qui s'offrent à lui de faire un placement avantageux sous le double rapport du profit et de la sécurité.

On ne s'étonnera pas qu'il se montre circonspect et méfiant en pareille matière, qu'il manifeste certaines hésitations avant de prendre une décision et qu'il demande à s'entourer des renseignements les plus précis avant de confier son avoir à des mains inconnues pour le faire valoir et fructifier.

Or si l'on considère que l'apport du petit capitaliste est d'un appoint considérable dans la formation et le développement de nos entreprises canadiennes industrielles et commerciales et que son concours est infiniment précieux parce qu'étant dicté par la prudence, il assure des bases plus solides à nos institutions, on comprendra le devoir qui incombe à ceux qui dirigent l'opinion de conseiller avec modération ces détenteurs d'argent anxieux de faire des placements de tout repos et de les mettre en garde contre toute entreprise hasardeuse où ils risqueraient de perdre le fruit de plusieurs années de labeur et d'épargne.

En passant en revue les rapports financiers des organisations commerciales ou industrielles dont s'est enrichi le Canada on se rend compte tout de suite que parmi les meilleurs placements qui puissent faire les petits capitalistes, il n'en est pas de plus sûrs et de plus productifs que ceux faits dans les compagnies d'assurance contre l'incendie, pourvu que ces organisations soient bien gérées. Les statistiques sont éloquentes qui ont trait à la valeur financière de tels placements. Parmi les compagnies d'assurance contre l'incendie faisant affaires au Canada et aux Etats-Unis, nous constatons dans le cercle des compagnies anglaises et américaines que les dividendes des produits ont poussé la valeur marchande des actions à des niveaux extraordinaires; c'est ainsi que les compagnies suivantes dont les actions ont été émises à $100.00 ont vu les cours de leurs valeurs monter aux taux ci-dessous: Alliance $591; New Alliance $1,312; Atlas $584; Caledonian $582; Commercial Union $1,700; Law $660; Law, Union & Crown $1,500; Liverpool, London & Globe $2,175; London Ass. Corp. $532; London & Lancashire $1,160; North British & M. $672; Norwich Union $965; Phoenix $740; Royal $2,637; Sun $2,550, Union $500; Yorkshire $1075; Northern $840; Continental $1,150; Glens Falls, émises à $10, valant $1,510; etc., etc.

Ces chiffres se passent de commentaires; ils prouvent surabondamment que les actions de compagnies d'assurance-feu sont des valeurs de placement de premier ordre du moment qu'une sage administration veille aux destinées de ces vastes organisations dont le champ d'action est presque illimité.

BOULANGERIE - PATISSERIE

LE COUT DE PRODUCTION DU PAIN POUR JUIN

Le Tribunal du Commerce du Canada vient de publier son rapport mensuel regulier sur la production et le coût du pain dans le Dominion pour le mois de juin.

Le coût moyen de la farine employée montre une augmentation de 65 cents le baril sur le prix de mai, ce qui équivaut à un quart de cent par livre ou à environ deux-cinquièmes de cent par pain de 24 onces, tandis que les autres augmentations de frais de cuisson et de livraison forment une hausse totale de un tiers de cent par livre, soit près d'une demi-cent par pain de 24 onces.

Le tableau pour juin montre que le coût moyen du pain pour le Dominion fut de huit et trois-cinquièmes cents par livre.

Le rendement moyen de pain par baril de farine fut de 264 livres, soit un gain de deux livres sur mai, tandis que la consommation par tête montre une augmentation de près de six pour cent.

En comparant janvier dernier avec juin, la distribution suivante de l'augmentation du coût de fabrication, de livraison et de vente d'un baril de farine donne les résultats ci-dessous.

	Janvier 1920	Juin 1920
Coût de la farine	$10.87	$13.36
Tous autres frais	8.92	9.57
	$19.79	$22.93

D'où il appert que l'augmentation des prix du pain est presqu'entièrement dûe à la hausse du prix de la farine.

ETAT SUCCINCT MONTRANT LE COUT D'UNE LIVRE DE PAIN LIVREE AUX CONSOMMATEURS AU CANADA.

LOCALITE	Coût de la farine au baril	Coût de la farine à la livre	Coût des ingrédients à la livre	Coût de la cuisson à la livre	Coût de livraison à la livre	Coût de la gérance et frais généraux à la livre	Coût d'une liv. de pain
Halifax . . .	15.07	5.577	.935	1.077	.973	.979	9.541
Sydney.							
Sydney Mines	15.19	5.599	.743	.919	.500	.414	8,175
St. John,							
Moncton. . .	14.79	5,849	.582	1,739	.749	.637	9,556
Montréal No. 1	14.08	5.417	.654	.884	1,713	.932	9.600
Montréal No. 2	13.71	5,457	.601	.810	1.167	.523	8.558
Québec . . .	14.65	5328	.464	.836	1.018	1.540	9.186
Ottawa. . . .	13.28	4.927	.597	.823	1.205	.582	8.134
Pembrooke . .	14.85	5.537	.459	.805	.709	.530	8.040
Kempville . . .	13.30	5.079	.341	.723	.492	.582	7.217
Sudbury,							
New Liskeard	14.57	5,710	.513	.864	.797	.561	8,445
Cobalt	14.00	5.490	.362	1.315	1.056	.603	8.826
Barrie	14.73	5.529	.952	.918	.776	.279	8.454
Kingston,							
Belleville . .	14.87	5.745	.409	.638	.576	.352	.7.720
Kitchener . .	14.63	5.300	.652	1.159	.604	1.155	8.870
Toronto . . .	12.97	4.755	.683	.825	1.532	.617	8.412
Hamilton . . .	13.44	5,000	.573	.743	1,309	.395	8,026
St. Catherines,							
Niag. Falls, etc	14.26	5.284	.586	.834	1.054	.549	8.307
Stratford,							
Woodstock, etc	14.05	5.265	.577	.896	.752	.571	8.061
London . . .	10.98	4.173	.659	.746	1.233	.369	7.180
St-Thomas . .	14.60	5.233	.993	.790	.391	.439	7.846
Sandwich . . .	14.85	5.481	.673	.748	.678	.276	7.856
Winnipeg . . .	12.15	4.635	.538	.804	1.333	.494	7.805
Calgary	13.84	4.941	.905	1.095	1.476	.964	9.381
Edmonton . .	13.40	5.182	.907	.698	1.485	.875	9.147
Vancouver,							
Victoria . . .	13.05	.5.028	.629	.946	1.534	.646	8.783
Moy. du Dom.	13.36	5.053	.638	.846	1.402	.661	8.600

BAISSE DE LA FARINE DE BLE DU PRINTEMPS

Elle est considérable et devra entraîner une baisse des prix du pain.

L'abolition du "Canada Wheat Board" (commission de contrôle fédéral du blé et de la farine) a eu pour effet de provoquer une baisse des prix en ce qui concerne la farine. En effet, les principales minoteries du pays annoncent des diminutions importantes, lesquelles varient de 60c. à $1.80 par baril.

C'est ainsi, par exemple, que la première qualité de farine de blé du printemps 1920 se vend à partir d'aujourd'hui $14.25 le baril, au lieu de $14.85, et les "first patents" à $13.75, les "second patents" à $13.25, la farine à boulanger à $13.05.

Il n'est pas impossible et il est même probable que cette baisse de la farine entraînera une diminution substantielle des prix du pain. Et nos ménagères ne s'en plaindront pas.

Les stocks de farine de blé du printemps 1919. sont épuisés ou à peu près.

LA MISE EN BOITES DES POMMES EVAPOREES SERA PROBABLEMENT LEGERE

Il y a très peu d'activité en ce moment dans le marché des pommes séchées ou évaporées. Avant la guerre, une très grande partie de la production du Canada et des EtatsUnis trouvait un écoulement sur les marchés européens. Par suite du taux de change actuellement contraire, il est peu probable qu'il y ait beaucoup d'affaires de faites sur ces marchés pendant la présente saison. Si la qualité du fruit se maintient jusqu'au temps de la récolte, il y aura sans aucun doute une plus grande proportion de la récolte vendue comme fruit vert que depuis nombre d'années, ce qui réduira la quantité offerte pour évaporation et séchage.

LES RAPPORTS DE LA RECOLTE DE POMMES SONT BONS

M. C.-W. Baxter, commissaire fédéral des fruits, accompagné de M. E.-P. Bradt, député ministre de l'agriculture et de M. A.-G. Turney, horticulteur provincial, sont de retour d'un voyage d'inspection aux vergers lon-

geant la rivière St. Jean entre cette ville et Gagetown, et ils font rapport que la récolte de pommes de cette saison est exceptionnellement belle et que la qualité en est bien supérieure à la récolte de l'an passé. La récolte est estimée à environ 60 pour 100 de celle de l'an dernier et s'élèvera probablement à 30,000 barils.

o

LES PRIX DE LA CONSERVE DE SAUMON SONT FIXES

Les prix d'ouverture ont été fixés par la B.C. Packers' Association pour la conserve de saumon de cette année et encore qu'ils montrent une augmentation sur ceux des années précédentes, l'augmentation n'est pas en proportion du coût additionnel de production.

Ces prix sont les suivants: Sockeye, boîtes ½ livre, $20.50; hautes $19.; Red Spring, ½, $17.50; hautes $15.00; Cohoes, ½, $13.50; hautes $12.00; Pink, ½, $7.50; hautes, $6.50; Chums, ½, $6.25; hautes $5.25. Suivant le cas des canneries, étant bien pourvues ou de court d'une ligne spéciale de poisson, ces prix varient de vingt-cinq cents à un dollar la caisse. Ceci s'applique particulièrement aux red springs, aux pinks et aux chums.

o

GROSSE AUGMENTATION DANS LA PRODUCTION DU CHARBON

Une des compagnies de charbon les plus actives dans le district de Sydney Mines est l'Indian Cove Coal Company qui a, dans ces trois derniers mois, augmenté sa production journalière de charbon de cent vingt-cinq tonnes par jour à près de deux cent tonnes. Le seul problème embarrassant de la compagnie est celui du transport.

o

LA DOMINION EXPRESS COMPANY A INAUGURE UN SERVICE AERIEN EN EUROPE

M. J. R. Martin, gérant du Département étranger de la Dominion Express Company annonce que cette compagnie de pair avec la Aircraft Transport and Travel Limited, a inauguré un service continental aérien deux fois par jour entre Londres et Paris et une fois par jour entre Londres et Amsterdam. Le tarif en vigueur sur les deux lignes est de £10, 10s, pour l'aller seul, ou £18 18s, aller et retour, y compris le service d'automobile aux points d'arrivée et de départ. Les colis sont également pris par ce service au tarif suivant: Envois jusqu'à 10 livres, 2s. par livre; de 10 à 30 livres, 1s. 9d. par livre; de 30 à 100 livres, 1s. 6d. par livre; au-dessus de 100 livres, 1s. 3d. par livre.

La Dominion Express Co. a conclu des arrangements avec ses assureurs pour ce service, soit une assurance spéciale, vie et accident qui couvre les risques jusqu'à £5,000. Le tarif est de 12s. 6d. par £500 d'assurance contre la mort, la perte de deux yeux ou de membres; ou £6 5s. pour une police de £5,000. Cette dernière police prévoit aussi dans le cas d'incapacité £15 par semaine pendant 26 semaines. Les colis pour le Canada venant de Paris peuvent quitter Paris un jour avant que le steamer quitte Liverpool, ce qui épargne bien du temps. Le service aérien ainsi fourni par la Dominion Express Company est fort apprécié des hommes d'affaires, non seulement pour la rapidité avec laquelle les passagers peuvent se rendre à Paris, mais aussi pour l'excellent service de colis qu'on en reçoit.

o

M. CLOVIS SAINT-LOUIS EST NOMME SYNDIC

M. Clovis Saint-Louis, édifice de la Banque d'Epargne, 180 rue St-Jacques, chambre 404, Montréal, a été nommé syndic autorisé de la loi de faillite 9-10 Geo. V, chap. 36, et il se fera un plaisir d'accepter tout règlement de faillite ou choses s'y rapportant ainsi que toutes collections qu'on voudra bien lui confier.

M. Clovis Saint-Louis est une figure bien connue du monde des affaires et chacun sait avec combien de délicatesse et de doigté il sait s'acquitter de ses fonctions de liquidateur. La consécration officielle de sa position que ses années d'expérience lui ont value ne fera qu'ajouter à son prestige et à sa réputation d'homme droit et de bon jugement et nous sommes heureux, en la circonstance, de lui adresser nos félicitations et nos voeux de succès.

o

PREMIER ENVOI DE LA RECOLTE 1920 D'AMANDES

Le premier wagon d'amandes de Californie a été expédié du district de Chico, le 20 août 1920, par la California Almond Growers Exchange et consigné à la ville de New-York.

Le wagon contenait six cents sacs de la variété Nonpareil qui est reconnue comme la meilleure qui soit au monde et se fait remarquer par sa maturité précoce.

Les amandiers ont été vus en fleurs dans quelques parties de la Californie dès janvier. C'est le premier arbre fruitier à devenir en fleurs au printemps et normalement le dernier à voir ses feuilles tomber, en automne.

Le bureau des Etats-Unis des Estimations de Récolte fait rapport que la récolte d'amandes de Californie est de 62 pour 100 de la normale. On s'attend à ce que les prix de la récolte de 1920 soient fixés au début de septembre par le California Almond Growers Exchange.

o

POSITION DE VOYAGEUR DEMANDEE

Un voyageur d'expérience dans le commerce demande une position. Connaissant I.C.R. d'un bout à l'autre. Désirerait voyager dans la marchandise sèche, grosserie, ou chaussures, hardes faites, etc.

S'adresser par lettre:—Hector Dery, Cacouna, Co. Témiscouata, P.Q.

LE SAUMON

Valeur alimentaire du saumon frais et conservé

L'industrie de la conserve du saumon en boîtes métalliques stérilisées par autoclavage a pris une extension telle que le saumon conservé est aujourd'hui dans le monde entier, un aliment de consommation courante. C'est surtout dans l'Amérique du Nord, sur les bords des rivières se jetant dans l'Océan Pacifique, que les pêcheries de saumons se sont remarquablement développées, depuis environ cinquante ans, et que l'industrie née de l'exploitation de cette pêche a réalisé des progrès considérables. Mais parce que la majorité des boîtes de saumon conservé mises en vente à l'heure actuelle par les détaillants, sont des produits de maisons américaines, il ne faudrait pas croire que le saumon ne vit que dans les fleuves des Etats-Unis, et que la conservation de la chair de ce poisson par la chaleur humide est une industrie exclusivement américaine. En réalité, dans la famille des salmonidés, poissons malacoptérygiens qui comprend plusieurs genres comestibles, (saumon, truite, corégone), les saumons proprement dits sont représentés par une cinquantaine d'espèce réparties dans tout l'hémisphère nord. Ils abondent en Angleterre, dont les pêcheries sont considérables, et en Norvège; en France, ils commencent à devenir rares, pour avoir été l'objet d'une pêche excessive dans les rivières et les fleuves d'où ils remontent afin de frayer à certaines époques de l'année, après avoir séjourné dans la mer. Telles sont en effet les moeurs de ces animaux: nés dans les fleuves où s'accomplissent les premiers stades de leur développement, ils émigrent ensuite vers les estuaires et vers le large: puis remontent le cours d'eau natal au moment de la reproduction, en franchissant parfois des barrages considérables. C'est à l'époque de ces montées de printemps ou d'automne, qu'on les capture sans trop de difficultés. Les pêcheurs riverains connaissent bien les dates ordinaires de ces montées qui ont lieu, en certaines régions, deux fois par an, et en d'autres une fois seulement. Ils connaissent aussi les fonds où le courant est moins vif; où se rassemblent les saumons aptes à la reproduction, et où la pêche a toutes chances d'être fructueuse.

La pêche au saumon donne des résultats remarquables en Amérique, où les conséquences du dépeuplement ne se font pas encore sentir. Dans le nouveau continent les principales variétés de saumon depuis longtemps connues et recherchées en Europe, peuplent également les cours d'eau de l'hémisphère nord. Les rivières de la côte orientale du Canada et des Etats-Unis ont été mises les premières à contribution: mais à partir de la deuxième moitié du XIXe siècle, c'est l'extrême occident, (Alaska, Colombie britannique et états confédérés riverains du Pacifique), qui est devenu le centre principal de la pêche du saumon et de la préparation de la conserve.

Les individus appartenant aux variétés les plus communes possèdent tous les mêmes caractères généraux. Mais la grandeur des poissons adultes diffère suivant les espèces. Le saumon royal, dont la chair est peu colorée, atteint parfois deux mètres de long. Viennent ensuite, d'après un ordre décroissant de taille, les espèces connues dans l'Amérique du Nord, sous les noms de saumon-dog, ou chum; saumon-coho, ou argenté; saumon-rouge, ou sockeye; saumon-humpback, ou bossu. La truite à tête d'acier, particulièrement abondante en Californie, est traitée par les industriels suivant les mêmes procédés que les saumons proprement dits.

La conservation par autoclavage n'est pas le seul mode de traitement du saumon; mais c'est le plus employé, et c'est celui pour lequel on réserve autant que possible les espèces les plus volumineuses, les grosses pièces se prêtant mieux que les autres au découpage en morceaux dont la dimension correspond exactement au calibre des boîtes. Cependant, le saumon royal est quelquefois conservé à la saumure douce, (mild curing), en même temps que le coho, le dog et le humpback. Mais alors il arrive qu'on le colore artificiellement pour que sa chair ne paraisse pas trop différente de celle des autres espèces. Le saumon rouge et le saumon coho sont ceux que l'on préfère pour le salage à sec, (dry curing). Pour la congélation, le choix porte principalement sur le coho et sur la truite à tête d'acier.

En général, la chair du saumon est rosée, mais d'un rose plus ou moins vif suivant les espèces. Chez le sockeye, la coloration de la chair est franchement rouge. C'est également une règle commune que cette teinte s'atténue après le frai, et après un séjour prolongé en eau douce. A ce moment, la chair du saumon royal est presque blanche. Cette diminution de la couleur coïncide avec une période où la valeur comestible est moins élevée. Les individus épuisés par le frai se reconnaissent en outre à la modification de la mâchoire inférieure qui se recourbe en une sorte de crochet venant se loger dans une encoche de la mâchoire supérieure, (saumon bécard). Cette transformation ne serait que transitoire.

Le succès du saumon comme aliment, et surtout comme aliment conservé, tient à la composition de sa chair très riche en substances albuminoïdes et en matières grasses, et à la facilité de sa conservation. Le saumon est en effet un poisson gras par excellence: il ne le cède guère à cet égard qu'à l'anguille de rivière, (abstraction faite du thon et des sardines préparées à l'huile). Quant à ses propriétés de conservation par le froid, il les partage avec la morue et le flétan: mais laisse loin derrière lui toutes les autres variétés de poissons comestibles. Or, depuis que l'on connaît bien la manière d'utiliser le poisson congelé pour ne rien lui laisser perdre de son goût, la réfrigération provisoire est de plus en plus employée.

en attendant le traitement définitif, (autoclavage, fumage, etc....).

D'après Alquier, le saumon entier, tel qu'il est pêché, se compose en moyenne de 67.40 parties bonnes à manger pour 100, et par conséquent, de 32,60 de déchets. Le saumon conservé ne comprend que des substances comestibles. Malheureusement, dans l'état actuel de l'industrie de la conserve, les déchets sont beaucoup plus importants qu'ils ne devraient l'être. Beaucoup de fabricants, qui ne veulent soumettre à l'autoclavage que les tronçons les plus volumineux, sacrifient, avec la queue, tout le segment postérieur du corps de l'animal, ne présentant pas un diamètre suffisant pour remplir approximativement les boîtes. On tend aujourd'hui à réagir contre ce véritable gaspillage en fragmentant les segments postérieurs en menus morceaux destinés à combler les vides dans les boîtes de premier choix, ou en les utilisant à la préparation de petites boîtes plates ou ovales, moins recherchées, mais dont la qualité ne laisse cependant pas à désirer.

Quoi qu'il en soit, à poids égal, le saumon conservé, par suite de la cuisson dont il a été l'objet, et qui lui a fait perdre plus d'humidité qu'une préparation culinaire ordinaire, possède une valeur nutritive supérieure à celle du saumon frais (partie bonne à manger exclusivement). Les tables d'Alquier nous fournissent à cet égard les précisions suivantes.

Saumon conservé:

Matières azotées ingérées	21,80%
Matières azotées utilisées	21,16
Matières grasses ingérées	12,30%
Matières grasses utilisées	11,69

Nombre de calories utiles pour 100 grammes: 203.

Saumon frais:

Matières azotées ingérées	19,22%
Matières azotées utilisées	18,64
Matières grasses ingérées	10,56%
Matières grasses utilisées	10,03

Nombre de calories utiles pour 100 grammes: 176,35.

La différence est donc sensible: et en ce qui concerne les autres procédés de conservation autres que l'autoclavage, ils donnent en général des résultats intermédiaires entre ceux qui sont exprimés dans les deux tableaux ci-dessus: mais les chiffres fournis par les analyses se rapprochent davantage des chiffres obtenus pour le saumon frais que de ceux obtenus pour le saumon conservé.

Toutefois, de quelque genre de préparation qu'il s'agisse, le saumon constitue un aliment de grande valeur. Si l'abondance des matières grasses qui entrent dans sa composition engage à le proscrire du régime des personnes dont le tube digestif est délicat, les sujets bien portants peuvent le consommer en toute sécurité, et son emploi est surtout indiqué lorsque la viande est rare ou d'un prix de revient trop élevé.

Or l'inverse le saumon frais figure sur nos tables comme premier élément du service d'un repas d'une certaine tenue; mais si l'on se place au point de vue de l'approvisionnement des collectivités ou des ménages, le choix du saumon conservé est justifié par la richesse de ce comestible en principes nutritifs. D'autre part, la facilité de sa conservation et la sécurité due au perfectionnement atteint aujourd'hui par l'industrie des conserves sont des raisons de plus qui désignent le saumon à l'attention des acheteurs. Avant la guerre, un des modes d'emploi les plus répandus de ce poisson consistait à le servir fumé, après décongélation, comme hors d'oeuvre. Depuis 2 ou 3 ans, la boîte de saumon conservé a été souvent, dans les milieux modestes, le plat de résistance du principal repas. C'est un rôle que le saumon peut continuer à remplir, une fois ou deux par semaine, au moins tant qu'il sera nécessaire de ménager la consommation de la viande.

G. Anzemberger.

o

LE COMMERCE CANADIEN AVEC LA GRECE

En 1914, l'année de la déclaration de la guerre, la valeur de nos exportations en Grèce, était de $11,934. La valeur de nos exportations pour l'année fiscale se terminant le 31 mars dernier a été de $29,588,984. On voit la différence énorme.

Les crédits que le gouvernement canadien a accordés à la Grèce, ont naturellement contribué à développer ce commerce, mais il faut noter que sur cette somme de $29,588,984, il n'y a qu'une somme de $2,747,031 qui a été prise à même les crédits.

Nous avons surtout, au cours de la dernière année fiscale, exporté des matières alimentaires vers la Grèce. C'est ainsi que nous avons exporté plus de cinq millions et demi de minots de blé, d'une valeur totale de plus de quatorze millions de dollars. Nous avons aussi exporté 130,262 quintaux de boeuf frais, d'une valeur de $2,473,798; 751,289 barils de farine d'une valeur de $7,820,390; 7,212,800 livres de sucre valant $606,144; 642,054 livres de fromage valant $191,695; 397,928 livres de cuir brut valant $259,645; des chaussures pour une valeur de $521,291; des articles de laine valant $140,000, et autres marchandises d'une valeur totale de $2,060,273.

Les marchandises exportéees sont de différentes natures, ce qui fait croire que nos exportations avec ce pays ne feront qu'augmenter d'années en années, mais que ce nouveau marché nous est ouvert. Il ne faut pas oublier que par suite de la guerre, le territoire de la Grèce a été sensiblement augmenté, ce qui contribue nécessairement à augmenter ses besoins d'autant.

Les crédits que le gouvernement canadien a accordés à la Grèce, se totalisent jusqu'à date à $25,000,000, dont $20,000,000 pour l'achat de produits manufacturés et pour des matériaux dont le gouvernement grec avait besoin, et $5,000,000 pour l'achat, par l'entremise du gouvernement de la Grèce, de marchandises canadiennes dont les citoyens de la Grèce avaient besoin.

DETERMINATION DU ROLE DE L'AGENT MANUFACTURIER, DU BROKER ET DU COMMISSIONNAIRE EN MARCHANDISES.

Dans le roulement des marchandises du manufacturier au détaillant et finalement au consommateur, les marchandises passent par différentes mains, et il n'est pas sans intérêt de connaître les services rendus par ces personnes.

"Qu'est-ce qu'un agent manufacturier?" Il y a des gens qui confondent un agent manufacturier avec un broker ou un commissionnaire et cependant tous trois sont bien différents. Un agent manufacturier est l'employé d'un manufacturier, représentant ce dernier dans une place où son propre personnel de vente n'atteint pas le public acheteur. D'un autre côté, un broker n'est ni un acheteur ni un vendeur. C'est simplement l'intermédiaire qui négocie la vente. Les marchandises à vendre ne sont jamais en son nom propre. Il cherche les marchandises, et ensuite trouve un acheteur à qui les vendre. Quant au commissionnaire, c'est un acheteur véritable et un vendeur réel. Il achète du manufacturier à un certain escompte ordinairement, et vend en se gratifiant lui-même d'une commission pour la transaction.

o

COMMANDE DONNEE PAR LA ROUMANIE

Le gouvernement de Roumanie a confié aux filatures canadiennes une commande de $5,500,000 de tissus et tricots en laine.

La commande a été placée par l'intermédiaire d'un syndicat anglais qui s'occupe de la partie financière.

La satisfaction donnée par les lainages canadiens vendus à la Roumanie l'an dernier, grâce à un crédit ouvert par le gouvernement canadien, et les prix raisonnables demandés par les manufacturiers ont permis cette commande.

C'est une des premières fois que les filatures canadiennes se trouvent en état de faire concurrence aux maisons anglaises, bien que celles-ci aient encore le haut du pavé pour la fabrication des tissus.

o

DES PUITS D'HUILE

Un syndicat de capitalistes de Pennsylvanie essaye d'obtenir des options sur plusieurs centaines d'acres de terre dans le voisinage de Port Arthur (Ont.) dans le but d'y creuser des puits d'huile et de gaz.

o

A VENDRE

Magasin général à vendre, avec ou sans stock, logement et dépendances. Très bon site pour modiste. Vendra à prix modéré. Se retire des affaires. S'adresser à NAP. DORE, St-Urbain de Châteauguay, P.Q.

OPPORTUNITE POUR LE CANADA SUR LE MARCHE NORVEGIEN

Un sommaire du marché d'importation norvégien publié dans le "Anglo-Norvegian Trade Journal" donne la liste suivante des marchandises pour lesquelles il y a ordinairement, et spécialement à l'heure actuelle, une demande en Norvège. L'anthracite et le coke; le fer en gueuse; les plaques de fer et le fer blanc; les rails et moules de structure; autres produits de fer et d'acier roulés; métaux (bruts et ouvragés) cuivre, étain, plomb, fer blanc; couleurs et peintures (ochre, ambre, minium, etc.); produits chimiques (alun, sel de Glauber, soude, etc.); produits de celluloid; linoleum, laine et coton; marchandises textiles, fil aussi bien que drap; vêtements confectionnés, chapeaux; huiles lubrifiantes et huiles composées.

o

LES PROGRES DE LA OAK TIRE COMPANY

A l'assemblée des actionnaires de la Oak Tire & Rubber Company, Limited, M. F. D. Law donna en peu de mots l'historique de la compagnie et démontra l'expansion de ses affaires, ces dernières années. Les profits nets de cette année s'élèvent à $66,975.60, soit 8 pour cent sur tout le stock émis de la compagnie.

Le rapport de l'année 1917 accusait un actif de $47,-820. A la fin de l'année 1918 l'actif s'élevait à $154,-118. A la fin de 1919 il était évalué à $183,043; aujourd'hui il se chiffre à $320,651.

Les ventes pendant 1917 s'élevèrent à $20,186; pendant l'année 1918, elles atteignirent $269,155, et pendant l'année 1919 elles montaient à $348,322; pour les six premiers mois de l'année 1920, elles s'élèvent à $399,-286, soit $51,000 de plus que les ventes totales de tout l'an dernier et $130,000 de plus que pour toute l'année 1918.

o

NOS IMPORTATIONS DE COTON

Au cours de l'année fiscale canadienne écoulée le 31 mars 1920, les filatures américaines ont exporté au Canada pour $34,364,915 de cotons, non compris $33,854,-157 de coton brut. Durant la même période, les exportations de cotons anglais et écossais au Canada se sont chiffrés à 19,339,240.

Au cours de l'année fiscale américaine finissant le 30 juin 1920, les Etats-Unis ont exporté au Canada 214,548 ballots de coton ayant une valeur de $38,563,-768, comparativement à 203,916 ballots valant $28,716,-131 en 1919 et contre 249,379 ballots valant $31,205,703 en 1918. Le total de 1919-20, en ce qui concerne la valeur du coton américain exporté au Canada constitue un record sans précédent. Et il appert que les Etats-Unis sont loin de rencontrer toute la demande canadienne. Les neuf-dixièmes au moins des vêtements portés maintenant au Canada renferment du coton.

Tabac Noir à Chiquer

Black Watch

Le Favori dans la Province de Québec

Dans toute la province, "Black Watch" est le tabac à chiquer le plus populaire. Le favori de tous les connaisseurs car ils savent que dans le "Black Watch" ils trouvent toutes les qualités particulières à un bon tabac à chiquer.

Voilà la raison de sa vente prodigieuse.

Vendu par tous les marchands en gros.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

MOINS DE PESSIMISME A LA HAVANE

La Cuban Land and Leaf Tobacco Company, acquiert approximativement 40,000 balles de Vuelta Abajo et de Semi-Vuelta. — Un achat approchant $5,000,000. — Les manufacturiers de cigarettes font de gros achats de Vuelto Colas. — Lorsque les manufacturiers de Tampa rentreront sur le marché.

Le "Times" de Cuba dit: "En dépit du fait qu'on a lit beaucoup de choses sur la grande crise par laquelle a passé l'industrie du cigare et du tabac, quelque chose s'est produit ces mois derniers qui mettra un terme à tous ces racontars pessimistes relatifs à la grande industrie de Cuba, et montrera que la plus grande partie de cette propagande adverse est entretenue par quelques experts en tabac mal avisés qui ont la haine de notre produit national et qui pour cette raison font des efforts continuels pour discréditer le cigare et les intérêts du tabac de Cuba, dans l'espoir de détruire son crédit justifié et sa renommée d'être le meilleur tabac qui puisse se récolter de tous les pays du monde.

"L'American Tobacco Co., par son représentant à la Havane vient de donner aux pessimistes agitateurs la plus grande évidence de leur insignifiance, en autant que l'industrie du tabac et du cigare est concernée, alors que cette corporation achetait et passait des contrats pour l'achat futur d'environ quarante mille balles de Vuelta Abajo, et de Semi-Vuelta, par l'intermédiaire de leur acheteur principal, Sr. Juan de la Puente.

Cette transaction se fit sans bruit, et cela ne prit aux acheteurs que quelques jours pour acquérir ces quantités et quand la plupart des intéressés dans le tabac en feuilles apprirent le fait que cette transaction avait été consommée par le Trust et que c'était maintenant une histoire ancienne, les effets s'en firent sentir promptement par les signes d'agitation qui se manifestèrent parmi ces imaginatifs du monde du tabac".

On ne peut rien dire de positif quant aux prix payés pour ce fort lot de tabac, car ils n'ont pas encore été divulgués, mais dans les conditions présentes, il est entendu que le Trust doit avoir été forcé de payer de quatre à cinq millions de dollars pour ce lot de tabac de choix. C'est un fait bien connu que la qualité du tabac Vuelta et du Semi-Vuelta est cette année d'un goût et d'un arôme extra-fin et c'est probablement cela qui a induit le Trust du tabac à se charger de telles quantités de tabac en feuilles pour sa propre consommation à cette époque de l'année où tant d'autres s'évertuent à proclamer que la fin du monde est proche pour l'industrie du tabac à Cuba. On ne devra pas oublier que ces acquisitions furent des achats faits ici à la Havane, directement aux marchands de feuilles, mais qu'on sait que d'autres gros achats de Vegas Vuelta Abajo ont été fait directement aux planteurs de la campagne, indépendamment de ce que cette corporation récolte sur ses propres plantations de tabac.

Les manufacturiers de cigarettes éprouvent quelques difficultés à se procurer la sorte de tabac dont ils ont besoin pour la fabrication des cigarettes et ils ont fait en conséquence un effort pour s'assurer le contrôle de tous les colas Vuelta Abajo, car l'approvisionnement de tabac du district de Remedios devient de plus en plus petit chaque jour, du fait que la plupart des packers de tabac placent en mains leur tabac inassorti et ne font qu'ôter la tige de la feuille. Encore que l'empaquetage du tabac de cette façon semble être plus profitable aux packers, le résultat direct de ce changement est que tous les Remedios Botes commandent aujourd'hui un prix plus élevé que les colas Vuelta Abajo, d'après les prix demandés pour ceux-ci qui sont déjà sur le marché et entre les mains des marchands de feuilles.

Les manufactures locales des marques les plus célèbres continuent à acheter du tabac Partido en grosses quantités et dans quelques cas, on note qu'il y a rareté de "wrappers" en stock, bien que cette récolte soit exceptionnellement bonne pour la fumée avec un goût excellent qui dénote le parfum véritable du tabac léger de la Havane d'autrefois. Pour cette raison, la plupart des marchands de tabac et des manufacturiers achètent en fortes quantités et mettent des stocks en magasin, peut-être dans le but de sauvegarder leurs intérêts pour l'an prochain, car il n'est guère fréquent qu'il y ait deux bonnes récoltes qui se succèdent.

Le tabac reçu jusqu'ici par la plupart des marchands de feuilles et des packers a été vendu et nombre d'entre eux ont passé de gros contrats pour tout le tabac qu'ils peuvent entreposer.

Il ne faut pas oublier que le marché de Tampa a été fermé pendant quelque temps, car les acheteurs de tabac en feuilles avaient les mains pleines avec la grève qui a sévi pendant plus de quatre mois, et qu'ils n'ont pas acheté de tabac en feuilles de Cuba à l'exception de quelques balles ici et là, et si les conditions ne changent pas dans cette ville à bref délai, les perspectives de reprise de la manufacture de cigares semblent plutôt être illusoires dans l'esprit de ceux qui savent comment les choses s'y passent entre la main-d'oeuvre et les manufacturiers.

Si la grève se termine jamais sans le consentement, ou sans un compromis déterminé avec la main-d'oeuvre de cette ville, dans lequel il entrera une clause acceptant certains termes de règlements des différents avec les manufacturiers, le commerce de l'automne et de l'hiver prochain des manufacturiers de Tampa est voué à une faillite absolue, et les cités du Nord où les cigares sont ma-

nufacturés dans le même style et avec la qualité de matériel et de façon employés dans les usines de Tampa, répondront à la demande du commerce américain, car tout ce qui est exigé est qu'il y ait garantie de l'emploi exclusif de tabac clair de la Havane dans la manufacture des cigares.

D'autre part, si les usines de Tampa reprennent leur travail avec une entente claire et bien définie avec les ouvriers actuellement en grève, cela ne prendra pas de temps que les ateliers travaillent à pleine capacité; et pour rencontrer les exigences de cette reprise, elles doivent être préparées avec un bon approvisionnement de wrappers en mains qui leur permettra de faire face promptement à leurs commandes, principalement pour le commerce des fêtes, et pour être ainsi prêtes, elles ne devraient pas hésiter à s'assurer tout de suite une bonne provision de tabac de la Havane.

o

LE MARCHE DE LA FEUILLE A LA HAVANE EST ACTIF

On fait rapport de la Havane, en date du 18 août, qu'il y a plusieurs acheteurs du nord sur le marché, Mat Wengler, de Wengler et Mandel; Jul. Fernbach de Jul. Fernbach & Co.; Harry Slavinski, de la Escomada Cigar Co.; ce sont tous des manufacturiers de Chicago; Francisco Bolno, marchand de Chicago, Jose Tuero, de Tuero Hermanos y Cia, de Toronto, Canada et Jose Escalante de Tampa.

Le marché est très actif pour ce qui est des wrappers Partido et des fillers Vuelta, tant pour l'exportation que pour la consommation locale. Le Remedios est calme. Les qualités inférieures de toutes espèces pour les manufacturiers locaux de cigarettes s'achètent couramment.

Une augmentation de $20.00 le mille de cigares a pris effet pour la consommation locale à dater du 16, août et pour les cigares exportés à dater du 1er septembre.

o

UNE IMPORTANTE MAISON DE MONTREAL SE RETIRE DES AFFAIRES

Un récent rapport déclare que la maison J.-M. Fortier Ltd, manufacturiers de cigares, et importateurs, cultivateurs et "packers" de tabac et qui occupait comme telle une place proéminente parmi les maisons réputées du Canada, a l'intention de cesser sous peu ses affaires par suite du mauvais état de santé de M. Fortier. Il y a quelques mois les entrepôts d'assortissage et d'empaquetage ainsi que les autres propriétés que cette maison possédait à Farnham, ont été vendues à la "Allied Tobacco Planters and Packing Corporation of Canada, Limited", mais le siège social de la maison au No 416 de la rue Notre-Dame Ouest est toujours resté ouvert et ce dernier avis signifiera la cessation complète des affaires.

M. Fortier a été, depuis plusieurs mois, dans l'impossibilité de prendre une part active quelconque dans la conduite de ses affaires et d'après les dernières nouvelles, son état actuel est des plus sérieux. La clôture prochaine marquera la disparition d'une maison qui a été notoire dans le commerce canadien du tabac depuis un grand nombre d'années.

LES EXPORTATIONS DE L'ANNEE FISCALE DEPASSENT TOUS LES RECORDS, SAUF CEUX DE 1919.

La valeur des importations du tabac non manufacturé est plus grande que jamais en 1920, mais elle est neanmoins un peu plus faible que l'année dernière.

Des conditions plus près de la normale dans l'industrie du tabac des pays étrangers qui ont aidé à enfler l'exportation du tabac canadien en 1919, se réflètent dans le rapport du Commerce extérieur du Canada pour l'année fiscale finissant le 31 mars 1920. Comme l'on s'y attendait les chiffres montrent une diminution sur ceux de l'exercice précédent qui s'est terminé le 31 mars 1919, mais cependant ils sont encore plus du double de ceux de 1918.

En fait, le rapport du Commerce Extérieur indique que le Canada s'est acquis une position ferme sur les marchés européens, et avec les planteurs de tabac du pays qui s'organisent pour mettre en vente sur les marchés d'Europe le tabac en feuilles sur une grande échelle, et les manufacturiers qui continuent à s'introduire sur les marchés étrangers avec leurs cigarettes et leurs tabacs, il est à supposer que le rapport de l'an prochain montrera du nouveau.

Les cigarettes, naturellement, ont été les premières à enfler les chiffres d'exportation de 1919 pour en faire un record dans cette industrie. La valeur des cigarettes exportées dans le Royaume-Uni, qui est le plus gros client du Canada pour ce genre d'articles de fumeur, est restée presque égale l'année dernière à celle de 1919, mais les exportations en France, en Egypte et dans les autres contrées, ont naturellement diminué. Grâce à quelques nouveaux projets mis à exécution récemment par les fabricants de cigarettes canadiens, il est probable que ces chiffres vont remonter progressivement avant la fin de l'année.

Par le relevé des importations et exportations du tabac et de ses produits, on constate que bien que le commerce étranger pour la dernière année fiscale ait subi une diminution sur les chiffres de 1919, il est encore supérieur à celui de 1918 et à celui des années précédentes, avec de grosses marges.

Ci-dessous un résumé de nos exportations pour les quatre dernières années. On remarquera pour l'année dernière une augmentation dans l'exportation des tabacs étrangers principalement en Grande-Bretagne.

Produits étrangers

	1917	1918	1919	1920
Non manufacturés	$129,825	$189,155	$230,414	$275,515
Manufacturés. .	16,258	7,714	4,199	14,087

Produits canadiens

1917	1918	1919	1920
$730,897	$1,682,357	$5,391,535	$3,688,181

Attendu que les cigarettes ont formé le gros du commerce d'exportation du tabac du Canada, un résumé des exportations de cigarettes pendant les quatre dernières années sera de quelque intérêt. Tandis que la valeur de ces

IL Y A DES PROFITS POUR VOUS DANS LA VENTE DU

TABAC A CHIQUER

COPENHAGEN

parce que sa qualité rare et sa saveur distinctive en font un vendeur régulier.

Augmentez vos profits dans votre département de tabac en vendant le "Copenhagen". Toujours frais et humide chez votre marchand en gros.

articles expédiés outremer en 1918-19 a excédé de $1,225,743 la valeur des envois de l'année dernière, la quantité de l'année dernière atteint presque trois fois le total du nombre de livres de cigarettes exportées dans l'année qui tient le record.

Les chiffres totaux pour les cigarettes pendant les quatre dernières années, en quantités et valeurs, sont les suivants :

	Quantité	*Valeur*
1917	211,510 lbs.	$ 537,769
1918	561,751 lbs.	1,124,882
1919	1,298,027 lbs.	4,549,798
1920	3,076,949 lbs.	3,324,055

Les exportations de tabac non manufacturé sont les seuls items de la liste qui dépassent ceux des années précédentes. La Grande-Bretagne a acheté l'année dernière environ trois fois autant de tabac non manufacturé qu'en 1919. Là aussi, des chiffres franchement différents peuvent être atteints dans un avenir prochain par suite de l'effort fait par les planteurs canadiens pour s'introduire sur ce marché.

Le point saillant révélé par les tableaux des importations du Canada est la grande augmentation des achats de pipes et articles de fumeurs, faits à l'étranger l'année dernière. Le Canada a fait un bond dans l'achat des pipes, fume-cigares, et fume-cigarettes, aussitôt aussitôt que les restrictions de guerre ont été supprimées, et cet achat s'est chiffré par un excédent de près d'un demi million de dollars sur les chiffres de 1919. Le commerce a importé pendant la dernière année fiscale pour $1,204,889 de pipes et autres articles de fumeurs.

PLUSIEURS MANUFACTURES DE CIGARES SE FUSIONNENT POUR FORMER LA "GENERAL CIGAR CO. LTD"

L'avis officiel de la "General Cigar Company Limited" est d'un intérêt considérable pour le commerce. L'incorporation qui date de quelques mois de cette compagnie au capital de $5,000,000 a été suivie de l'avis officiel annonçant qu'elle a repris les affaires de trois manufactures de cigares bien connues: S. Davis & Sons, Limited; Brener Limited et la fabrique de cigares Stonewall Jackson.

Le bureau central de la nouvelle compagnie est situé dans l'Edifice Shaughnessy, 137 rue McGill, à Montréal; tandis que les affaires de l'ouest seront concentrées au bureau de Winnipeg, au 66 de la rue Kay à Winnipeg.

En effectuant ce fusionnement, le but de la compagnie, suivant sa déclaration, a été de réaliser une économie non seulement dans la fabrication, mais aussi dans tous les départements. La multiplicité des dépenses d'achats, la multiplicité des frais de bureau et le travail d'autres départements sont éliminés ou réduits et un seul personnel de ventes fera le service de trois. De plus la combinaison permet les achats en quantités telles qu'elles réduisent le prix de revient des matières premières, tandis que les frais généraux de la fabrication seront réduits à leur minimum.

Ces économies permettront de faire de nombreux arrangements satisfaisants pour le bénéfice du marchand comme pour celui du fumeur.

7-20-4 THE SHERBROOKE CIGAR COS PURE HAVANA FILLED SHERBROOKE QUE. 7-20-4

LES PROFITS

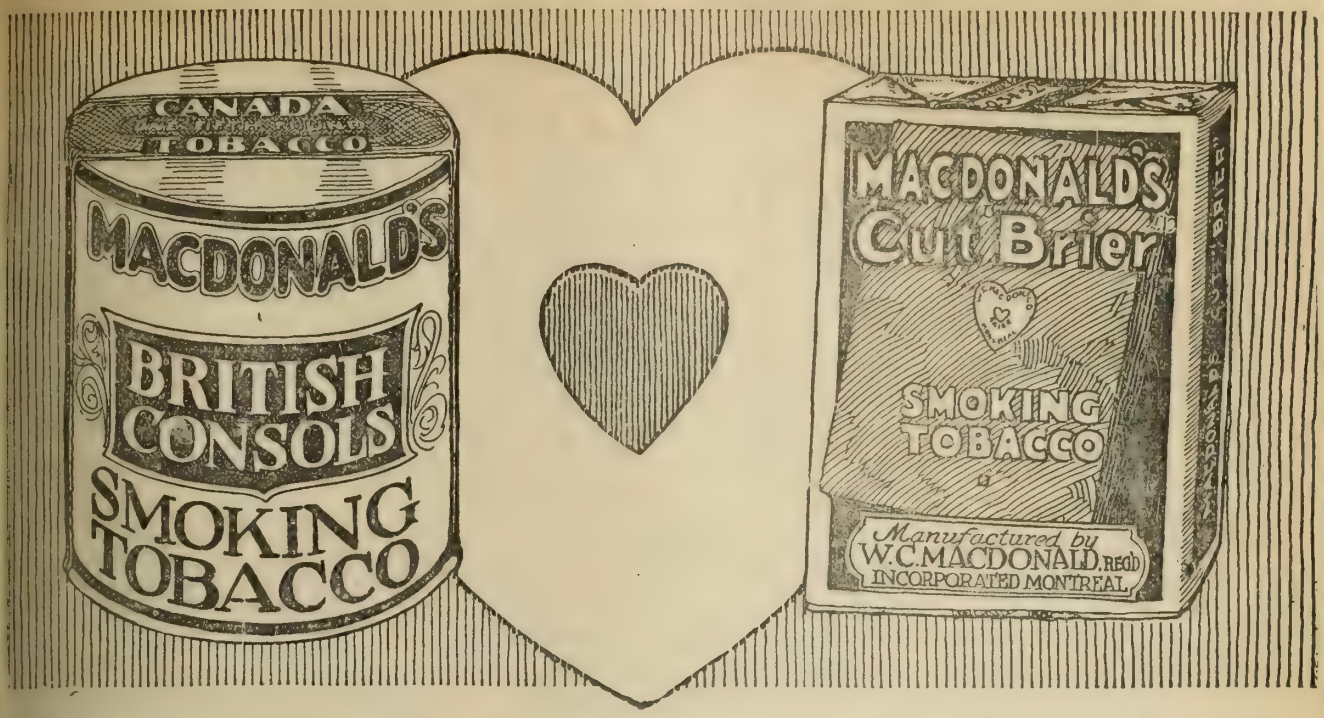
proviennent des **ventes répétées.**

Très peu de marchands pourraient payer leur loyer, s'ils ne vendaient jamais plus d'une fois à un client.

Le 7-20-4 est strictement un cigare à **ventes répétées.** C'est un cigare qui contribue à payer votre loyer et vous laisse un profit — parce que l'homme qui le fume une fois, continue à fumer le même cigare par la suite.

Le 7-20-4 possède cette qualité satisfaisante qui **conserve** les clients.

Sherbrooke Cigar Co., Limited



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux empaquetages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise — The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.
Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C MACDONALD, REG'D.
Incorporated
MONTREAL.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

W. M. Frederic Kelly vs J. Edmond Chéron, Montréal, $113.
L. C. Barbeau & Cie vs F. Loranger St-Hyacinthe, $112.
J. A. Lejour vs Alexandre Clément, Verdun, $201.
Joseph Dufresne vs Léopold Laframboise, Montréal, $152.
Louis Stober vs Luz alias Louis Frankel, Montréal, $500.
Louis E. Gingras vs François Simard, Pont Viau, $290.
J. A. E. Dion vs Louis Grenier, Ste-Rose, $150.
Joseph Laurent vs F. J. Hyde, Montréal, $270.
Geo. Archambault vs Albert Bélanger, Lachine, $166.
B. Sanseartier vs Victor Chartrand, Montréal, $141.
L'Epicerie Poitras vs Arthur Jodoin, Montréal, $149.
Joseph U. Fontaine vs George H. Wilder, Montréal, $600.
McClary Mfg. Co. vs Louis Gaucher, Valcourt, $181.
Soc. d'Adm. Gén. vs Henri Brisebois, Montréal, $130.
Dufresne & Galipeault Ltée vs Siméon McLeod, Ste-Thérèse de Bienville, $132.
Ernest A. Long vs Gaudias Parent, Montréal, $175.
Jass. Robertson Co. Ltd. vs Jean-Baptiste David, Montréal $2,500.
Eugène Robert vs Pike Motor & Yacht Co., Montréal, $515.
Alfred Lambert Inc. vs J. O. Vermette, Montréal, $812.
F. Roméo Paquette et Joseph O. Bonmier ès-qual vs Lloyds Underwriter, Londres, Ang., $1,831.
De Laval Co. Ltd. vs James M. Harrison, Montréal, $290.
L. P. Forest vs R. S. Higgins, Montréal, $175.
Frank Levasseur Co. Ltd. vs C. G. Perras (Safety Electric Co.), Montréal, $275.
Lamarche & Trudeau vs J. E. Dageese, Montréal, $125.
Levinoff & Montreuil vs Henry Favreau, Montréal, $150.
Dame Dora Forest, veuve d'Elzéar Roberge, Montréal, $270.
Gordon Ironside & Fares Co. Ltd vs Max. Mettier, Montrtéal, $412.
Leo Richer Laflèche ès-ql vs L. Daly Gingras, Léo Richer Laflèche ès-ql, T.-S., $92,350.
Odile Paquette, veuve de John Lelacheur vs John Lelacheur, Richard Bromby, T.-S. Simon Lenine, T.-S., James Cleland Riegd, T.-S., Montréal, $20.
L. G. Beaubien & Cie vs Dlle Laure Hamel, Montréal, $189.
J. Coulter Co. vs Thomas E. Marchall, Montréal, $129.
Crowe Name Plate & Engr. Co. vs Canbec, Montréal, $719.
Hermine Montpetit vs Yee Kin, Montréal, $120.
Joseph A. Charron vs Willam Lee, Montréal.
Dame Delphine Bélanger veuve de Louis Riopelle vs Dame Oliva Riopelle, veuve de George Chaussé, présentement l'épouse d'Ephrem Saint-Pierre, ès-qual, Ephrem Saint-Pierre, ès-qual, $1,248.
Francis A. Sills vs Joseph A. Poulin, Montréal, $177.
Pierre Beaulieu vs Eugène Noel, Armand Pepin, T.-S.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

D. Hunt vs M. E. Doherty, $21.
Max Kolber vs Geo. Godin, $32.
R. G. DeLorimier vs H. Caron, $50.
M. Rafolovitch & Cie vs Geo. Hogg, $24.
Vve Chs. Martin vs Jos. Neveu, $20.
G R. Talbot vs W. H. Sharpe, $10.
J. E. Michaud vs A. Guilbault, $18.
DeLaval Dairy Supply Co. vs Adélard Ducharme, St-Félix de Valois, $20.
Vve L. Labelle vs Jos. Labelle, St-Canut, $48.

EXECUTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Jos. Perlman Bros. vs Free Mustell, $16.
Jos. Perlman Bros vs C. Gagnon, $43.
Jos. Perlman Bros. vs O. Girard, $16.
F. Longtin vs B. Paquette, $6.
J. B. Melançon vs L. Denis $19.
H. Chevalier vs P. Grimard, $63.
Z. Parent vs A. Foisy, $18.
Cosmopolitan House Furnishers vs J. A. Leclerc, $108.
E. Rose vs A. Husband, $38.
Jos. Perlman Bros vs M. Girard, $14.
H. J. S. Budyk vs H. B. Rockito, $37.
Jos. Picard Jr. vs E. Alias A. Lafortune, $14.
J. H. Roy vs John Bessette, $94.
Market Gardens Ltd vs Geo. Heard, $47.
D. Bertrand vs W. Germain, $9.
E. Brunette vs R. Tessier, $14.
Z. Panneton vs R. Charbonneau, $22.
L. Hamelin vs Alb. Goyer, $95.
Mme E. Hill vs J. R. Daoust, $73.
G. E. Courtois vs D. J. Tanguay Ltd, $39.
G. E. Courtois vs D. Trépanier, $18.
H. Spitzer vs J. Bordeleau, $69.
L. J. Monette vs L. Bédard Jr., $15.
J. A. Primeau vs Léon Léveillé. $15.
Cohen Ltd vs Ls Lévesque, $58.
W. Lagacé vs Art. Maranda, $11.
Cohen Ltd vs H. Renaud, $14.
M. B. David vs A. Alias Henri Labelle, $17.
Jos. Perlman Bros vs Mme G. Filion et vir, $47.
C. Dumas vs Hop Kee, $10.
W. O. Wilson Ltd vs Alf. Messier, $28.
School Com. Verdun vs J. E. T. Chalifoux, $107.
T. A. Primeau vs S. McLaren, $61.
G. Pollock vs W. H. Davidson, $65.
D. Dufour vs J. A. Vaillancourt vs J. A. Vaillancourt, $75.
J. Rosenberg vs R. Lafleur, $17.
J. Blain vs C. E. Price, $40.
J. M. Aird Ltd vs M. Lancaster, $8.
A. Brossard vs J. Gauthier, $92.
O. Coutu vs F. Laurence, $25.
P. E. Archambault vs W. Flavien, $23.
D. Quintal vs J. E. Labelle, $46.
J. Inglis Ltd vss T. A. Reeb, $115.
J. H. Perras vs L. Daignault, $10.
P. E. Archambault vs O. Delorme, $17.
P. Bancel & Fils, vs H. Perreault, $10.
S. Heller vs O. Deslauriers, $39.
R. Suiger vs Edm. Lauzon, $59.
E. Dagenais vs A. Dagenais, $120.
J. B. Baillargeon Express vs O. Lafortune, $18.
H. A. Letourneau vs N. A. A. Corbeil, $25.
Greenberg Wollens Ltd vs J. Prud'homme Co., $87.
P. Leclerc vs Mme M. Benoit, $94.
F. Denis vs Montreal Dry Dock, $29.
A. Gravel vs F. Abelo, $94.
W. B. Dufort vs J. W. Gingras, $119.
L. Germain vs M. Gougeon, $46.
J. A. Cadotte vs Jos. Huot, $39.
Aetna Biscuit Co. vs O. Dionn & al, $40.
M. Rockstein et al vs M. Bouchard, $11.
H. Spitzer vs Jos. Robillard, $25.
Duchany Bros vs I. M. Spicer, $22.
D. Milord vs Alb. Rock, $14.
M. Segal vs Art. Séguin, $33.
J. A. M. Charbonneau vs E. F. Houle, $54.
Int. Piano & Gramophone Co. vs A. Pickering, $44.
Vyse Sons Co. Ltd vs Mme G. Perry, $70.
J. Granger vs F. Laverdure, $65.
A. Cadieux vs M. St-Onge, $1.
R. Dumontais vs R. Daoust, $19.
J. E. Michaud vs O. Guilbault, $21.
G. R. Talbot vs W. H. Sharpes, $13.
A. J. Léger vs H. Brisebois, $22.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

C. C. No 2996—A. Macfarlane vs R. Daoust, 4 sept., 11 a.m., 519 Ontario—G. A. Lafontaine.
C. S, No 2105—Légaré Auto Supply Co. Ltd. vs. M. J. Dagg, 7 sept. à 11 a.m., 1545 Blvd St-Laurent.
C. C. No 11932—J. A. Ferguson vs A. Julien, 4 sept. à 10 a.m., 905 Notre-Dame ouest.—Aug. Vinson.
C. C., No 6964—Borden's Farm Products Co. Ltd. vs Mme J. Bellings, 8 sept., à 10 a.m., 707 Gilford—J. A. Lauzon.
C. C. No 8640—U. Jérôme vs J. Sterns 7 sept., à 11 a.m., 555 Cadieux—G. A. Normandin.

UNE SESSION de la Cour du Banc du Roi ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la Cité de Montréal, le vendredi, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elle y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif
L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 Août 1920.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Vente—Louis Gagnon à Joseph Leclerc, 3601 St-Jean.
Vente—Eusèbe Daigle à Joseph Fallardeau, 1049-1053-914 Charlesbourg.
Vente—La Cie de Publication "Le Soleil Ltée" à "Le Soleil Ltée" 2214-2226 St-Pierre.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Dlles A.-M. et Aurore Turcotte, 115-584 St-Roch Nord.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Dme M.-L. Labrecque, épouse de J.-S. Beaulieu, 92-25-28 St-Sauveur.
Obligation—L'Auditorium de Québec à The Royal Trust Company, 3056A St-Jean.
Vente—Dlle Marie-Julie Armaly à Dme Geo. Chale, 1920 Jacques-Cartier.
Renonciation—Dme Virginie Deblois à Alfred Dubois.
Donation—Joseph Boisclair à Adolphe Boisclair, rang 10-28 Poubariès.
Vente—Joseph Godin à Joseph Barbeau, p. S. 789 St-Ambroise.
Vente—Jos Ed. Durand à Odilon Auclair, 725-1 St-Ambroise.
Vente—Odilon Auclair à Jos Od Auclair, 725-1 St-Ambroise.
Vente—Amédée Dorion esqté à James Clark, 227 St-Gabriel
Vente—Joseph Barbeau à Commission Scolaire de St-Ambroise, p. 789 St-Ambroise.
Vente—Achille Deschamps à Raoul Boivin, p. 814.
Quittance—Arthur Durand à Odilon Auclair.
Testament—Dme Vve Philippe Dignard.
Codicile—Dme Vve Philippe Dignard.
Déclaraton—Régistrateur à Gaudias Moffatt, 1764 Jacques-Cartier.
Quittance droits—Percepteur du Revenu à succ. Dme P. Dignard-Parent, 1764 Jacques-Cartier.
Quittance—Zéphirin Dion à Jos Gignac.
Testament—Alfred Marcel Montminy.
Déclaration—Joseph P. Ouellet esqté à succ. M.-A. Montminy 2981 du Palais.
Quittance—Dme Vve Antonio Bolduc à Lauréat Blondeau.
Obligation—Louis Amable Godbout à Albert O. Clouthier, 2098-91 St-Sauveur.
Mariage—Antonio Dessureault à Dlle Albertine Drolet.
Transport—Succ. Joséphine Mercier (Vve Basile Bergeron) à Napoléon Bergeron, 69-21 N-D. Québec.
Quittance—Proteau & Carignan à A.-J. Pelland.
Obligation—David Frederick Craig à William Corcoran, 9-10 Ste-Foy
Vente—Jos Savard fils à Jos Savard père, 537 St-Ambroise.
Cession—Dme Vve F. Pageau à Honoré Pageau, 981-982-773-892 Charlesbourg.
Résiliation de don—Louis Bédard à Hector Bédard à 605, 779-779a-624-828 Charlesbourg.
Donation—Louis Bédard à Emilien Bédard, 780-605, 79-79a-624-826 Charlesbourg.
Mariage—J.-Honoré Garand à Dlle Albertine Drolet.
Main-levée—Dme J .Dussault à Alp Leclerc.
Quittance—Alphonse Leclerc à Ph. Lachance.
Quittance—Chs F.-X. Villeneuve à Honoré Pageau.
Quittance—Dme Vve W. Laroche à H. Pageau.
Quittance—Dme Cyrille F. Delage à Représentants de feu F. Pageau.
Mariage—J.-E. Napoléon Matte à Dlle M-A. Savard.
Testament—Dme Michel Boivin (Malvina Blondeau).
Déclaration—Michel Boivin à Régistrateur de Québec, ½ ind. p. N. 543 Anc.-Lorette.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Dme Michel Boivin, ½ ind. p. N. 543 Ancienne-Lorette.
Vente—W.F. Duffield à J.-A. Lapointe, 4169 Montcalm.
Quittance—Louis Théodule Beaudoin à P.D. Manceau.
Quittance—Northern Trusts Company à Canadian Realty Corporation Ltd.
Mariage—Joseph Bourget à Dlle Jeanne Nolin.
Fiducie supp.—The Canadian Realty Corporation Ltd à The Northern Trusts Company, p. 2121 p. 3-2120 St-Pierre.
Aut. de Transp.—Dme E.-N. Carpentier-Baril à Honorat Carpentier.
Bail—Odilon Marceau à Alfred J. Pinsonnault, 555-9 St-Roch.
Vente—The Quebec Land Co. à Valère Côté, 843-509 St-Roch Nord.
Vente—Nor. Mount Realty Co. Ltd à Kenneth McLeod, 2424 79 St-Sauveur.
Déclaration—Jos Mercier p. O. 1811 St-Sauveur.
Vente——Nor-Mount Realty Co. Ltd à Bernard & Dominique Bureau, 163-2424 St-Sauveur.
Vente—Trefflé Martel à Dme Emma Houle Farnell, 3671a p. 3671 St-Jean.
Mariage—Gaspard Donadlson à Dlle Jeanne Bédard.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. E. Lachance, ½ ind. 3123 St-Jean.
Quitt. droits—Perc. du Revenu à succ Dme E. A. Lachance, ½ ind. 3123 St-Jean.
Quitt.—Le Prêt Hypothécaire à Edouard Côté.
Mariage—Albert Létourneau à Dlle Alfredine Chértien.
Obligation—Stanislas Roméo Blouin à Moïse Gagnon, 1131 P. O. 1130 Jacques-Cartier.
Quittance—Moïse Gagnon à Vve Ernest Landry (M. Dubeau).
Quittance—Pierre Allaire à F.-X. Vallerand.
Quittance—T. H. Mahoney à Ferd. Bouchard.
Vente—Théophile Giroux à J. Théo. Giroux, p. 200 Beauport.
Société—Louis-Philippe Pelletier & Emile Pouliot.
Mariage—Jerry Poisson à Marie A. Bédard.
Obligation—Achille Vézina à Albert Beauchemin, 2-21 Royal-Roussillon.
Vente—Henri Desruisseaux à Ovila Desruisseaux, 7 Bloc F, Privat.
Acc. et renon.—Adolphe Boisclair et Ern. Boisclair, 10-27-31-32-28-29 Poulariès.
Obligation——J.-B. Trépanier à J.-E. Lambert, 8-14 Landrienne.
Echange—Corp. Mun. du Village d'Amos à Frank Blais, bloc 60 N. Amos.
Mariage——J.-Euclide Deschatelets à Dlle Aurore Cloutier.
Vente—Alphonse Marleau à Ernest Caouette, bloc 25-16 Macamic.
Quittance—Jos. Lacroix à Léon Boutin.
Subrogation——L'hon. Antonin Galipault à M. et Mme A-O. Pruneau.
Privilège—Jacques Savard à Philippe Furois, 2024 p. St-Pierre.
Quittance—Abram Bruce Thompson à Henry Brown.
Quittance—Richard Warck à Henry Brown.
Quittance—William et Henry Doyle à Elzéar Turcotte.
Quittance—Dme Zoé Fagny Côté à De L.-E. Couillard Després (De Léon Dessane).
Vente—V. Chateauvert à Aimé Goudreault, p. 17 Ancienne-Lorette.
Bail—Euclide Beaulieu fils à Jos St-Pierre, p, S. 1254 Jacques-Cartier.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclarations de sociétés

The Saguenay Shirts & Overalls Manufacture, manufacturiers de chemises et de salopettes, Québec—Harry Douglas Belalnd.
Grand Café, restaurateurs, Québec—James Shee.
Canadian Pulp & Lumber Company, marchands de bois, Québec—J. Albert Bergeron.
Gazelle, Gagné & Fortin Enrg., marchands de bois de pulpe, Lévis—Rolland J. Gazetle, Joseph Gagné, S. Wilfrid Fortin.
Gagnon & Trudel Enrg., Barbiers coiffeurs, Québec—R. Gagnon, D. Trudel.
E. St-Pierre Enrg, marchands de fourrures, Québec—Anna Bella Vignola, Ernest St-Pierre.
American Shoe Shine Parlor, Québec—Nicholas D. Tharos, X. Karmagos.
Quebec Skate & Electric Co. Reg, marchand et manufacturier, Québec—Napoléon Côté.
David Nolin & Fils—épiciers, Lauzon—Joseph Alex. Nolin, David Nolin.
Madame Alfred Bureau, épiciers, Québec—Léocadie Corriveau, Alfred Bureau.
Quebec Skate & Cycle Co. Reg'd, négociants et manufacturiers, Québec—David Samson.
La Cie Générale d'Importation, Limitée, Québec—Jos Miller.
G. A. Bolduc & Cie, horlogers, orfèvres et bijoutiers, Québec —Ed. Marcotte.

Dissolution de société

G.-A. Bolduc & Cie, horlogers, orfèvres et bijoutiers, Québec —P.-E. Emile Bélanger, exécuteur testamentaire et administrateur.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 24 au 31 Août

Privilège—Béliveau & Fournier vs Zéphirin Bernaquez.
Mise en liquidation—C. H. Soulis vs Crosse Hypothécaire Ltée.
Vente—George Vézina à Herman Laplante.
Vente—Shaw, W., & P. Co. à Northern Aluminium Co. Lted.
Vente—Régis Gélinas à Philippe Gélinas.
Vente—Philippe Gélinas à Régis Gélinas.
Vente—Arthur Papillon à Wilfrid Lacombe.
Vente—Gédéon Levasseur à Adelard Lafrenière.
Vente—Wincas Kvasciskas à Amédée Levasseur.
Vente—Maxime Guillemette à Agapit Bergeron.
Vente—Vve Gilbert Désaulniers à Agapit Bergeron.
Vente—Onias Langlois à F. X. Lambert.
Vente—Joseph Lord à Prosper Lamy.
Vente—Egide Houle à Omer Gélinas.
Vente—Napoléon Gauvin à Hermil Vézina.
Vente—Joseph Duval à Trefflé Parenteau.
Vente—Jos. J. Goudreau à Vve Alp. Benoit.
Obligation—Herman Laplante à Chs. Béland.
Obligation—Donat Coiteau à Vve Joseph Rivard.
Obligation—Ovide Milot à Adolphe Bellefeuille.
Obligation—Noé Beaulieu à Roch Proulx.
Quittance—Pierre Gélinas à Arthur Boisvert.
Quittance—Arid. L. Désaulniers à Arthur Boisvert.
Quittance—Percepteur du Revenu re Succ. Dme Amanda Dupont.
Quittance—Percepteur du Revenu re Succ. Arcélia Sauvageau.
Quittance—Shaw W. & P. Co. à J. M. Courteau.
Quittance—Joseph Richard à J. O. Thibaudeau.
Quittance—Omer Perreault à Adolphe Pellerin.
Quittance—Napoléon Gauvin à Edrd S. de Carufel.
Quittance—Napoléon Gélinas à Odilon Matteau.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

La Cie J. A. Langlois & Fils vs Joseph St-Hilaire, St-Prosper. $64.06.
Alphonse Marcotte vs Joseph Bordeleau, Charette, $29.65.
Alb. Weaner vs Alc. Dionne, Trois-Rivières, $24.93.
C. W. Lindsay Ltée vs Oscar Bergeron, Trois-Rivières, $33.00.
Art. Guilbert vs Théo. Ricard, Trois-Rivières, $10.50.
C. W. Lindsay Ltée vs Henri Comtois, Almaville $15.00.
Madame Louis Baril vs Ovila Dubé, Trois-Rivières, $12.09.
Villeneuve & Vincent vs Alfred Boisclair Trois-Rivières, $14.78.
A. Lambert vs E. D. Germain, Pont St-Maurice, $10.72.
D. Parent vs D. Béland, Trois-Rivières, $11.60.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 28 août.

ACTES DE VENTE

W. G. Snow à James Lafond, lots 4b et 5b rang 4, et 5c et 6c rang 1 Compton. Prix, $15,000; $6,000 payés.
Dame Alfred Marchesseault à Dame William Bessette, lot 899-21 quartier Est. Prix, $300 payés.
Edouard Bourque à W. J. Barrett, partie lot 888 quartier Est. Prix $5,500; $2,000 payés.
Dame Norman McKay à H. R. Ross, lot 442 quartier Est. Prix, $4,500 payés.
Henri Lachance à Dame Louis Lachance, partie lot 631 Orford. Prix, $575 payés.
Eugène Racine à Michel Paré ½ N. lot 441 Orford. Prix $1,100 payés.
Joseph Houde à J. B. Gammond, lots 1b, 1c, 1d rang 1, Ascot, et parties lot 28a rang 9 Compton. Prix, $12,250; $4,000 payés.
Pierre Gervais à J. D. Boily, lots 1452-78 et 79, quartier Sud. Prix, $3,500; $1,000 payés.
P. W. Johnson à H. C. Wilcox, lot 770 quartier Est. Prix, $3,800; 800 payés.
John Bethel à Dame H. J. Rigby, lot 824 quartier Nord. Pr $2,700; $1,500 payés.
Richard Pearson à A. J. Scanlan, lot 325 et partie 324 L noxville. Prix, $5,000; $2,000 payés.
R. J. Vear à W. A. Côté, lot 299-156 Lennoxville. Prix, $2,5 $100 payés.
J. J. Parsons à H. S. Ball, partie lot 50 Waterville. Pr $300 payés.
Dame Charles McGeagh à W. W. Paige, lots 7, 8 et 9, a que source sur lot 10, village de Compton. Prix, $3. payés.
Dame J. C. Rioux et al., vs J. O. Camirand, droits au lot 1. quartier Sud. Prix, $1.00 payé.
Théophile Delorme à Joseph Fréchette, lots 1444-1 et 3, qu tier Sud. Prix, $6,000; $3,500 payés.
I. E. Beaulieu vs J. A. Darche, lots 1451-109 et 110, ainsi droit de passage sur 1451-111, quartier Sud. Prix, $6. payés.
Oliva Dion à Arthur L'Abbé, partie lot 889 quartier Est. P $1,700 payés.
Arthur L'Abbé à Lazare Houde, partie lot 889 quartier E Prix, $2,500 payés.
J. Edouard Poutré à L. R. Steel Company Limited, lots 2 218 et partie 217, quartier Centre. Prix, $150,965; $40. payés.
H. L. Allen à Arthur L'Abbé, lot 1451-91, quartier Sud. Pr $3,500 payés.
Ephrem Plante à Jean Leblanc, lots 19b et 19d rang 3 Asc Prix, $1.00 payé.
Dlle E. C. Têtu et al. à Ephrem Plante, lot 19h rang 6 Asc Prix, $1.00 payé.

HYPOTHEQUES

G. H. Vaillancourt à La Cie d'Immeubles Ltée, pour $1,748 affectant partie lots 499 et 506 quartier Nord.
Léonidas Bachand à G. H. Narthe, pour $500, affectant pa tie lots 500, 501 et 502 quartier Nord.
Joseph Charest à H. H. Langlois, pour $3,000, affectant 1444-242 quartier Sud.
Joseph Bernard à Edouard Martel, pour $1,050, affectant 16a rang 10 Ascot.
J. O. Roger à Philéas Lanctôt, pour $3,500, affectant parti lot 64a quartier Est.
J. A. Darche a Dame J. A. Gauthier, pour $3,000, affectan lots 1451-109 et 110 quartier Sud.
Lazare Houde à Dlle E. C. Têtu et al. pour $1,500, affecta partie lot 889 quartier Est.
Arthur L'Abbé à F. X. Rousseau, pour $2,500, affectant l 1451-91 quartier Sud.
Jean Leblanc à Dlle E. C. Têtu et al., pour $1,400, affecta lots 19b et 19d rang 3 Ascot.
John Mills à J. T. Cotter, pour $1,300, affectant lot 740 quar tier Est.

DECHARGES

Elzéar Létourneau à Napoléon Mercier, de l'hypothèque d 10 septembre 1915.
W. E. Ansell et uxor à John Mills, de l'hypothèque du 18 ju 1917.
Siméon Chartrand à Moise Fontaine, de l'hypothèque du septembre 1917.
Amédée Cloutier à Dame Joseph Goupil, de l'hypothèque d 20 juillet 1911.
J. P. Bouchard à Guertin & Gagné, de l'hypothèque du 6 ma 1920.
Thomas Bergeron à Elzéar St-Laurent, de l'hypothèque d 13 mai 1916.
J. A. Johnston à P. W. Johnston, de l'hypothèque du 10 sep tembre 1915.
Philéas Lanctôt à Théophile Delorme, de l'hypothèque du février 1918.
Main-levée par A. E. Masse à succession C. G. Brown, libé rant les lots 1539-79, 80 et 81 quartier Sud.

ACTES DIVERS

Rectification entre Succession S. E. Tabb et F. W. Varney affectant les lots 1139 et 1234 quartier Sud.
Transfert par Louis Trudeau à J. B. Chaloux, de moitié in divise des droits au bail conditionnel des lots 172 et 22 Orford.
Transfert par Dame Clodomir Lamy, à Joseph Trudeau, d $2,800 dûs par Adolphe J. Turcotte, et garantis par partie lot 112 quartier Centre.
Jugement par La Banque Nationale vs Napoléon Deslaurier et al., pour $102.02; ainsi qu'avis affectant partie lot 476 quartier Est.

ugement par Dame Cyrille Jacques vs Dame Louis Lachance pour $60, avec intérêts et frais; ainsi qu'avis affectant partie lot 631 Orford.
rocuration par Oliva Dion à Louis Turgeon, lui donnant pouvoir de vendre partie du lot 889 quartier Est à Arthur L'Abbé.
aison sociale par J. Arthur Robert sous le nom de "J. A. Robert et Cie".
issolution de société par Pharis Daoub et Abraham Zacaib, sous le nom de "Daoub et Zacaib".
cte de société par Emile Boutin et Ovila Boutin, sous la raison sociale de "Boutin Frères".

BREF EMIS (COUR SUPERIEURE)

. Trudeau vs Dame Julie Vanasse, Coaticook, $199.00.
.,S. Bachand vs W. Charest, Barford, $222.00.
lex. Grenier vs L. Racine, Coaticook, $202.03.
. Richer vs B. Dorval et uxor, St-Geo. Windsor, $393.00.
év. A. Tremblay vs O. Gagné, Barford, $399.00.
. Lapointe, fils vs L. E. N. Roy, Windsor Mills, $429.05.
. Rioux vs Mlle Nora Anka et al., Montréal, $278.30.
. M. Stevenson vs L. Lavoie, East-Angus, $740.00.
en. Lbr. & Mfg. Co. vs A. Boulette, Sherbrooke, $372.33.

(COUR DE CIRCUIT)

. Brodeur vs W. Rioux, Sherbrooke, $45.00.
. Taché vs O. Darche, Sherbrooke, $63.91.
. Pelletier vs A. Leblanc, St-Fortunat, $72.60.
. A. Burton vs A. Lespérance, Waterville, $76.00.
obin Store Co. vs J. Marchand, Bromptonville, $28.92.
. Gendron vs A. E. Kinkead, Sherbrooke, $6.00.
mperial Oil Co. vs C. W. Lundeborg, Compton, $73.40.
. Castonguay vs N. Pothier, Magog, $49.00.
A. Allard vs N. Lévesque, Bromptonville, $18.00.
A. Bell vs E. Bélanger, East-Angus, $15.00.
. Brazenall vs A. Guy, Bishop's Crossing, $6.00.
. Brazenall vs H. McClear, Lennoxville, $7.50.
. Rioux vs P. Vachon, Sherbrooke, $40.70.
. Cohen vs L. Cirino, East-Angus, $22.30.
. Schwartz vs J. G. Routhier, Sherbrooke, $68.65.
assey-Harris Co. vs T. B. McKelvey, Magog, $77.50.
assey-Harris Co. vs H. L. Davis, Bolton Centre, $57.75.
Marcoux vs P. Rancourt, Martinville,, $84.60.
E. Beaudoin vs L. G. Héon, Sherbrooke, $60.00.
A. Allard vs L. Boutin, Sherbrooke, $47.00.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT)

A. Allard vs E. Nadeau, Windsor, $45.00.
rochu & Bourret vs Dame P. Salvas, U. S. A., $49.90.
E. St-Germain vs H. Benoit, Sherbrooke, $26.70.
riépy & Cabana vs P. Auclair, La Patrie, $99.00.
A. C. Ethier vs M. Auger, Bromptonville, $52.40.
Paradis vs H. Longchamp, Bromptonville, $42.06.

—— o ——

Renseignements d'Arthabaska

TES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 23 au 28 Août 1920.

nte—Joseph Lavoie à Théodore Lavoie, 5, 3e rg, Stanfold, $3,100, $1,100 a/c.
nte—Wilfrid Béland à Alphonse Girouard, ½ s.-o. 754, Warwick, $5,000, payées.
nte—Ludger Gélinas à Henri Boisvert, 783 et 856, Warwick, 100, $1,100 a/c.
ligation—Mme Mérilda Boucher à Albert Poulette, 194 et p. 193, Horton, $350.
nte—Mme D. Emilie Hénault et vir à Arsène Girard, 252 et 253, Ste-Hélène, $6,500, $2,000 a/c.
nte—Ferdinand Henri et al à Frédéric Henri, 1,166 et 1,170, Tingwick, $8,500, $1,400 a/c.
ute—David Verville à Johnny Bécotte, 242, St-Norbert, $4,000, $200 a/c.
nte—Cie des Industries Cantin à O. F. Kirouac, 205, Warwick, $38,645, payées.
nte—Charles Boutelle et al. à Alf. Maurice Barry, p. 939, Tingwick, $100, payées.
ute—Rodolphe Leclerc à Homère Massé, 1/3 centre 299, Bulstrode, $3,500, $2,000 a/c.
nte—C. E. Church à N. E. Smith, p. 490, Tingwick, $450, $150 a/c.
Vente - Joseph Lacoursière à Arthur Gilbert, 13h, 8e rg, Stanfold, $175, payées.
Rétrocession—Antoine Raymond à Elzéar Lachance, p. 12g, 8e rg, Stanfold.
Vente—Evariste Blanchette à Johnny Raymond, p. 228, 2 et 10, Princeville, $1,350, payées.
Vente—Désiré Frenette à Mme Marie Boislard, p. 136 et 137, Ste-Victoire, $1,000, payées.
Obligation—Alphonse George Létourneau à J. Octave Bourbeau, p. 341 et autres, Ste-Victoire, $2,000.
Résiliation d'une vente—Rodolphe Bineau et Joseph Cardeau, ½ e. 268, Bulstrode.
Donation—Joseph St-Hilaire à Johnny St-Hilaire, 586 et 587, Tingwick.
Rétrocession—A. G. Caron à Gédéon Caron, 392 et 397, Tingwick.
Vente—Gédéon Caron à Charles Lévesque, 392 et 397, Tingwick, $11,500, $4,500 a/c.
Vente—Théodore Charette à Théophile Muir, p. 490, Tingwick, $800, payées.
Obligation—Adélard Letarte à Donat Beauchesne, 466 et 467, Tingwick, $1,500.
Vente—James Foy à Joseph Letarte, 293, Tingwick, $8,000, $3,400 a/c.
Vente—Mme Georgianna St-Cyr à Médéric St-Cyr, 787 et p.s.o. 786, Tingwick, $2,500, $950 a/c.
Obligation—Napoléon Leclaire à Désiré Martel, 914, 915, 980 et 981, Warwick, $1,000.
Vente—L. D. Fréchette à Joseph Plourde, 42-4, Bulstrode, $1,350, payées.
Vente—Mme Albina Bernier à Edouard Morinville, p. 454, Ste-Victoire, $1,175, payées.

—— o ——

Ventes par les Shérifs de la Province

CHICOUTIMI

Joseph Tremblay "Alexis" vs Jean Arthur D. Laveau et al. Vente au bureau du Shérif de Chicoutimi le 30 septembre 1920, à 10 heures du matin.

IBERVILLE

Dame Marie-Louise, alias Florina Papineau vs Elie Médéric Leblanc. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Jean l'Evangéliste, le 28 septembre 1920, à 11 heures du matin.

The Ogilvie Flour Mills Company, Limited vs Aimé Bédard et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Rémi, le 29 septembre 1920, à 11 heures du matin.

JOLIETTE

La Banque d'Hochelaga vs Louis Guilbault. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Thomas, le 28 septembre 1920, à 10 heures du matin, heure solaire.

MONTREAL

Henry Richard Trenholme et al. ès-qual vs Charles Edouard Messier et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 29 septembre 1920, à 2 heures de l'après-midi.

Norman W. Lyster vs Dominico Coppola. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 30 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Cité de Westmount vs Dame Mary Jane Robinson. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 9 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Michel Robitaille vs Urgel Brunet. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 9 septembre 1920, à 11 heures du matin.

TERREBONNE

La Banque Nationale vs Antoine Hurtubise. Vente à la porte de l'église catholique de la paroisse de St-Sauveur-des-Monts, le 29 septembre 1920, à 10 heures du matin.

J. & P. Davignon, Limitée vs Clarence Louis Fortier. Vente à la porte de l'église catholique de la paroisse de St-Faustin, le 28 septembre 1920, entre midi et une heure.

TROIS-RIVIERES

Dame Caroline Chateauneuf vs Joseph Thiffault. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Stanislas, de la Rivière des Envies, le 7 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 1er septembre 1920.

Le fait saillant du marché de l'alimentation cette semaine a été la baisse imminente des prix du saindoux et du shortening. Les oeufs sont toujours rares et plus chers. Le poisson des lacs est plus abondant. Les prix des viandes fraîches se maintiennent fermes. Le marché du fromage est tranquille et plutôt faible. Il n'y a pas de changement pour le beurre.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	52.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule		49.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.66
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.48
14-20 livres	....	0.48
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.26
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.27½

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.60	0.68

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.08	0.0
Morue, pour tranches	0.11	0.1
Morue, pour le marché	0.07	0.0
Crevettes	....	0.2
Homards vivants	....	0.6
Saumon de Gaspé	....	0.5
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.3
Maquereau	....	0.1
Poisson blanc	....	0.2
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.2
Brochet	....	0.1
Carpe	....	0.1
Barbotte	....	0.1
Perchaude	....	0.1
Doré	0.20	0.2
Truite	0.23	0.2
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.2
Filets	....	0.2
Bloaters, la boîte	....	1.7
Kippers	....	2.2
Hareng fumé sans arêtes	....	0.1
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.0
Flétan, gros et petit	0.19	0.2
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.2
Haddock	0.07½	0.0
Maquereau	0.15	0.1
Doré	0.16	0.1
Morue en tranches	0.08½	0.0
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.3
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	15.0
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	14.0
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.0
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.0
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.2
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.2
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.1
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.2
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.5
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.0
Hareng saur, la boîte	....	0.2

EPICERIE

Mercredi, 1er septembre 1920

Le marché de Montréal est actuellement inondé de légumes cette semaine et les prix sont considérablement plus bas. Les pommes sont en abondance. On craint une rareté de mélasse pour cet hiver. Le saumon Sockeye se vendra à prime. Les écorces confites vont être plus chères. Les difficultés de transport entre Montréal et le dist

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY REND LA VIE DIGNE D'ETRE VECUE.

Est de plus en plus en faveur dans tout le Canada.

La demande du Sel d'Abbey augmente co[illegible]
Les marchands en général déclarent qu'il y a une de[illegible] de famille salin recommandable, parce qu'il donne les [illegible] dans les cas de constipation, de bile, de [illegible] d'estomac, de maux de tête, de douleurs [illegible] d'autres dérangements des intestins, de l'[illegible]

Si vous ne tenez pas le Sel d'Abbey, demandez à votre fournisseur de gros de vous envoyer une commande d'essai et laissez ce remède populaire vous procurer un b[illegible] bénéfice.

The Abbey Effervescent Salt Co., Montréal.

de Niagara au sujet des fruits ont été réglées et les choses sont normales pour la mise en vente de la récolte des pêches. Les flocons de mais sont revenus à leur ancien cours. La farine commence à diminuer sensiblement. Quelques changements ont eu lieu dans les articles divers. Une réaction commence à se produire dans le sucre qui vient de baisser de 2 cents par livre.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.		14.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.		14.45
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.		14.95
Farine de blé d'hiver (baril).	13.20	13.25

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille		15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.16	1.17
No 3 C.W.	1.13	1.14
Extra Feed	[illegible]	[illegible]
No 1 Feed	[illegible]	[illegible]
No 2 Feed	1.06	1.07

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	[illegible]	[illegible]
Acadia, extra granulé	[illegible]	[illegible]
St. Lawrence, extra granulé	[illegible]	[illegible]
Canada, extra granulé	[illegible]	[illegible]
Dominion Cristal, gran.	[illegible]	[illegible]
Glacé, barils	[illegible]	[illegible]
Glacé, (boites de 25 lbs)	[illegible]	[illegible]
Glacé, (boites de 50 lbs)	[illegible]	[illegible]
Glacé, 1 livre		.....
Jaune No 1	[illegible]	[illegible]
Jaune No 2 or	20.50	21.[illegible]
Jaune No 3	[illegible]	[illegible]
Jaune No 4	[illegible]	[illegible]
En poudre, barils	[illegible]	[illegible]
En poudre, 50s	[illegible]	[illegible]
En poudre, 25s	[illegible]	[illegible]
Cubes et dés, 100 lbs	[illegible]	[illegible]
Cubes, boites de 50 [illegible]	[illegible]	[illegible]
Cubes, boites de 25 [illegible]	[illegible]	[illegible]
Cubes, paq. de 2 lbs	[illegible]	[illegible]
En morceaux Paris, barils	[illegible]	[illegible]
En morceaux 100 lbs	[illegible]	[illegible]
En morc. btes de 50 lbs	21.80	22.80
En morc. btes de 25 lbs	22.00	23.00
En morc. cartons 5 lbs	22.75	23.75
[illegible]	23.50	24.50
[illegible] barils	21.[illegible]	22.60
[illegible] btes 100 lbs	21.70	22.70
[illegible] 50 lbs	21.80	22.80
[illegible] lbs	22.00	23.00
[illegible] de 20 [illegible]	22.75	23.75

LA MELASSE

Nous cotons:

[illegible]:—

[illegible] 700 livres	0.10
[illegible]	0.10¼
[illegible]	0.11¾
[illegible] 2 livres, caisse 2 doz., [illegible]	6.45
[illegible] 5 livres, caisse 1 doz., [illegible]	7.45
[illegible] 10 livres, caisse ½ [illegible]	7.15
[illegible] 25 lbs., chaque	3.10
[illegible] lbs., chaque	4.65
[illegible] lbs., chaque	....

[illegible] d'Inde blanc:

[illegible] 2 livres, 2 douz. à la [illegible]	7.05
[illegible] 5 livres, 1 douz. à la [illegible]	8.05
[illegible] 10 livres, caisse ½ [illegible]	7.75

[illegible] de canne (crystal Diamond):

[illegible] 2 livres, 2 douz. à la [illegible]	8.50
[illegible]ls, les 100 livres	12.25
[illegible], les 100 livres	12.50

[illegible] des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

[illegible]	1.50
[illegible]	1.53
[illegible]	1.55

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perle (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.00

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse	7.30
Blé à porridge, 20s, caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé)	0.13½
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Supérbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Supérbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	....	2.00
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	....	1.90
Tomates, 3s	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s, 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s, douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s, douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.5[illegible]	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline	18.00	21.00
Rangoon "B"	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl)	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)

Choix	0.85
Early Picking	0.90
Meilleures variétés	1.00

Javas—

Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio	0.33½	0.35½
Mexique	0.50	0.51
Jamaique	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48

Cacao—	La douz.
Boîtes, 1 lb	5.80
Boîtes, ½ lb	3.00
Boîtes, ¼ lb	1.60
Petite taille	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main	5.00	5.25
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.20

Pois—

Blanc, le minot	....	5.00
Bleus, le minot	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés	54.25
Short, wagons mélangés	61.25
Moulée d'avoine	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée	....	0.20

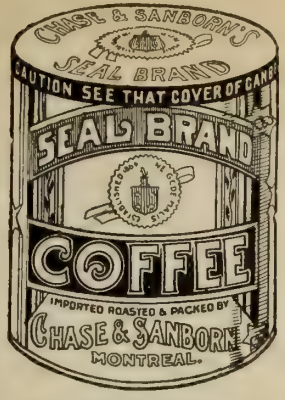
PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.21

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)	12.00
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	3.50
Concombres, manne	6.00
Chicorée, douz.	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple	....
Chou (Montréal) caisse	6.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb.	0.50
Raifort, lb.	0.60
Laitue (Boston), caisse	5.50
Poireaux, douz.	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac	8.00
Oignons rouge, 75 lbs	....
Oignons Texas, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	....
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien)	0.75
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre Nouvelles. (Montréal) sac 90 lbs	1.75 1.90
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart	$8.50 15.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50 3.75
Radis américains, douz.	0.75
Epinards, baril	6.00
Navets, (Québec) sac	2.50
Navets (Montréal),	2.00
Tomates, serre, lb.	0.40
Laitue, Floride (manne)	9.00
Persil américain, douz.	1.50



IL Y A DEUX PROFITS SUR CHAQUE VENTE DE

CAFE CHASE & SANBORN

L'UN EN ARGENT
ET
L'AUTRE EN REPUTATION.

Chase & Sanborn
MONTREAL.

SEL SEL SEL

Pour quelque usage que ce soit pour lequel il est besoin de sel, les produits de la Canadian Salt Company viennent en tête pour la qualité et la pureté.

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

Ces sels ont gagné la confiance du public. Leur réputation de confiance leur assure une demande constante.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(1)

Cresson (douz.)		0.75
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00

LES FRUITS

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	8.00
Poires, Calif	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz	....	3.25
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.23
" 1 couronne	....	0.25
" 3 couronnes	....	0.24
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces	....	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb	....	0.40
Figues, 2½s, la lb	....	0.45
" 2⅔s, la lb	....	0.48
" 2¾s, la lb	....	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40s	....	0.30
40-50s	....	0.27
50-60s	....	0.23
60-70s	....	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	....	0.20
80-90s	....	0.19
90-100s	....	0.17½
100-120s	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb	0.24	0.26
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.28
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.24
Salées espagnoles, la lb	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb	....	0.38
Fancy cassées, la lb	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili)	....	0.33

LES EPICES

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40

Téléphone No 41

DOMINA POTVIN

MARCHAND GENERAL

Marchandises Sèches, Epicerie, Chaussures, Claques, Ferronnerie, Granit. Verre à Vitres, Vaisselle, Peinture et Huile, Tapisserie, Papier à Toitures, Son, Gru, Fleur, Etc.
Spécialité: Vernis de toutes sortes, toujours en mains un stock assez complet.

LAPRAIRIE, P. Q.

Tél. 106 3-1

HERVE FORGET

FERBLANTIER — PLOMBIER — COUVREUR

STE-ROSE, P. Q.

Téléphone 26 W

EUGENE LUSSIER

MARCHAND GENERAL

Toujours en mains un stock des plus complets: Epicerie, ferronnerie, peinture, vitre, marchandises sèches, chaussures, etc.

LAPRAIRIE, P. Q.

Tél. Bell 103 1-2

ED. CLOUTIER

Marchand de

Foin, Grain, Son, Moulée, Avoine, Bois de Corde, Charbon, Gazoline.

Ville Ste-Rose, Comté de Laval, P. Q.

FRS. SANSCARTIER

EPICIER

Beurre et Fromage de Choix.
Tabac, Cigares, Etc.

Village Bélanger, Comté Laval.

J. A. GRAVEL

MARCHAND GENERAL

Marchandises sèches, Chapeaux, Epiceries, Ferronnerie, Tapisseries, Peintures, Huiles, Vernis, Articles de fantaisie, Vaisselle, Chaussures, Farine, Graines de semence.

Sainte-Rose, Comté de Laval.

RAPHAEL QUINTAL

SELLIER

En mains assortiment général de Sellerie, Couvertes à Chevaux, Gants et Mitaines.

Harnais simples et doubles, Huiles à Harnais, Bottes pour Chevaux. Réparages de toutes sortes, et tout ouvrage fait à la main sur commandes.

ST-REMI, P. Q.

Tél. Bell 103 r 2

I. A. LEDUC

Epiceries de choix, Chaussures, Merceries, Ferronneries, etc., Peintures, Vernis, Etc.

STE-ROSE, (Laval)

Ernest Bélanger

BOUCHER ET EPICIER

Viandes de Choix, Beurre, Oeufs frais, etc.
Légumes de toutes saisons. Marchand de glace.

STE-ROSE, P. Q.

J. B. BLAIN

FERBLANTIER, PLOMBIER ET COUVREUR

Pompes, et toutes sortes de tuyaux, Poèles, Fournaises.
Spécialité: Articles de Cuisine et Accessoires Electriques.

ST-REMI, P. Q.

Tél. 10

BOULEVARD HOTEL

Près du fleuve St-Laurent. A neuf milles de Montréal.
J. V. ROBERT, Propriétaire.
Repas à toute heure. Ale, Bière et Vins.

LAPRAIRIE, P. Q.

Garage d'Automobiles Brossard

C. A. BROSSARD, Propriétaire.

Réparage, Accessoires, Gazoline, Huile, Etc.

Chemin de St-Jean, - - LAPRAIRIE

JOSEPH HEROUX

MARCHAND GENERAL

Bois de construction, Bardeaux, Dormants, Poteaux de Télégraphe, etc.

RIVIERE BLEUE, P. Q.

R. L. GAGNE

Bois de Sciage, Bardeaux, Bois de Pulpe.

STE-ROSE DU DEGELEE

Comté de Témiscouata, Qué.

Tél. Lasalle 1731

J. T. LEVASSEUR

ENTREPRENEUR

Construction en béton armé et à l'épreuve du feu, Fondation, Etc., Etc.
Bureau: 390, 11ème Avenue, - ROSEMENT

MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 1er septembre 1920.

Plusieurs augmentations ont eu lieu cette semaine dans la quincaillerie. Les autres prix sont fermes. Les toitures préparées et les feutres goudronnés sont plus chers tandis que le goudron et le ciment à toiture ont augmenté. Les clous pour fer à cheval, les tamis à cendres, et les barattes sont en hausse et de nouveaux escomptes ont été mis en vigueur, pour les articles en fer-blanc et en émail. D'après les rapports les affaires sont bonnes et les prévisions pour l'automne seraient excellentes, s'il n'y avait pas de difficulté à obtenir les marchandises.

La rareté s'étend d'une ligne à l'autre de semaine en semaine et il n'y a pour aussi dire aucun article en métal, principalement en fer ou en acier, qui n'ait pas été affecté. On espère qu'une amélioration se produira avant longtemps dans les approvisionnements de matériaux bruts et finis, autrement le marché serait totalement nettoyé.

Les clous et les produits en broche sont très rares. Les tuyaux, ainsi que les tôles noires et galvanisées sont excessivement difficiles à se procurer..

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	7.05
No 10	7.15
No 11	7.20
No 12	7.30
No 13	7.40
No 13½	7.45
No 14	7.60
No 15	7.75
No 16	7.90
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	7.10
No 13	7.20
No 13½	7.30
No 14	7.35
No 15	7.50
No 16	7.70

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.00
Acier à machinerie, fini fer	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs	5.65

TOLES

	Les 100 lbs
Tôle noire en feuilles:	
Calibre 10	10.95
Calibre 12	11.00
Calibre 14	11.05
Calibre 16	11.15
Calibre 18-20	11.20
Calibre 22-24	11.25
Calibre 26	11.30
Calibre 28	11.45
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	13.00
Calibre 28	12.60
Calibre 26 L L L L	11.25
Calibres 22 et 24	12.05
Calibre 20	12.05
Calibre 18	12.05
Calibre 16	10.75
Tôle anglaise:	
Calibre 28	13.00 13.50
Calibre 26	12.75 13.25
Calibre 24	12.15 12.65
Calibre 22	11.80 12.30
Calibres 18 et 20	11.35 11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½	0.03
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	24.00	25.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé. les cent pieds
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 1er septembre 1920.

Le marché de la peinture bien qu'un peu plus calme cette semaine, a été bon pour la saison et les fabricants considèrent le commerce de l'année comme très satisfaisant jusqu'à présent, tandis qu'ils sont très optimistes au sujet du reste de la saison.

Les prix continuent à être fermes et on ne s'attend guère à un changement avant quelque temps. La térébenthine et l'huile de lin sont plus tranquilles et les affaires traitées sont moins importantes. Les approvisionnements de verre sont, dit-on, au-dessous de la moyenne et tout semble indiquer qu'on pourrait en manquer.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	2.60
Par petits lots	2.70

Emballage en sus.

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	1.85	....
3 à 4 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	1.87½	....
3 à 4 barils	....	....

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.		
Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC	
XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
86 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir gallon	1.05
Neponset rouge ou brun "	1.65
Neponset vert "	3.20
Noir canadien "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis. 16. 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

		Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil. B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite.	....	4.50
Granitine Floor Finish.		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor.		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.		3.12½
Crown Diamond Floor.		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite.		4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50
Coralite.	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects.	7.50	8.00
Muresco.	9.00	10.20

Plomb (Rouge sec):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs..	15.50
Véritable, par quantité moindre.	17.00
Véritable anglais, baril.	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

Plomb (Rouge à l'huile):

	La lb.
25s.	0.34½
10s.	0.35
5s.	0.36
1sL	0.39½
½s.	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Deux mots
qui vous privent de vos bénéfices sur l'huile.

Deux remèdes.

Tous les jours des [illegible] viennent en auto à votre magasin pour chercher de la quincaillerie. Pendant que vous leur vendez de la quincaillerie, ils se procurent à l'huile—et naturellement ailleurs.

Pourquoi ne pas [illegible] dont ils ont besoin et leur vendre [illegible] gallons pour leur [illegible] vente peut tout aussi bien [illegible] vous qu'à [illegible] ailleurs.

Voici deux façons de vous assurer de [illegible] tainement [illegible] vos clients [illegible] leurs besoins d'huile.

Demandez à votre fournisseur de GARGOYLE pleine vue. La plupart [illegible] d'autos, de tracteurs ou de motocyclettes savent que le Gargoyle Mobiloil donne toutes les bonnes huiles lubrifiantes.

Faites un étalage de recommandation en évidence sur votre comptoir et offrez à vos clients [illegible] l'huile convenant à [illegible] marque d'automobile, camion ou motocyclette.

Ces deux aides de vente vous rapporteront. Beaucoup de détaillants ont constaté une [illegible] augmentation notable de leurs bénéfices en les employant.

GARGOYLE

Mobiloils

Imperial Oil Limited

Distributeurs des Gargoyle Mobiloils en Canada

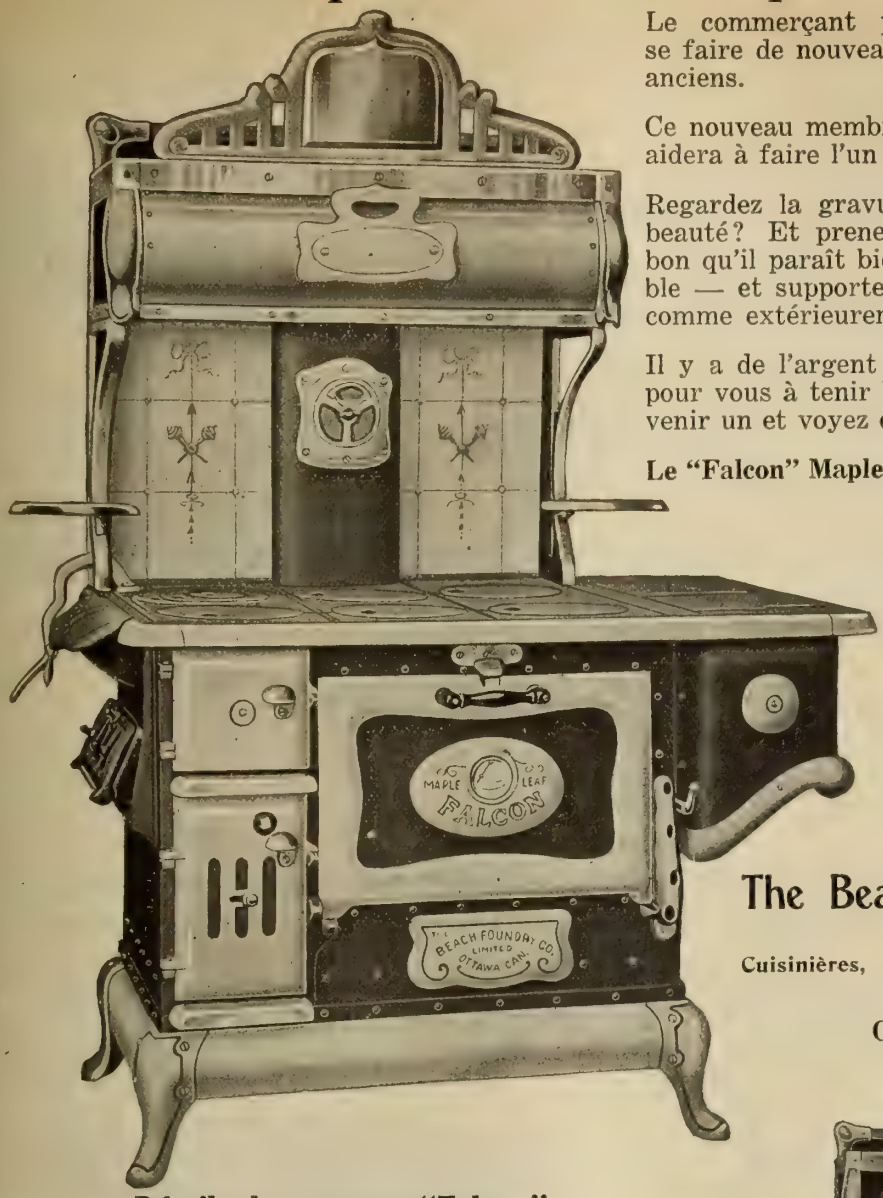
SUCCURSALES DANS TOUTES LES GRANDES VILLES

Lubrification automobile convenable

Dans le tableau ci-dessous, la lettre en regard de la voiture indique la qualité de Gargoyle Mobiloil qui doit être employée. Par exemple, A signifie Gargoyle Mobiloil "A", Arc signifie Gargoyle Mobiloil Arctic, etc. Les recommandations s'appliquent à tous les modèles de voitures de plaisance et de commerce, à moins qu'il ne soit spécifié autrement.

1171 F1 NAMES OF AUTOMOBILES AND MOTOR TRUCKS	1920		1919		1918		1917		1916	
	Summer	Winter	Summer	Winter	Summer	Winter	Summer	Winter	Summer	Winter
Apperson (Eight)			A	A	A	Arc	A	Arc	A	Arc
" All Other Models	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Atlas	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Autocar (4 cylinder)	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
" All Other Models					A	A	Arc	Arc	Arc	Arc
Autocar (2 cylinder)	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Autocar (4 cylinder)	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
" (6 cylinder)									A	A
Buick	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Cadillac	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Chalmers (6-40)									Arc	Arc
" (6-30)									A	Arc.
" All Other Models	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Chandler Six	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Chevrolet (4 cylinder)			A	A	A	A				
" (6 cylinder)			A	Arc	A	Arc				
" (Royal Mail Type)	A	Arc								
" All Other Models	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Cleveland	A									
Cole (8 cylinder)	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Crow-Elkhart	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
D.F.P. (4-20, 6-40)	A	A	A	Arc	A	Arc	A	Arc		
" (6-60)	A	A	A	A	A	A				
" All Other Models	A		A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Dodge Bros.	A	A	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Elcar	A		A	Arc						
Federal (Model No.					A	A	A			
" (Model					Arc	Arc				
" All Other Models	Arc	Arc	A	A	A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Ford	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Franklin	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Gramm-Bernstein (4 cylinder)	A	A	A	A	A	Arc	A	Arc		
" (6 cylinder)	Arc		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Grant (6 cylinder)	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
" (Grant Six)			A	Arc						
" All Other Models	Arc		Arc	Arc						
Hayes	A		A	A	A	A	A	A	A	A
Hudson	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Hupmobile	B									
Hupp-Yeats	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	A
" All Other Models							A	Arc	Arc	Arc
Hupp-Yeats	A	A	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Jordan	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Lexington	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Kissel (6-42)	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
" (12 cylinder)					A	A			A	A
" All Other Models	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Knight	A	A	A	A						
" All Other Models	A		A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Liberty	A			Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Locomobile	A	L	A	L	A	L	E	E	E	E
Maxwell	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Marmon	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Mercer	Arc		Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	A
Meteor	A	A	A	A	A	A	A	A		
Metz	A		A	Arc	A	Arc	A	Arc		
Mitchell (6-40)									A	Arc
" (6-60)	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Moline-Knight (6-42)			B	A	B	A	A	A	A	A
" (6-60)	A	A	A	A	A	A				
" (8 cylinder)					A	A				
" All Other Models	A	A	A	Arc	A	Arc				
Mora	A		A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	A	Arc
" (12 cylinder)			A	A	A	A	A	A	A	A
Nash	A		A	A	A	A				
Oakland									A	A
" All Other Models	A		A	A	A	A	Arc	Arc	Arc	Arc
Oldsmobile (6-43)	A		A	A						
" (6-60)	A	A	A	A	A	A			A	A
" (8 cylinder)	A	A	A	A	A	A	Arc	Arc	Arc	Arc
Overland	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Packard (1-2-3)	Arc		Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
" (Twin Six)									A	A
Paige	Arc		Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
" All Other Models	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Paige	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
" (6 cylinder)	A	A	A	A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
" All Other Models			Arc	Arc						
Peerless	A		A	A	A	A	A	A	A	Arc
Pierce-Arrow	B	A								
Premier	A	Arc			A	Arc	A	Arc	A	Arc
Reo	A	A	A	A	A	A				
Revere	A	E	A	I	A	E	E	E		
Rickenbacker	A	Arc	A	Arc						
Roamer			A	Arc	F	F	F	E	E	F
Saxon	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Scripps-Booth (4 & 6)	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Scripps-Booth (8 cylinder)					Arc	Arc	A	Arc	A	Arc
Selden (4 cylinder)	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
" (6 cylinder)					Arc	Arc				
" All Other Models	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Singer (4 cyl. Mdls. 1-2-3)	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
" All Other Models	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Stearns-Knight	B	A	B	A	B	A	A	A	B	A
Studebaker	A	Arc	A	A	A	Arc	A	A	A	Arc
Stutz	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Templar	A	A	A	A	A	A				
Velie (4 cylinder)	A	Arc								
" (6 cylinder)	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
" (Commercial Cars)			A	Arc	A	Arc				
" (") All Other Models	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc				
Westcott	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
White (16 valve)			A	A	A	A	A	A		
" (Model			A	A	Arc	Arc				
" All Other Models			Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc
Willys-Knight	B	A	A	B	A	B	B	A	B	A
Willys Six	A	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc		
Winton	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc	Arc

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments calorifiques.

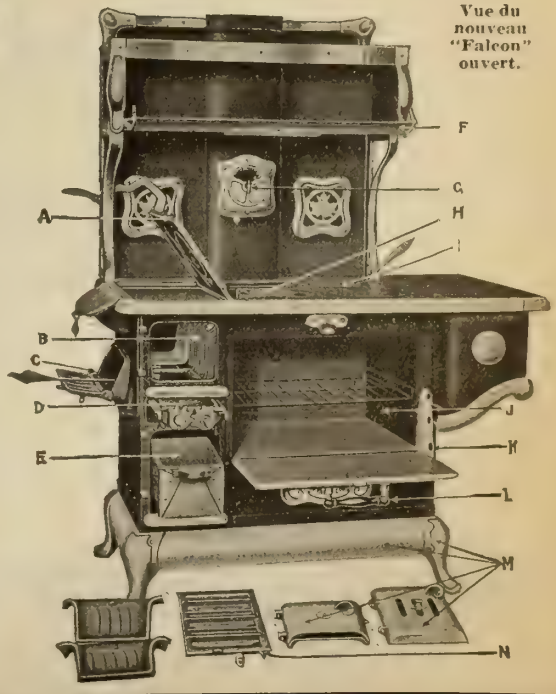
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

Epargne actuelle—Economie future

Des milliers d'hommes d'affaires ont reconnu que les meubles classeurs à sections "Office Specialty" étaient une économie durable. Avec eux il n'y a pas de gaspillage des vieux classeurs à mesure que le temps avance. Au début vous assemblez les sections classeurs dont vous avez besoin en un seul corps. Les sections sont standardisées et faites pour tout genre de classement. A mesure que vos affaires augmentent, construisez vos filières section par section, en en ajoutant à mesure que vos besoins augmentent.

MEUBLES-CLASSEURS A SECTIONS
Office Specialty

Toute combinaison de classeurs désirée peut former votre meuble. Il vous procure un endroit pour conserver précieusement tout papier ou dossier dont vous avez besoin. Tout l'agencement "Office Specialty" est fait en sections—c'est là le secret de son économie.

Le secret de la solidité et de la beauté "Office Specialty" réside dans les 30 ans d'expérience et de connaissance inclus dans chaque produit "Office Specialty". Notre magasin de distribution le plus proche se fera un plaisir de vous donner de plus amples détails. Ecrivez ou téléphonez.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.
Magasins d'agencement de classement à
Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

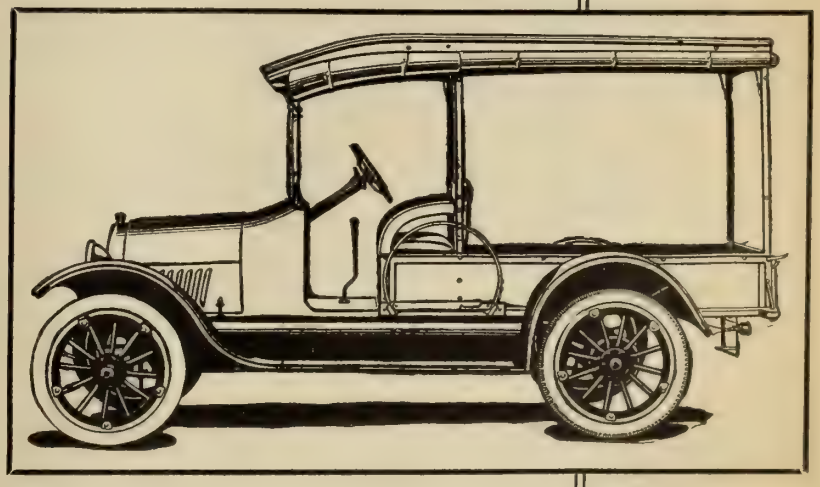
Par l'entremise de notre plus proche magasin de distribution, nous vous offrons une livraison rapide de meubles-classeurs à sections ou de tout autre agencement que vous désirez.

Vous bâtissez sagement lorsque vous prenez comme fondation de votre système de classement les sections-classeurs "Office Specialty". Elles répondent à un besoin qui existe dans tout bureau.

CHEVROLET

"DES LIVRAISONS RAPIDES
sont à l'ordre du jour depuis que nous avons un Camion Chevrolet léger (490)" — nous écrit un client satisfait — "rapides et
ÉCONOMIQUES"

$1070
F.O.B.
Montréal
ou Québec



LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales
à
MONTREAL

Siège social:
180 AMHERST, MONTREAL.

16 compagnies subsidiaires et au delà de 100 agences desservent la Province.

Succursale
à
QUEBEC,
61-73 St-Valier

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de
BOWSER
vous font économiser de l'huile et de l'argent.

Fig. 241. Installation pour gazoline.

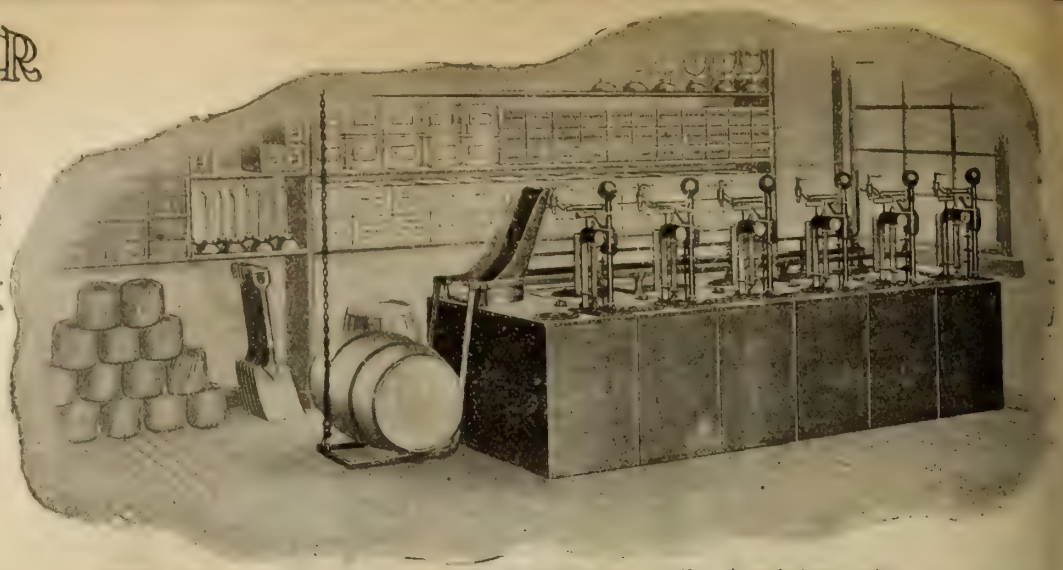


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout.**

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

Ventes Brillantes

on seulement par leur volume, mais parce u'avec chaque vente, vous vendez de la santé illante.

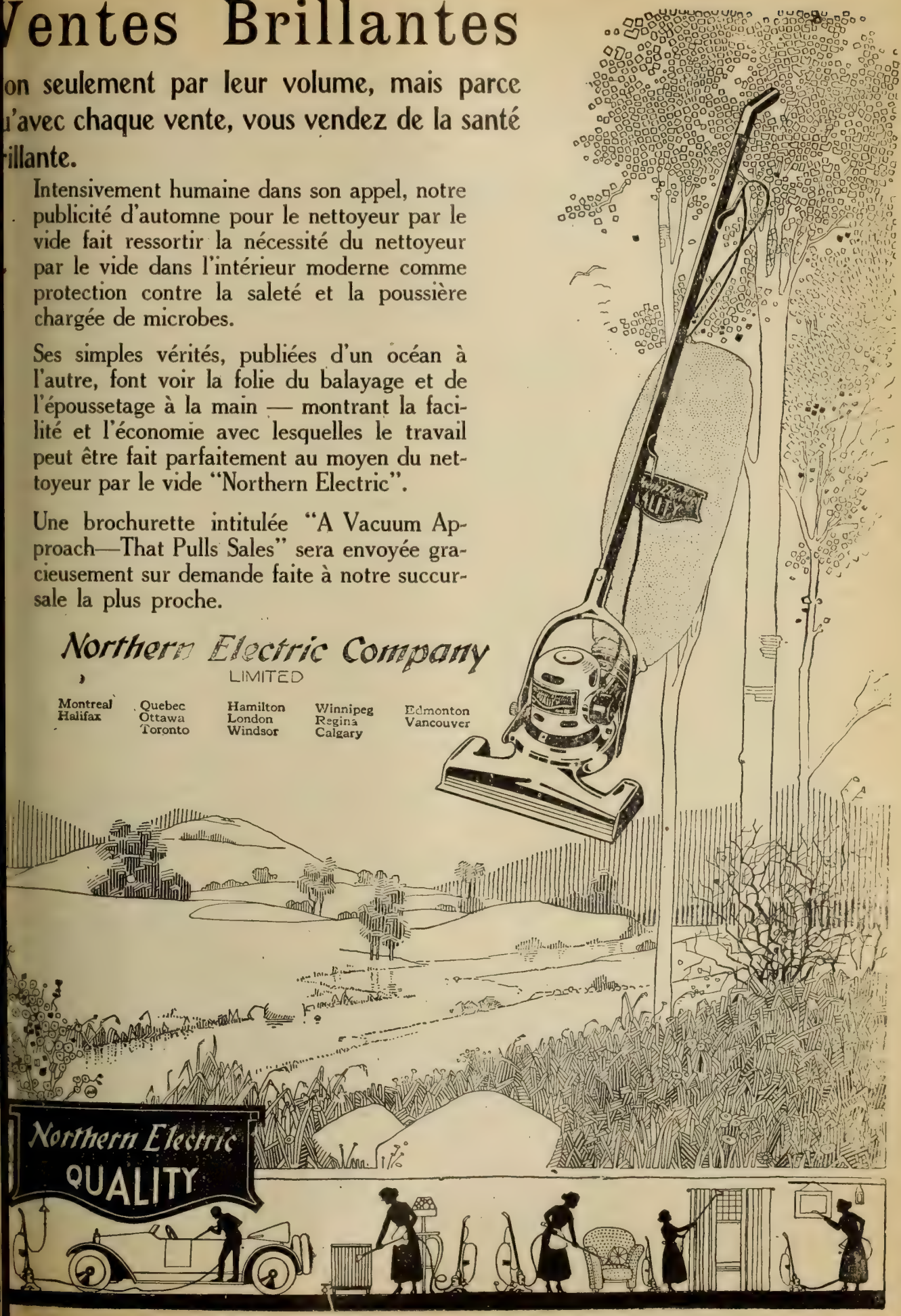
Intensivement humaine dans son appel, notre publicité d'automne pour le nettoyeur par le vide fait ressortir la nécessité du nettoyeur par le vide dans l'intérieur moderne comme protection contre la saleté et la poussière chargée de microbes.

Ses simples vérités, publiées d'un océan à l'autre, font voir la folie du balayage et de l'époussetage à la main — montrant la facilité et l'économie avec lesquelles le travail peut être fait parfaitement au moyen du nettoyeur par le vide "Northern Electric".

Une brochurette intitulée "A Vacuum Approach—That Pulls Sales" sera envoyée gracieusement sur demande faite à notre succursale la plus proche.

Northern Electric Company
LIMITED

Montreal Halifax — Quebec Ottawa Toronto — Hamilton London Windsor — Winnipeg Regina Calgary — Edmonton Vancouver



La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Bâtiment du marché et salle, $90,000. Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire-trésorier de la municipalité: Philippe Boulianne. Architecte probable: Jules Caron, 17 rue Saint-Joseph.

Résidence $8,000. Propriétaire et entrepreneur général: Rosario Forest. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie. Briques, bois, plomberie, agencement intérieur, planchers et quincaillerie non encore achetés.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Cyrille Richard. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Donat Tétrault, rue Carignan. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Pont St-Maurice. Propriétaire et entrepreneur général: Donat Limoges. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Pont St-Maurice. Propriétaire et entrepreneur général: Amédée Beaumier. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: D. Paquin. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie.

Maison à 2 logements $6,000, rue Carignan. Propriétaire et entrepreneur général: F.-X. Tétreault. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 2 logements $5,000., rue Ste-Marie. Propriétaire et entrepreneur général: Omer Melançon. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

HULL

Ecole technique $350.000. — rues Wright, Leduc et St-Jacques. Architectes: Brodeur et Pilon, rue Hôtel de Ville. Entrepreneurs généraux: Eucher Caron & Son, rue Champlain. Toiture: McFarlane et Douglas, Ottawa. Contrats à accorder pour plomberie, chauffage à la vapeur, planchers en bois dur et menuiserie, éclairage électrique, électricité, plâtrage et peinture.

Résidence $3,500., rue Aylmer. Propriétaire: Dame T.-F. Lard, Hull. Architectes: D.R. Brown & Hugh Vallance, 128 rue Bleury, Montréal. Entrepreneurs généraux, maçonnerie, charpente et plâtrage: C. & H. J. Holbrook, 669 avenue King Edward. Toiture: McFarlane & Douglas, 250 rue Slater. Agencement intérieur, plancher et quincaillerie non encore achetés.

Résidence $5,000, rue Chauveau. Propriétaire et entrepreneur général: Ovila Maisonneuve, Hull.

Résidence $5,000, rue St-Léon. Propriétaire et entrepreneur général: La Cie de Construction Limitée. Président: J. Pharaud.

JOLIETTE

Hangar à marchandises $20,000. Propriétaire: C.P.Ry, Gare Windsor, Montréal. Entrepreneur général: H. Champoux, rue St-Thomas.

LAC DES ILES

A l'étude: Ecole. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Emile Lesaillon.

MARCHAND

Gare $6,000. Propriétaire: C.P.Ry, Montréal. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

MONTREAL

Transformation d'un bâtiment en école $160,000. Quartier Ville-Emard. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Notaire A. Lafontaine. Architecte: Chas. David, 78 rue Crescent. Soumissions seront demandées vers le 15 septembre.

Plans préparés pour la transformation d'une fabrique en atelier pour cinématographie, $7,000. Propriétaire: Canadian Films Lted, Edifice Orpheum, rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: A. C. Noseworthy, 304 rue Université. Soumissions seront demandées sous peu pour l'installation électrique se montant entre $3,000 et $4,000.

Résidence $3,000, rues Souligny, Lebrun et Mercier. Propriétaire et entrepreneur général: J. Cassagnes, 158 rue Mercier. Pourra accorder sous-contrats pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés immédiatement pour briques, bois, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Usine d'incinération, $200,000. Propriétaire: Conseil Municipal. Architecte, Louis Pauzé, Hôtel de Ville. Cette usine a été récemment détruite par le feu. Perte $50,000.

Usine d'oxygène. Propriétaire: Dominion Oxygen Co. Lted, 120 rue Elm, Toronto.

Résidence $3,500. Avenue Papineau, Marie-Anne et Mont-Royal. Propriétaire et entrepreneur général, 776 avenue Papineau. Pourra accorder sous-contrats pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés immédiatement pour briques, bois, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Réparations à résidence $1,000, 161-171 avenue Mont-Royal Est. Propriétaire et entrepreneur général: A. Goyette, 124 avenue Mont-Royal Est. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence $900. Propriétaire et entrepreneur général: L.-N. Ladouceur, 550 rue Fabre. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Résidence $1,500. Rue Chateaubriand et Crémazie. Propriétaire et entrepreneur général: A.N. Gould, 3532 rue St-André. Travaux à faire à la journée. Prix demandés immédiatement pour briques.

Réparations à résidence $2,800. Propriétaire et entrepreneur général: P. Doyale, 6 rue Lincoln. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Transformation d'un étage d'un bâtiment en magasin $2,500., 291 rue St-Denis. Propriétaire et entrepreneur général: C. C. Delorimier, 250 rue St-Denis. Architecte: S.-E. Montbriand, 230 rue St-André. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence $1,200., 964-968 rue Berri. Propriétaire: J. Collangello, 1211 rue St-Hubert. Entrepreneur général: M. Zichelle, 1693 rue Denormanville. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage $1,500. Propriétaire: M. Z. Limoges, 261 avenue Querbes, Outremont. Architecte: Chas David, 78 rue Crescent. Entrepreneur général: Jos. Vézina, 122 Beaudry. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Plans préparés pour les Cours de Police $3,000,000, rue Notre-Dame entre les rues St-Vincent et St-Gabriel. Propriétaire: Gouvernement Provincial, Québec. Les bâtiments actuels seront démolis. Architectes: Ernest Cormier, Nouvel édifice Birks, L.-A. Amos, 70 rue Crescent, et Charles J. Saxe, 364 rue Dorchester Ouest.

Cottage $25,000, 696 rue de la Montagne. Propriétaire et entrepreneur général: L'Alliance Immobilière, 340 avenue Hôtel de Ville. Architecte: Robert Findlay, Square Phillips. Travaux à faire à la journée. Prix demandés pour tous matériaux y compris pierre de taille, tuile et peinture.

Réparations à un bâtiment de bureaux, $3,500. Propriétaires: R. C. Jamison & Co., 264 rue St. Patrick. Ingénieurs: T. Pringle & Sons Ltée, 20 rue St-Nicolas. Entrepreneurs généraux: D. G. Loomis & Sons, 211 rue McGill. Charpente: J. P. Dupuis Lted, 592 rue Church. Toiture: Douglas Bros., 19 rue St-Maurice. Contrat non encore accordé pour plomberie.

Marché à l'étude pour Montréal Nord. Directeur des travaux publics: A. E. Doucet. Greffier de la Cité: René Beauset.

Entrepôt $4,000, rues de Gaspé et Bellechasse. Propriétaire et entrepreneur général: Frontenac Breweries, rue Casgrain. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement des prix pour tôles.

QUEBEC

Agrandissement du refuge, $50,000. Paroisse St. Patrick. Architecte: F. G. Ross, 127 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: L. H. Peters Lted, 10 rue Ste-Angèle. Contrats à accorder pour électricité, plomberie, chauffage, peinture et vitrerie. Maçonnerie, charpente et plâtrage par l'entrepreneur général. Toiture: E. Falardeau, 141 avenue Dorchester. Entrepreneur général achète matériaux.

SABREVOIS

Eglise, $62,000. Architecte: J. O. Turgeon, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Entrepreneur général: P. Trapham, St-Jean, P.Q. Prix demandés immédiatement pour toiture en amiante.

ST-JEAN

Appareil absorbeur de fumée. Propriétaire: Belding Corticelli Silk Co. Prix demandés pour appareil ci-dessus. Adressez prix à M. Martin Brown.

Usine de force motrice à vapeur. Propriétaire: Canadian Cottons Lted., 365 rue Aqueduc. Entrepreneur général: Foundation Co. Lted, 274 rue St-Jacques. Accordera contrats pour toiture, châssis et vitrerie. Reçoit prix pour matériaux.

ST-METHODE

Finition de l'intérieur de l'église. Architecte: Jos. Ouellet, 28 rue Ste-Famille, Québec. Soumissions reçues par le Rév. curé J. A. Burgoing jusqu'au 12 septembre. Plans et spécifications chez l'architecte et chez M. le curé.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

Toiture "caoutchoutée" Everlastic Barrett

CETTE toiture en rouleaux à prix populaires est la meilleure valeur pour le prix de toutes les toitures préparées existant sur le marché canadien. Elle est facile à poser, absolument imperméable et très durable.

Ne perdez pas de vue le fait que 1920 promet d'être un nouveau record dans la construction. Cela veut dire une demande sans précédent de matériaux pour toiture. Pour éviter de désappointer vos clients, nous vous conseillons fortement de placer votre commande aussi promptement que possible.

La toiture "caoutchoutée" Everlastic se fait en rouleaux de 108 pieds carrés à 1, 2 et 3 épaisseurs. Les clous et le ciment se trouvent dans chaque rouleau.

Ciment à toiture liquide Everlastic Barrett

La grande demande de cette année pour les toitures "caoutchoutées" et les feutres à toitures va faire augmenter le prix de ces articles et les rendre difficiles à obtenir. En conséquence, beaucoup de vieilles toitures seront réparées.

Le ciment liquide Everlastic pour toitures est sans égal pour restaurer et remettre à neuf toutes sortes de toitures préparées ou "caoutchoutées."

Ne manquez pas cette occasion de ventes importantes.

Il se vend en paquets de toute grandeur depuis la boîte d'une chopine (comme celle qui se trouve dans nos rouleaux de toiture Everlastic) jusqu'au baril de 40 gallons.

"Everjet" La Peinture Elastique au carbone Barrett

Une peinture au carbone noire brillante pour employer sur toutes sortes de métaux et de bois particulièrement sur les surfaces exposées à des conditions rigoureuses.

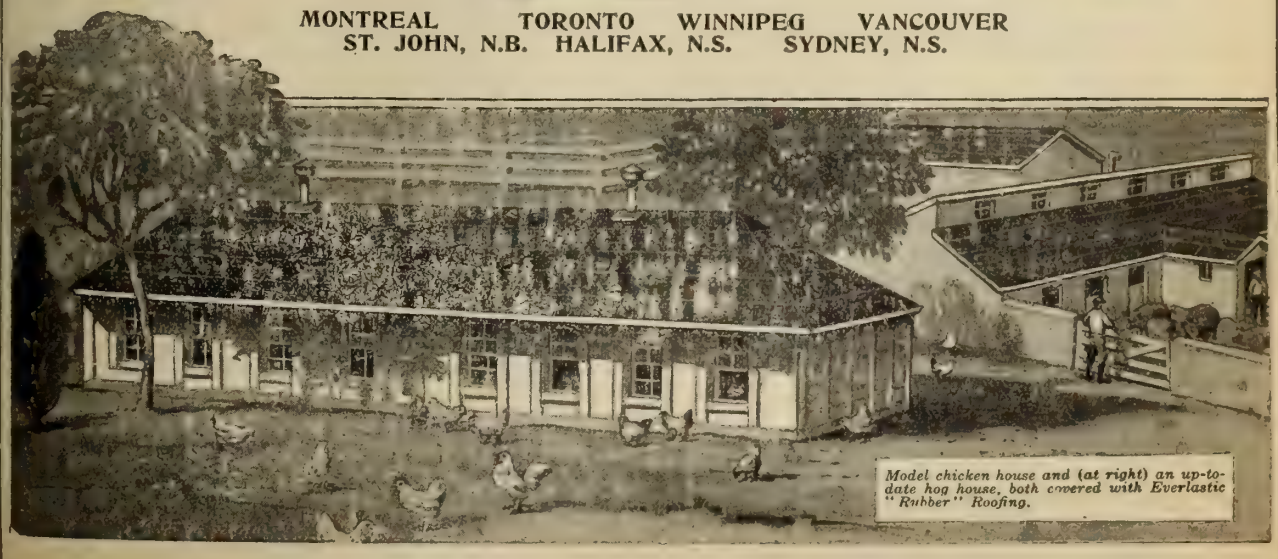
Absolument sans égale, comme couche protectrice sur les instruments agricoles, machines, cheminées, ponts en avier, toitures métalliques, etc., etc.

La peinture Everjet est imperméable à l'eau, à l'épreuve des acides et des alcalis. Elle prévient la rouille et la corrosion. Facile à appliquer, extraordinairement durable et d'un prix très modéré.

Emballée en empaquetage de dimension standard depuis la boîte de 1 gallon jusqu'au baril de 40 gallons.

The Barrett Company LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER
ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.S. SYDNEY, N.S.



Model chicken house and (at right) an up-to-date hog house, both covered with Everlastic "Rubber" Roofing.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

EN VENTE CHEZ LES MARCHANDS DE GROS

OMEGA MACHINERY COMPANY
ST-HYACINTHE, P.Q.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,
Lac St-Jean, P. Q.

SIMONDS

SCIES PASSE-PARTOUT

Coupent bien, scient vite et restent tranchantes plus longtemps que les autres marques. Elles sont pleinement garanties. Les quincailliers devraient avoir notre catalogue et nos prix.

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q. VANCOUVER, C. A.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

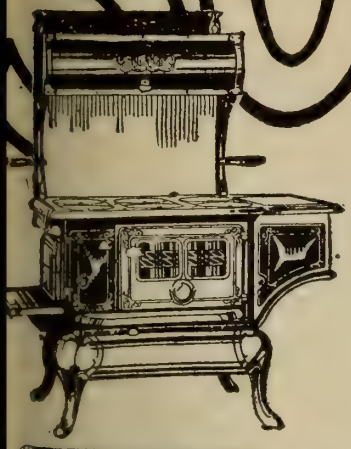
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

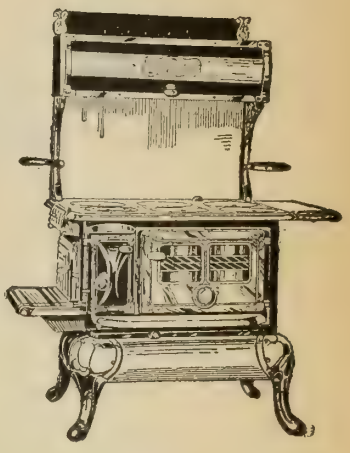
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

SOUVENIR



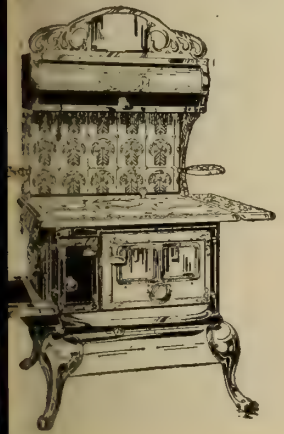
POELES ET CUISINIERES



Le choix de la ménagère depuis soixante-quinze ans.

Nous invitons cordialement tous les détaillants qui visiteront l'Exposition de Toronto, à inspecter nos articles qui seront exposés dans la Section des Poêles du Bâtiment Industriel.

En outre de nos poêles et cuisinières, nous exposerons également une ligne complète de ferronnerie de construction et de fournaises à air chaud SOUVENIR et NEW IDEA.



Si vous n'avez pas l'intention de venir à Toronto, écrivez-nous pour avoir le catalogue de n'importe quelle ligne qui vous intéresse.

Tous nos articles sont vendus avec garantie.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST
W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Vendez à votre "*nouveau*" client en peinture

La ligne de Peintures et Vernis de qualité qui vous assurera sa clientèle permanente. Les

PEINTURES ET VERNIS
de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"

ont, depuis 78 ans, été la source de ventes répétées. Vous pouvez donner satisfaction et accroître vos affaires avec n'importe quel produit de Ramsay.
Il y a 78 années d'expérience en peinture dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.
TORONTO MONTREAL. VANCOUVER

LA FORCE D'UNE HACHE. RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des
Manches de Still
surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,
ST-THOMAS - - - ONTARIO

MECHES (DRILLS)

MORROW

employées dans les grands ateliers où le maximum de production est exigé. Essayez-les dans votre atelier.

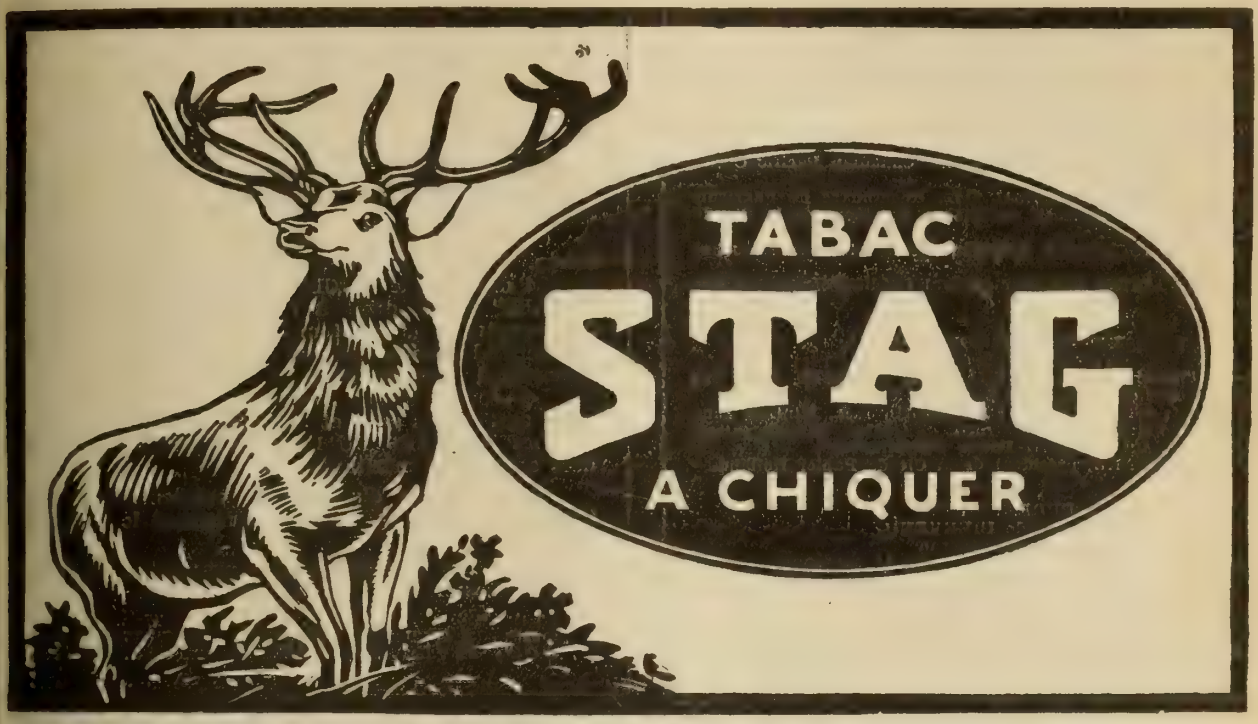
Marchands de gros approvisionnés par
F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 8

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS...

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin -- en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 36,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

(suite de la page 71)

Par leur nature même, les emprunts de fabriques, ou syndics de paroisse offrent toutes garanties désirables. Dans le cas des corporations scolaires et municipales, la loi exige depuis 1918 le dépôt du quantum annuel d'amortissement entre les mains du trésorier de la Province. Le pouvoir d'emprunt des municipalités est limité à 20 pour cent de la valeur immobilière pour les cités et villes, à 15 pour cent pour les villages et autres endroits régis par le code municipal. Dans la plupart des cas, du reste, l'évaluation foncière est au-dessous de la valeur réelle, ce qui assure d'autant le gage du prêteur. Disons en passant qu'il est inouï qu'une seule de ces corporations (dans la Province de Québec) ait failli à ses engagements.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

Prêts sur hypothèque

Le prêt hypothécaire exige plus de circonspection de la part de ce dernier. Si l'on tient compte de l'ordre de priorité des privilèges de droit commun: frais de justice, frais d'intérêt commun (assurance, etc.), cotisations et répartitions, droits seigneuriaux et constituts, frais funéraires et de dernière maladie, gages, etc., on peut dire sans paradoxe que 1ère hypothèque est en réalité 7ème ou 8ème hypothèque. Il est vrai, comme le prêt ne dépasse généralement pas 50 pour cent de la valeur foncière l'aléa est réduit au minimum.

Corporations d'utilité publique

Pour les corporations privées, celles qui exploitent des services d'utilité publique, gaz, électricité, aqueduc, tramway, chemins de fer, etc., passent en premier lieu parce qu'elles sont sujettes au contrôle de l'autorité dont elles tiennent leurs franchises.

Placements industriels

Les garanties offertes par les corporations commerciales ou industrielles proprement dites dépendent de diverses conditions, sur lesquelles l'obligataire doit se renseigner avec soin: capacité de production, personnel de l'administration, détails techniques, prix de revient, marchés, débouchés et transport des produits, droits de douane, risques de grèves, etc. Et que d'autres détails sur lesquels on devrait se fixer avant de risquer son argent! Depuis quand l'entreprise est en marche? Si elle a fait ses preuves? Et coetera? Le succès dépend pour beaucoup de la personne qui a la haute direction; or, l'emprunt est généralement à long terme, et la vie humaine, hélas! trop souvent à courte échéance.

FINANCES

LE CANADA CAPITALISTE
(Par Ulric Barthe)

Les placements qui lui sont offerts

Le succès de l'Emprunt de la Victoire, venant à la suite de tant de soutirages répétés sur la bourse des Canadiens, dénote toute une révolution dans nos moeurs financières; c'est du moins l'effet que cela fait sur les vieux—pas nécessairement d'âge vénérable—car il ne faut pas remonter bien loin en arrière pour trouver le temps où nos gouvernants ne se seraient jamais mis d'eux-mêmes en tête la possibilité de devenir les débiteurs de leurs propres administrés. On eût alors cru déroger en mettant le gouvernement dans l'obligation, dans la dépendance des électeurs. Quoi qu'il en soit, chaque fois qu'il y avait un emprunt national à faire, il semblait de rigueur d'aller chercher des capitaux à l'étranger, sauf à aller ensuite lui reporter son argent, avec le prix du louage, bien entendu. Il a fallu les dures nécessités de la guerre pour découvrir que le Canada est capitaliste tout comme un autre. Il l'est tellement qu'on est déjà obligé de modérer ses largesses pour l'empêcher de commettre des imprudences.

La fièvre de l'agio

Dans les villes, il est peu de gens—s'il en est, même parmi ceux qui vivent au jour le jour—que n'ait gagnés la fièvre de l'agio. Chaque fois qu'il y a un bon coup de fil à la Bourse, on a bien soin de l'ébruiter... pour le bon exemple; alors, tous les moutons de Panurge, alléchés par la bonne odeur, se précipitent pêle-mêle dans la fournaise, et pour un qui y gagne un brin de laine, il y en a des centaines qui en sortent tondus, sinon écorchés vifs.

Cette grippe espagnole d'un nouveau genre a gagné les campagnes, où la jeune génération ne semble pas avoir hérité de la traditionnelle méfiance de ses prédécesseurs immédiats pour tout ce qui vient de la ville; on la dirait plutôt encline par atavisme à se laisser prendre au faux brillant du "gold brick" de ses grands-grands-pères.

Campagne d'éducation à faire

On parle beaucoup de réveil industriel pour ravitailler le monde; c'est dans l'ordre, après plus de quatre années où l'on a guère manufacturé que des machines à tuer. Mais ce n'est pas une raison pour gober tout ce qui se présente sous cette pompeuse étiquette. C'est pourtant ce qui est arrivé tout récemment. Les journaux ont beaucoup parlé—il en a même été question devant les tribunaux—d'une razzia de $300,000 dans les comtés ruraux contre des actions d'une valeur douteuse. Comment protéger les naïfs contre de telles exploitations? Le meilleur moyen, d'après un homme public en vue consulté à ce sujet, c'est la publicité. Il demande à tous ceux qui peuvent exercer quelque influence, par la parole ou par la plume, de faire l'éducation du peuple sur ces questions.

Le conseil est excellent. Si nous en avions un à ajouter à l'adresse des gens qui ont de l'argent à placer, ce serait d'afficher chez eux, bien en vue, en grosses lettres, l'écriteau suivant: "Plus un stock non garanti promet mer et monde, plus il faut s'en méfier."

Cet avertissement mettrait en fuite les prometteurs de "gold brick" et d'ortolans tout rôtis.

Un distinguo important

D'ailleurs l'argent est si cher par le temps qui court qu'on ne comprend vraiment pas que les chercheurs de placements aventurent leurs fonds sur de simples actions de compagnies à fonds social sans notoriété qui les forcent à partager les risques d'entreprises sur lesquelles ils n'ont pour ainsi dire aucun contrôle et dont souvent ils ne connaissent pas le premier mot, lorsqu'ils ont à portée de la main un grand choix de placements de tout repos, dont l'intérêt est garanti à des taux inouïs jusqu'ici.

Nous venons de faire toucher du doigt la différence fondamentale qui distingue l'action ou part de compagnie à fonds social de l'obligation ou débentures offrant toutes garanties de sécurité, de rendement stable et ponctuel et de durée convenable.

Un avantage qui ne semble pas bien compris de tout le monde dans le cas des obligations corporatives, titres sur l'Etat ou autres, c'est que ces sortes d'emprunts sont pratiquement toujours à long terme. Aux taux actuels d'intérêt, qui ne se maintiendront pas éternellement, il est clair, n'est-ce pas? que le prêteur a tout à gagner. Cependant, chose bizarre, beaucoup n'y tiennent pas du tout, précisément parce que "c'est trop long à attendre". Ces braves gens ignorent donc une chose élémentaire: c'est que les valeurs de toute garantie sont en tout temps revendables, souvent à prime, surtout lorsqu'il s'agit d'obligations de gouvernements, et qu'ainsi on est toujours certain de reprendre son argent quand on veut. Ainsi nous pourrions citer, au jet de la plume, les débentures du gouvernement Fédéral qui, émises au pair, sont cotées 102; celles de la cité de Montréal, qui de 97 sont montées à 101, etc.

Les meilleurs placements

Si l'on nous demandait quel ordre de préséance il faut attribuer aux différentes catégories d'obligations ou sécurités, débentures ou hypothèques immobilières, voici la classification que nous en ferions:

1ère classe: Fonds de gouvernements, emprunts fédéraux et provinciaux;
Ensuite, corporations publiques, obligations de fabriques paroissiales ou syndics; des corporations scolaires; des corporations municipales.

2ème classe: 1. Prêts hypothécaires;
2. Valeurs spéculatives, compprenant d'abord les obligations de corporations d'utilité publique, puis celles des compagnies dites industrielles.

Fonds publics

De la sécurité des obligations de gouvenements, il y a peu à dire. La garantie est aussi absolue qu'elle peut l'être, en raison de l'éminent domaine que possède l'Etat sur les personnes et les biens des citoyens. Le plus ou moins dépend de la capacité productive du pays, simple question de choix.

(suite à la page 70)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus qu doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onz dernières années. Aujourd'hui, elle dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANC
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre incendie, Assuranc Maritimes, d'Automobiles, contre l'E plosion, l'Emeute, la Désorganisati Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . $8.300.000 0

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREA

(suite à la page 73)

Quand il a été prouvé qu'un avis a été dûment mis à la poste et qu'il y a évidence qu'il n'a pas été livré, la loi présumera généralement que la livraison en a été faite et qu'ainsi l'avis a été donné.

L'avis verbal

Encore que la loi exige que l'avis soit donné par écrit il a été admis par la Cour d'Appel de la province de Québec que si l'avis verbal était donné à l'agent local, la police exigeant un avis par écrit, cet avis verbal était suffisant, quand la compagnie immédiatement en le recevant envoyait son expert enquêteur sur la scène du sinistre avec instruction de jeter les bases d'un règlement. Mais cette décision doit être prise comme admission que l'avis verbal est équivalent à l'avis écrit.

Relativement à qui doit donner l'avis: la condition statutaire exige que ceci soit fait par la personne attitrée pour faire une réclamation en vertu de la police. Encore qu'il soit désirable que l'avis soit donné par le réclamant lui-même, il sera sans doute admis comme suffisant qu'il soit donné par quelqu'un remplaçant le réclamant pour

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

tins d'exercice de ses droits, tel qu'un mandataire offic en impuissance de payer ou un receveur ou un liqu dateur. Ceci, peut-être, serait étendu à un agent autor sé, à quelqu'un agissant comme gérant des affaires du r clamant relativement à la propriété. Il est possible q cela soit suffisant si l'avis écrit a été envoyé par quelq un. M. Laverty dans un ouvrage sur l'assurance dit:"Q donne l'avis de perte ne semble guère d'importance avant que la compagnie reçoit dûment cet avis".

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU ET LES RECLAMATIONS D'ASSURANCE-FEU

Le payement des pertes par le feu est une caractéristique très importante du commerce d'assurance-feu. En ceci consiste le remplissement des obligations de la compagnie. Une compréhension claire des principes régissant la formule des réclamations par l'assuré et leur acceptation par les compagnies est donc désirable.

L'assurance-feu est un contrat d'indemnité. Sous ce rapport elle diffère de l'assurance-vie qui n'est pas toujours un contrat d'indemnité. Un homme peut assurer sa propre vie en faveur de lui-même, de sa femme ou de ses enfants pour un montant illimité, et le payement de la police quand survient la mort n'est pas basé sur une idée d'indemnité. Quand la perte est payable à un créancier suivant une police d'assurance-vie, le contrat peut être un contrat d'indemnité. Dans le cas de l'assurance-feu cela n'entre pas en question. C'est purement et simplement un contrat d'indemnité. La perte doit être directe et immédiate et non éloignée ou spéculative. L'assuré ne peut recouvrer que l'étendue de son propre intérêt et de sa perte.

Evaluation de la propriété.

La somme assurée ne constitue aucune preuve de la valeur de la chose assurée. Cette valeur doit être établie de la manière requise par les conditions de la police et les règles générales de preuves, à moins qu'il y ait une évaluation spéciale dans la police même. Dans la province de Québec, les polices évaluées sont reconnues par la loi. Dans une telle police, la valeur de la propriété assurée n'est pas simplement estimée, mais l'évaluation de la perte même est faite et est équivalente à une fixation de dommages au cas où la perte se produit. Cette évaluation, pourvu qu'il n'y ait ni fraude ni erreur est concluante pour la compagnie comme pour l'assuré.

L'assurance-feu étant un contrat d'indemnité, le réclamant n'a pas droit à plus que sa perte véritable, et tout ce qu'il peut recouvrer en sus de cela, il le détient pour la compagnie qui l'a payé ou pour ceux en faveur lesquels il a conclu le contrat; ainsi donc si de l'argent est reçu par l'assuré après payement par la compagnie, il revient au bénéfice de la compagnie, même s'il est payé volontairement par la partie causant la perte; mais pas s'il est reçu sous forme d'une gratuité non destinée à être une indemnité.

Evidence de valeur

C'est un principe que le contrat d'ssurance est empreint de la meilleure bonne foi, et ceci s'applique avec une force particulière aux réclamations et aux règlements de pertes par le feu. Dans la plupart des cas, la compagnie est à la merci de l'assuré. L'objet assuré est détruit ou endommagé; si c'est une perte totale sa condition avant le feu et sa valeur ne peuvent être établies par l'évidence en dehors de l'objet lui-même, souvent difficile à obtenir, et c'est ainsi que pour protéger les compagnies autant que possible, des règles ont été adoptées que l'assuré doit suivre de façon à ce que sa réclamation puisse être valide.

Dns la province de Québec aussi bien que dans certaines autres provinces du Dominion, la loi a greffé sur les polices d'assurances certaines conditions appelées "conditions statutaires", qui font partie de chaque contrat. Nombre de ces conditions s'appliquent aux pertes, à leur preuve et à leur règlement. Les compagnies peuvent les varier dans certaines limites. L'objet est de fournir aux compagnies tous les moyens raisonnables de vérifier l'étendue de la perte du réclamant d'une part, et de donner, d'autre part, à l'assuré les moyens d'obtenir la réparation juste.

Avis doit être donné

Quand un feu se produit, nulle obligation primaire ne reste sur la compagnie; mais cette obligation incombe à l'assuré. Son premier devoir est de donner avis de ses pertes à l'assureur. Ceci est prévu par la condition statuaire 13a.

L'avis doit être donné immédiatement après la perte. Qu'est-ce que cela signifie? L'article 2478 du Code civil exige que l'avis soit donné "avec diligence raisonnable". Il est nécessaire que la compagnie ait l'opportunité d'inspecter la perte aussi tôt que possible de façon à ce qu'elle puisse en arriver à un estimé véritable de son étendue. Encore qu'un temps raisonnable soit accordé à l'assuré, l'avis devrait être donné sans délai injustifiable, suivant les circonstances du cas. Il a été admis que les mots "tout de suite" et immédiatement avaient le même sens. La loi prend toujours, ou essaye de prendre une vue raisonnable, et il est prévu dans l'article 2478 que s'il est impossible pour l'assuré de donner avis dans le délai spécifié dans la police, il a droit à une extension raisonnable de temps.

L'avis doit être donné par écrit. Quant à ce qui constitue l'avis écrit, la chose est couverte par une autre condition No. 23, qui prévoit que tout avis écrit à la compagnie, si le mode n'est pas expressément prévu par la loi, peut être fait par lettre, délivrée au bureau principal de la compagnie dans la province de Québec, ou par lettre enrégistrée adressée à la compagnie, à son gérant ou à son agent à ce bureau principal, ou par tel avis écrit donné de toute autre manière à un agent autorisé de la compagnie. De ceci, il appert qu'un avis écrit donné à tout agent solliciteur autorisé de la compagnie est suffisant, bien que nous ne conseillerions pas à un réclamant de se fier à pareille méthode. Il est beaucoup plus sûr d'adresser l'avis à la compagnie au bureau principal de la province ou tout au moins à l'agent général d'une division.

(suite à la page 72)

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge.Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

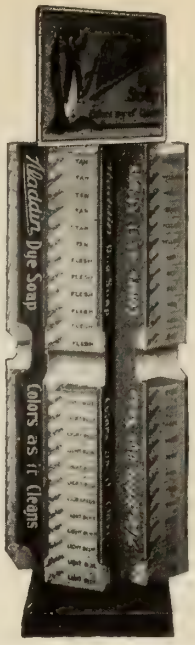
Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

Aladdin Dye Soap



Aladdin est le colorant magique qui lave et teint en même temps tout tissu que l'eau ne détériore pas, depuis la soie la plus fine jusqu'au plus gros coton ou mélange de coton.

Aladdin est aussi recommandable comme savon-teinture parfait, que O-Cedar est recommandable comme poli brillant pour meubles et planchers. L'excellence de l'un et de l'autre est garantie par les fabricants du Poli O-Cedar.

Commandez 1 grosse d'Aladdin et vous recevrez le joli support tournant d'étalage Aladdin. Un vrai faiseur de ventes qui forme le trait-d'union entre la grande publicité Aladdin dans les journaux et votre magasin. Il conserve le stock propre et le rend facile à tenir. Ne prend que très peu de place et est un véritable ornement sur votre comptoir. Aladdin se fait en 18 jolies nuances. Se vend 15 cents le morceau.

Donnez le nom de votre fournisseur de gros en faisant votre commande.

Channell Chemical Co., Limited

Distributeurs **TORONTO**

LE PRIX RÉDUIT

LA LISTE DE PRIX DES

Patterson's Chocolates
TORONTO

EN PAQUETS

est demeurée la même depuis quinze mois bien que, pendant ce laps de temps, tous nos matériaux les plus importants aient considérablement augmenté. Les prix de tous ces matériaux sont encore à leur maximum.

Notre compagnie a toujours pris tout d'abord en considération les besoins du marchand et du consommateur dont son avenir dépend. Il semble qu'avec l'addition des taxes de vente et d'accise, le prix de revient au marchand oblige celui-ci à demander un prix dépareillé au consommateur, ce qui entrave considérablement les affaires.

A titre d'essai, nous avons, le 10 juillet dernier, réduit le prix de six paquets de façon à ce que leur coût, y compris les taxes, permette de les vendre aux prix déjà établis de $0.75, $1.00, $125 et $1.50 chacun pour la taille d'une livre.

Le volume des affaires que nous avons immédiatement reçues sur ces boîtes spéciales nous convainc que nous avons toute raison de reviser notre liste entière de façon à obtenir un résultat semblable sur toute la ligne.

Ceci signifie pour vous un ajustement immédiat de vos prix et uen augmentation de votre volume de ventes

SI VOTRE STOCK DE

Patterson's Chocolates
TORONTO

EST COMPLET

Cela signifie pour la Patterson Candy Co., une perte directe immédiate sur chaque paquet jusqu'au moment où les prix des matériaux baisseront. Cela signifie aussi que nous espérons que vous encouragerez notre geste en nous accordant une part libérale de vos affaires, de façon à ce que nos efforts au sujet de vos ventes et de vos profits puissent être couronnés de succès. Vous ne pouvez pas réaliser de bénéfice autrement.

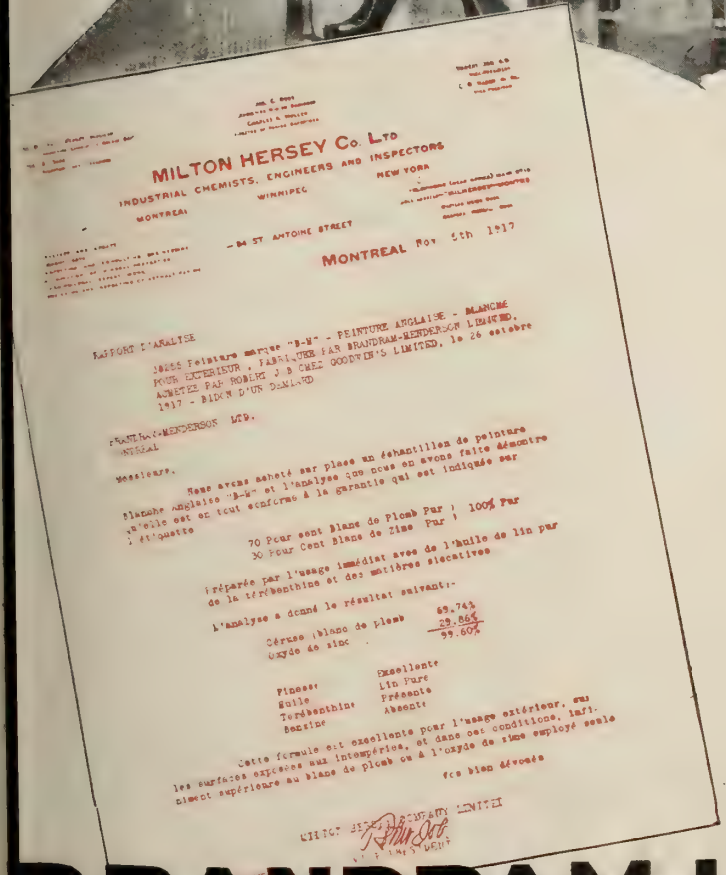
La liste réduite s'applique à tout ordre de paquet déjà entré dans nos livres et expédié à partir du 1er septembre.

THE
PATTERSON CANDY CO.
Limited
Toronto.

NOUVELLE LISTE
DE PRIX
ET ARTICLES D'ETALAGE
SUR DEMANDE.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ndé en 1887 — MONTREAL 10 septembre 1920 — Vol. XXXIII—No 37



MILTON HERSEY Co. Ltd
INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS
MONTREAL WINNIPEG NEW YORK
84 ST ANTOINE STREET
MONTREAL Nov 5th 1917

RAPPORT D'ANALYSE

38255 Peinture marque "B-H" - PEINTURE ANGLAISE - BLANCHE POUR EXTERIEUR, FABRIQUEE PAR BRANDRAM-HENDERSON LIMITED, ACHETEE PAR ROBERT J B CHEZ GOODWIN'S LIMITED, le 26 octobre 1917 - BIDON D'UN DEMI-GRD

BRANDRAM-HENDERSON LTD.
MONTREAL

Messieurs,

Nous avons acheté sur place un échantillon de peinture Blanche Anglaise "B-H" et l'analyse que nous en avons faite démontre qu'elle est en tout conforme à la garantie qui est indiquée sur l'étiquette

70 Pour cent Blanc de Plomb Pur } 100% Pur
30 Pour Cent Blanc de Zinc Pur }

Préparée par l'usage immédiat avec de l'huile de lin pur de la térébenthine et des matières siccatives

L'analyse a donné le résultat suivant:-

Céruse (blanc de plomb	69.74%
Oxyde de zinc	29.86%
	99.60%

Finesse	Excellente
Huile	Lin Pure
Térébenthine	Présente
Benzine	Absente

Cette formule est excellente pour l'usage extérieur, sur les surfaces exposées aux intempéries, et dans ces conditions, infiniment supérieure au blanc de plomb ou à l'oxyde de zinc employé seule

Vos bien dévoués

MILTON HERSEY COMPANY LIMITED

UN DES CHIMISTES DES PLUS REPUTES DU CANADA DIT

qu'il a acheté une boîte de peinture anglaise B-H dans le commerce et qu'il a trouvé qu'elle est

"en tout conforme à la garantie qui est indiquée sur l'étiquette".

Il déclare également que la formule est "excellente" — en résumé, il confirme chaque mot de notre garantie de qualité et de durée.

Ce témoignage officiel, en outre d'un ou deux autres de même nature que nous possédons — est quelque chose que l'argent ne peut acheter — et de plus, la qualité naturelle permanente de B-H est telle que ce témoignage nous arrive sans être sollicité pour des produits pris dans le commerce courant.

Un Produit de ce genre n'exige aucun effort de vente de la part de l'Agent — il se vend par ses propres mérites.

Si nous ne sommes pas déjà représentés dans votre district, écrivez-nous pour avoir notre très intéressante proposition d'Agence.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

A la réflexion

Beaucoup de marchands vont convenir que les caractéristiques suivantes sont les plus désirables dans un produit qui doit leur rapporter des bénéfices rapides et appréciables.

Qualité — doit être standard et uniforme.

Arguments de vente et usages — nombreux et variés.

Vente—Constante tout le long de l'année.

Satisfaction — trouvée dans l'emploi de l'article — doit faire faire les ventes par recommandation.

Bénéfice — Une proportion raisonnable de chaque vente.

Ecoulement—doit être rapide.

Il doit être soutenu par des aides publicitaires, enseignes, pancartes d'étalage, etc.

ET IL DOIT ETRE BIEN ANNONCE.

Considérez maintenant le Poli O-Cedar. Comparez-le avec cette liste et voyez s'il ne possède pas chacune des caractéristiques de vente ci-dessus mentionnées.

Commandez à votre fournisseur de gros.

Channell Chemical Co., Limited, Toronto.

O-Cedar Polish

Les Insulateurs "3450" sont pour ainsi dire indestructibles

Ils sont si durs et si solides qu'ils résistent à des épreuves auxquelles les moteurs ou les engins ne sont jamais soumis.

On peut les chauffer à blanc puis les tremper dans l'eau — leur donner des coups de marteau — les enfoncer dans un morceau de plomb — les laisser tomber à terre, sans en entamer ou en faire craquer la porcelaine.

Vous rendez-vous compte des services qu'ils vous rendront pour votre allumage?

Champion

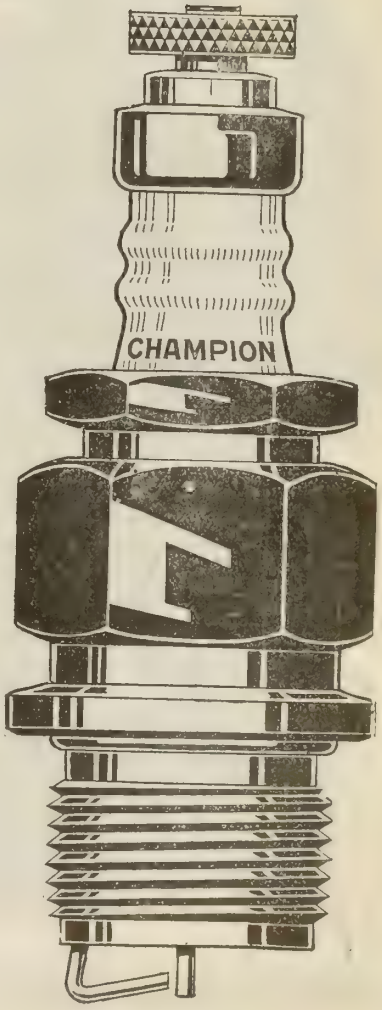
Les Bougies d'Allumage de Confiance

ont toutes les insulateurs 3450. Chaque automobile, camion, tracteur, engin de ferme, canot automobile, motocyclette ou aéroplane a une bougie qui lui fera rendre un meilleur service.

La connaissance des services rendus par les Champions aide les clients à faire leur choix et facilite la vente pour les marchands.

Profitez de notre campagne de publicité en faisant des étalages de Champions et en déployant nos enseignes. Cela vous mettra des dollars dans la poche avec un minimum d'efforts.

Tenez votre stock de Champions au complet et tirez tout le parti possible de nos annonces.



Champion A 43
7/8 pouce, 18 long.
Prix, $1.00.

Pour grosses voitures, camions, tracteurs et engins de ferme.

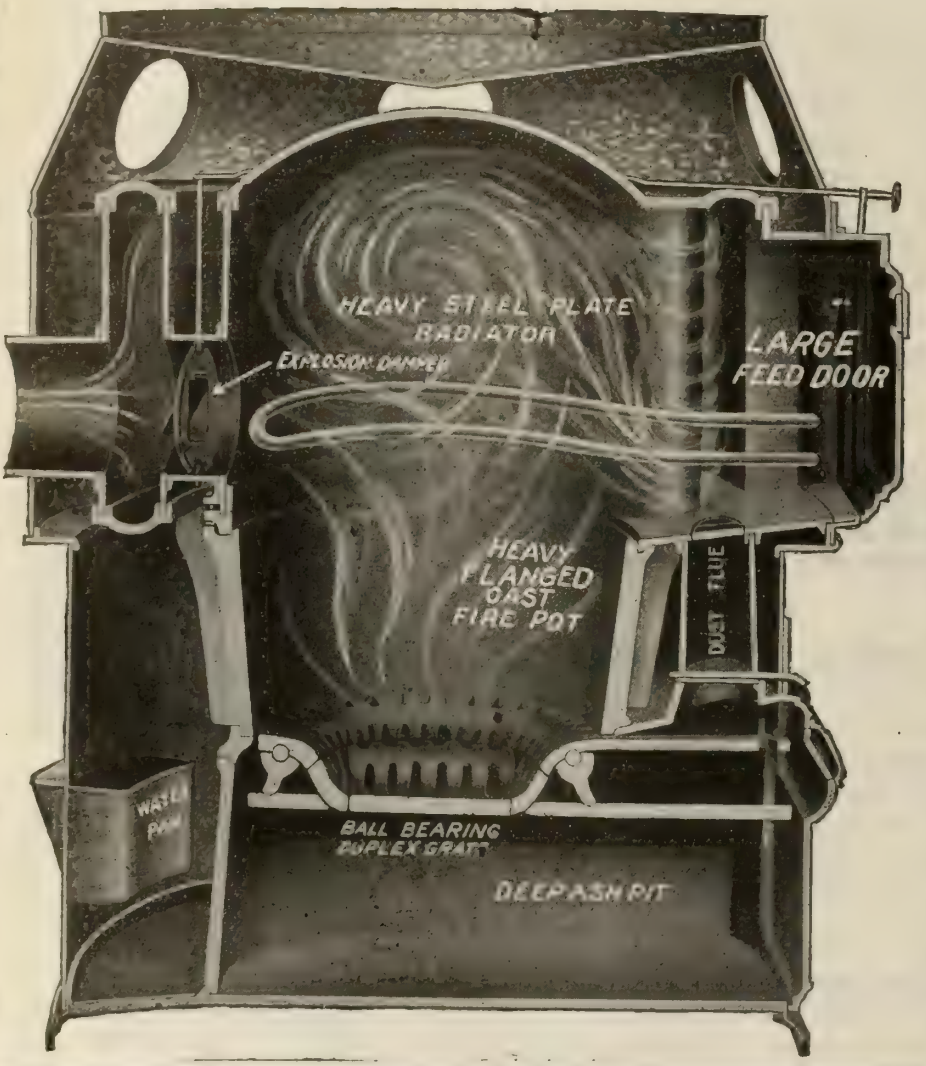
Champion Spark Plug Co., of Canada, Limited
Windsor, Ontario

plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage et la seule fabriquant des Champions.

Cela vous paiera de tenir la

NEW IDEA

Fournaise à air Chaud



La raison qui nous fait dir que cela vous paiera de teni la fournaise NEW IDEA, c'es qu'une fois installée vous n'en tendrez jamais que des lou anges de la part de votr client.

Mieux encore, tout homm qui emploie la fournaise NEW IDEA devient un propagateu et vous aide à faire de non breuses ventes. Nous savon cela parce que les marchand nous l'ont dit.

Il n'y a jamais eu une mei leure fournaise depuis qu nous avons débuté en affair il y a plus de soixante-quin ans.

Ecrivez pour avoir le catalog

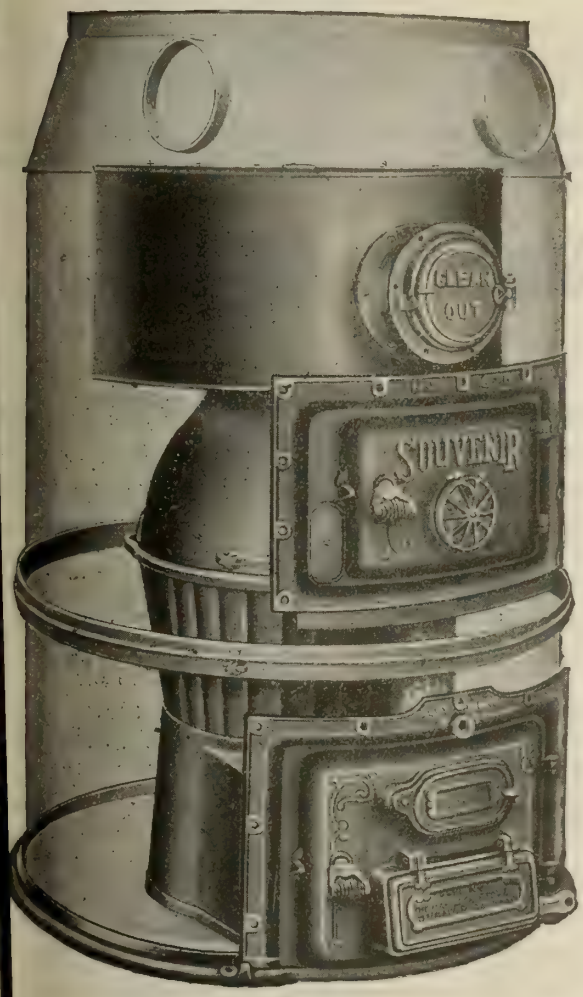
THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication
REPRESENTANTS POUR L'OUEST
W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

SOUVENIR

Fournaise à eau chaude

Brûle du Charbon ou du Bois. - De Vente Rapide. Bon Bénéfice.



Cette fournaise est une merveille pour le prix. C'est un des articles qui se vendent le mieux dans notre usine. Faite en petites dimensions qui la rendent particulièrement convenable pour être employée dans les habitations ouvrières.

Faite avec un foyer d'une seule pièce, fortement ondulé et garni d'une grille modèle Smythe triangulaire, reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

La fournaise Souvenir peut être vendue à un prix étonnamment bas en vous laissant néanmoins un bénéfice très rémunérateur.

Vous plairait-il que nous vous adressions par la poste notre nouveau catalogue décrivant notre ligne complète de fournaises, poèles, cuisinières et quincaillerie pour construction?

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

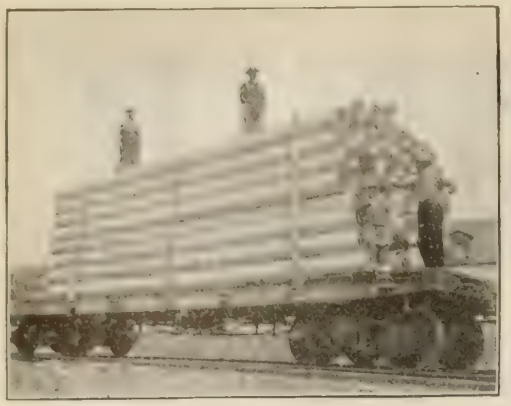
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST

W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG



Ponceaux en acier ondulé

Ponceaux d'un seul morceau, fabriqués avec le meilleur métal ondulé, galvanisé ou recouvert d'asphalte, rivé soigneusement, constituant des ponceaux d'une force extraordinaire et d'une grande durée à meilleur marché que n'importe quel autre pont. Ces ponceaux ne se brisent pas, ne se détériorent pas et ne souffrent aucun dommage par la gelée. Ils exigent moins de travail pour leur installation; ils ne s'affaissent pas si on néglige de les entretenir.

Nos ponceaux en métal ondulé breveté, de toutes les dimensions, ont toujours donné parfaite satisfaction partout où ils ont été employés. Et cela, parce qu'ils répondent à toutes les exigences: bon marché, durée, transport facile, solidité, à l'épreuve des détériorations par l'eau.

Nous sommes en état de fournir n'importe quel grandeur à bref délai. Nous nous ferons un plaisir de vous donner la liste de nos prix pour vous démontrer que nous fournissons les meilleurs ponceaux à meilleur marché que n'importe quel autre constructeur.

The Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Limited

ST. JEAN. P. Q.

VIKO

Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminium

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Speciality Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec

BISSONNETTE & BISSONNETTE

54 Rue Notre-Dame Est,

Chambre 18, MONTREAL.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Verni

Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, et

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vo visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs écha tillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que pos ble et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pou manquer de les trouver avantageux et nous espér que vous voudrez bien nous donner la faveur de ordres, que nous remplirons à votre entière satisfacti

L. H. Hébert & Cie

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul, Montréal

Dans une classe par elle-même

La toiture Paroid NEPONSET a donné satisfaction depuis tant d'années qu'elle est maintenant reconnue comme la toiture préparée la plus parfaite et la plus économique que l'on puisse obtenir pour les habitations, les usines industrielles ou les bâtiments de ferme.

Les architectes la spécifient, les constructeurs lui accordent leur faveur, et les consommateurs la désirent, parce que c'est la toiture revenant le meilleur marché par an qui puisse être posée.

Les marchands qui tiennent NEPONSET augmentent leurs ventes de toitures parce qu'il est plus facile de vendre Paroid avec une plus grande marge de bénéfice.

La Paroid NEPONSET est la meilleure toiture préparée en feuille qui puisse être faite; fabriquée avec du feutre de chiffons de haute qualité, entièrement saturée et enduite d'asphalte et recouverte de talc gris ou de poussière d'ardoise naturelle rouge ou verte. Elle est résistante au feu, attrayante et imperméable. Emballée en rouleaux de cent ou deux cents pieds contenant les clous galvanisés pour toitures, le ciment et les instructions complètes pour la pose.

Ecrivez pour avoir prix et renseignements sur la ligne complète NEPONSET de matériaux de construction.

BIRD & SON LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

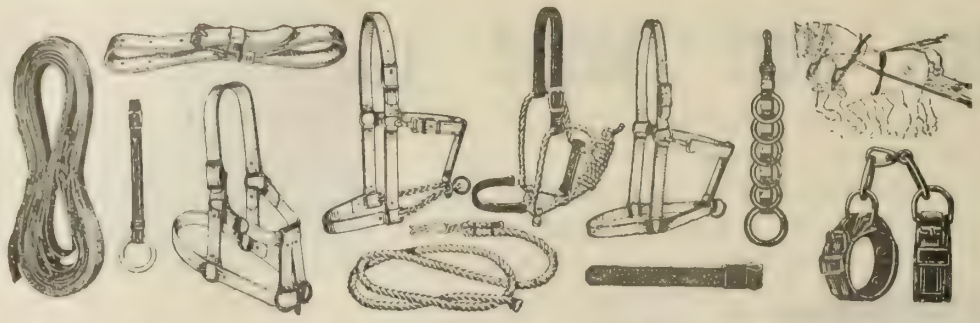
Usines: HAMILTON, Ont. - - PONT-ROUGE, Qué.

Bureau de MONTREAL: 37 Rue St-Antoine.

Les Toitures NEPONSET

NEPONSET ROOFS

Spécialité de Harnachements de Griffith



Harnais complets, licous, guides, traits, longes pour la jambe, courroies de mors, attaches, courroies de collier, colliers, coussins de fatigue, quincaillerie pour harnais, — tout article de harnachement.

M. le marchand, lorsque vous achetez des harnais et des spécialités de harnachement de Griffith, vous avez des articles de haute qualité que vous pouvez vendre à des prix raisonnables tout en faisant un bon bénéfice.

Demandez le catalogue complet et la liste de prix.

G. L. Griffith & Sons Limited **"Toujours en tête"** **Stratford, Ont.**

Représentant pour Québec: J. R. LAPOINTE, Boîte 45, Rue St-Jean, Québec, P. Q.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"

CANADA

Absolument la meilleure tôle sur le marché aujourd'hui. Bien que légèrement plus chère, la haute qualité fait plus que compenser la différence.

Demandez à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

John Lysaght, Ltd
Manufacturiers
BRISTOL, Angleterre.

A. C. Leslie & Co., Ltd
Agents pour le Canada
MONTREAL.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide ca les MANCHES DE STILL sont faits avec le meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Stil

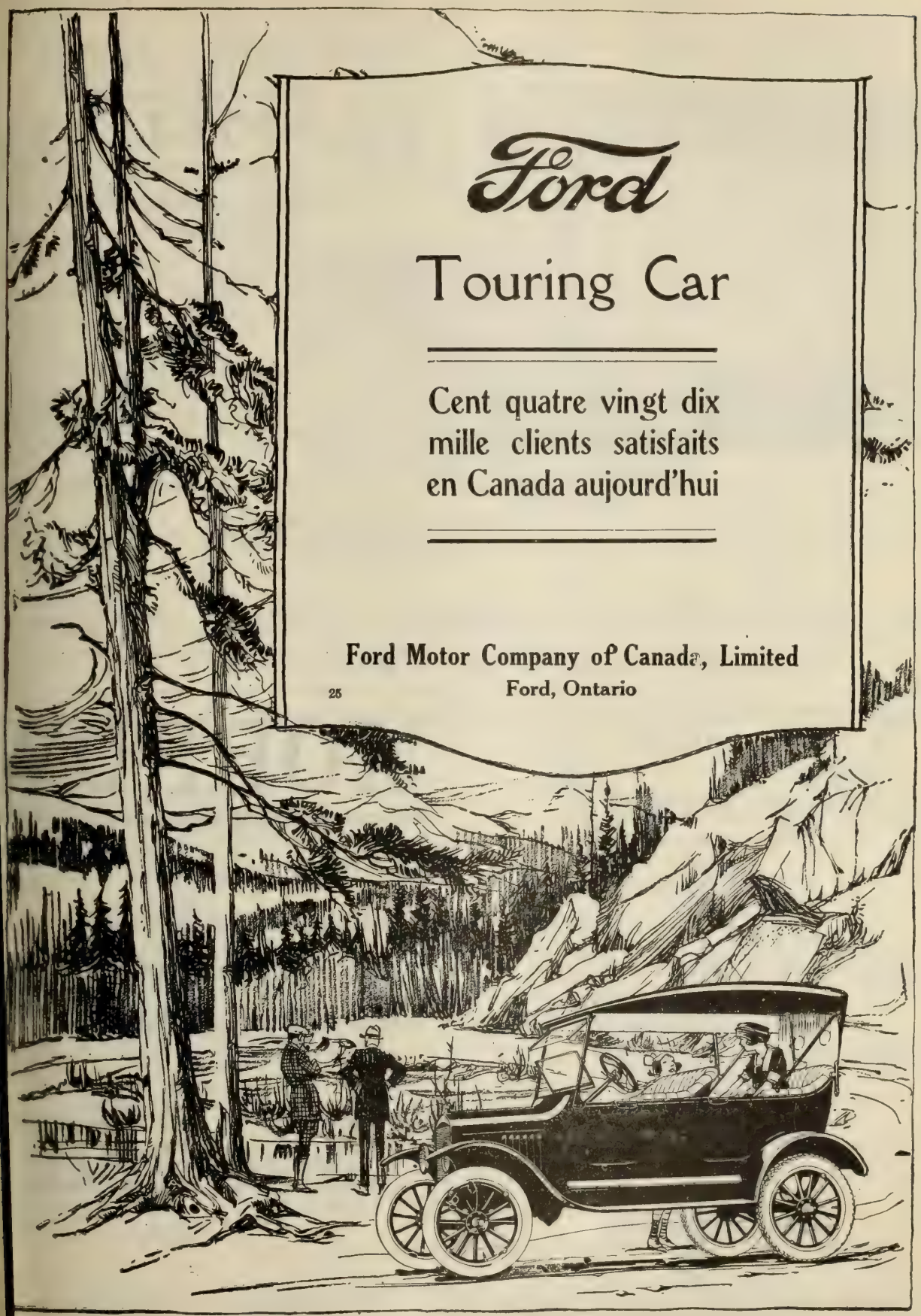
surpasse de beaucoup celle des autres marque

Il y a une raison.

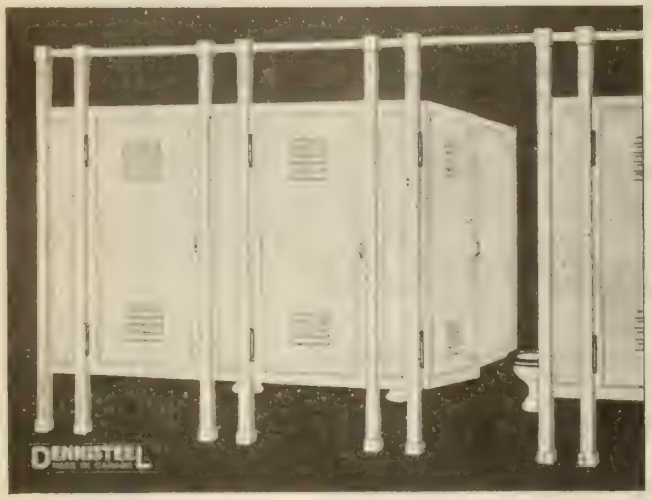
Manches de hache, de pic, de masse et de ma teau. Manches Cant, Hook and Peavie. Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARI


Ford
Touring Car
Cent quatre vingt dix mille clients satisfaits en Canada aujourd'hui
Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford, Ontario
25

Elles s'Harmonisent Avec les Effets Décoratifs



Emaillées blanc de neige, marbre, etc.

Les cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

Hygiéniques, incombustibles, immarquables

peuvent s'harmoniser avec les plus beaux agencements et les plus jolis effets décoratifs.
Les cloisons d'acier pour W. C. sont des cloisons solides et durables. Elles ne se bombent ni ne se gauchissent jamais et présentent toujours une surface bien unie.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

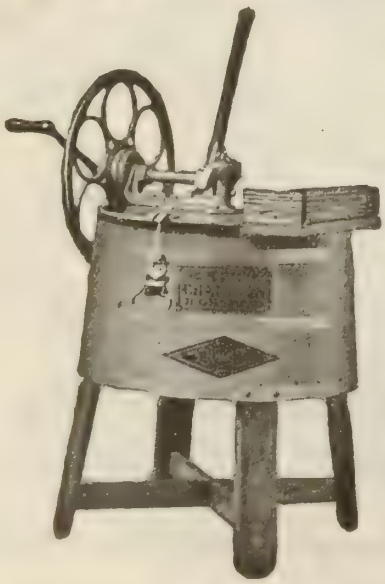
les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

Ecrivez pour avoir les prospectus.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON CANADA

HALIFAX, OTTAWA, HAMILTON, CALGARY,
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, **St. Mary's, Ont.**

MORROW

Ne tâtonnez pas
Ne courez pas de chances
Soyez sûr de votre terrain
Employez les mèches (drills) Morrow

INGERSOLL

CANADA.

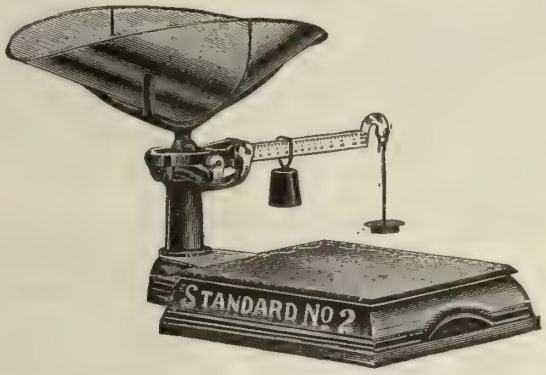
Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?
—SI NON, VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS



REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

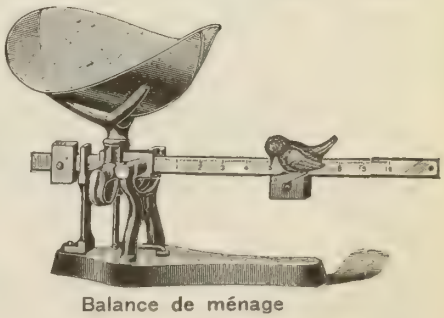
Balances Imperial Standard & Champion Jewel

Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.

Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal

Le Peintre Luxeberry dit :

"EPARGNER LE VERNIS, C'EST CACHER LE FINI"

Les constructeurs d'habitations devraient apporter le même soin au choix du vernis qu'à la sélection des bois pour l'agencement intérieur. Les plus beaux intérieurs en bois naturel peuvent facilement être gâchés par l'emploi de finis mauvais ou mal appropriés. J'emploie les vernis, émails et teintures de Berry Brothers, parce qu'ils produisent les meilleurs résultats possibles comme fini artistique du bois.

L'étiquette "Berry" est le seul argument de vente qu'exigent la plupart des acheteurs de vernis.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Walkerville, Ontario.

29 Rue Latour, Montréal, P. Q.

Tél. Main 1521

LESSIVEUSES CONNOR

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.

Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proposition très intéressante à vous faire.

Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR" envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects—nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois—saisissez celle qui s'offre à vous.

Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, **OTTAWA, ONT.**

DISSTON

TOOLS FOR THE MOTORIST AND MECHANIC

Vendez à l'automobiliste et au mécanicien de BONS outils — ou il est préférable de ne pas faire la vente.

Peu d'ouvriers soumettent leurs outils à un effort aussi grand que le font les mécaniciens qui travaillent sur les automobiles ou les moteurs. Un mauvais outil ne peut certainement pas faire l'ouvrage; si vous vendez ce genre, la conséquence sera des clients mécontents.

Le détaillant qui vend les outils Disston fait double profit—il établit son commerce au moyen de clients satisfaits et il obtient un écoulement rapide.

Avez-vous vu le nouveau "Kleen-Spark" Disston — un outil double en un seul, avec couvercle pratique à chaque bout, une extrémité est une lime aimantée, l'autre une lame de couteau — pour nettoyer les bougies d'allumage? Un outil très compact et efficace qui n'est guère plus grand qu'un crayon — un outil que l'automobiliste réclamait depuis longtemps.

Connaissez-vous le tournevis Disston 38 — "le plus fort tournevis qui se fasse"? Et les curettes Disston pour mécaniciens? Et les scies et lames Disston?

Les limes aimantées Disston sont de REELLES limes; faites avec soin et précision en acier Disston de haute qualité; faites pour résister à l'ouvrage pour lequel elles sont destinées.

Ces outils sont tous du même acier de haute qualité et leur façon est celle qui fait de la scie à main Disston la qualité standard dans le monde entier.

Demandez à votre fournisseur de gros des informations complètes, ou écrivez-nous.

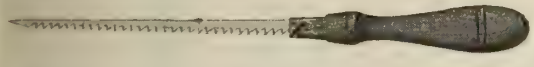
HENRY DISSTON & SONS, LTD
TORONTO, CANADA

Succursale: Vancouver, C. A.

DISSTON KLEEN-SPARK

DISSTON MAGNETO FILE

DISSTON NO.38 SCREW DRIVER



DISSTON NO.95 KEYHOLE SAW AND PAD

DISSTON MACHINIST SCRAPER

DISSTON HACK SAW FRAME & CHROMOL BLADE

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES, DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES DE QUINCAILLERIE.

Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, - - - - CANADA

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

EN VENTE CHEZ LES MARCHANDS DE GROS

OMEGA MACHINERY COMPANY

ST-HYACINTHE, P.Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis

Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien entilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

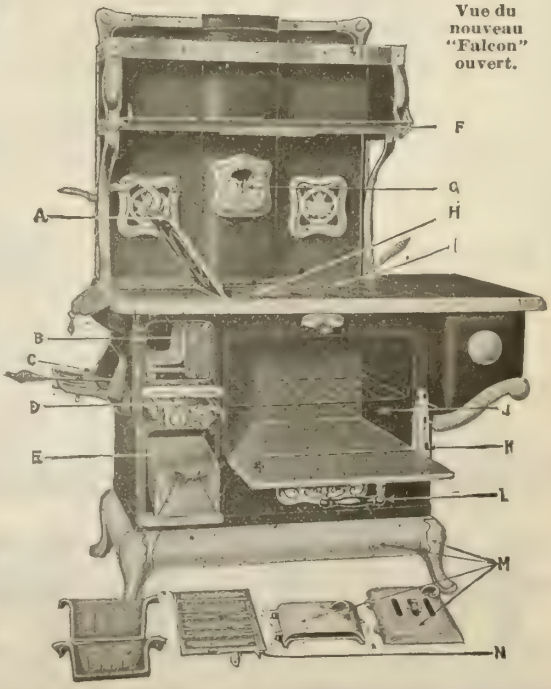
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

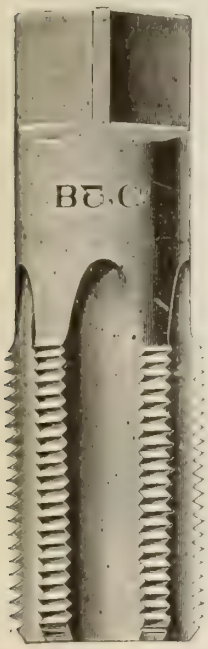
La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

BUTTERFIELD

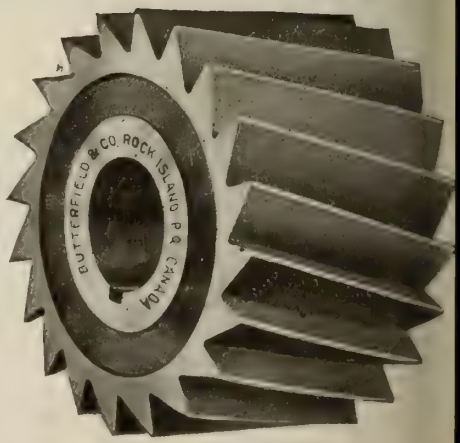


Les outils qui établissent le Standard reconnu pour la précision et la vitesse.

La haute réputation incontestée des outils Butterfield et la situation qu'ils ont acquise parmi les mécaniciens en Canada sont une source directe de profits pour les quincaillers qui exposent les Butterfield dans leurs rayons d'outils. L'excellence de ces outils des plus efficaces n'est concurrencée que par leurs splendides qualités de vente pour le marchand.

Les outils Butterfield sont si intimement liés à la vie des fabriques et usines de l'Industrie Canadienne, que le mot Industrie rappelle immédiatement les Butterfield à l'esprit des mécaniciens.

Les acheteurs d'outils du Canada représentent un terrain tout préparé pour les Butterfield et le quincailler les trouve profitables à vendre.



Butterfield & Co., Division

UNION TWIST DRILL CO.

ROCK ISLAND, - - - - - - - QUEBEC

BUTTERFIELD

Un genre de Glidden en appelle un autre

La conséquence est une demande incessante de Glidden. Une bonne réputation créée par une publicité constante apporte les premiers ordres. Ensuite les bons résultats, joints à la publicité SUIVIE, continuent à les faire venir.
La peinture "Endurance" de Glidden est un genre NOUVEAU récemment ajouté à la ligne Glidden. La même qualité que les propriétaires de navires et les manufacturiers en général, ont employée depuis près de 50 ans est maintenant à la disposition du propriétaire particulier.

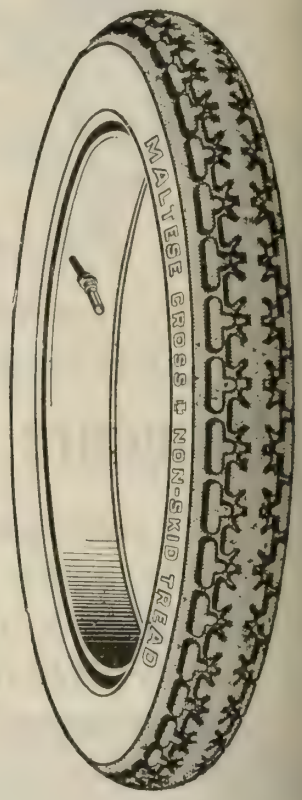
Si vous n'êtes pas encore au courant de notre proposition spéciale de peinture, écrivez-nous aujourd'hui.

THE GLIDDEN COMPANY, LTD., Toronto, Ontario.
SUCCURSALES: Montréal et Winnipeg.

BEAUCOUP DE NOUVEAUX PNEUS SONT NÉCESSAIRES

Voulez-vous faire l'affaire?

Beaucoup d'autos ont été sur la route assez longtemps pour demander des pneus neufs. Pourquoi ne donnez-vous pas instruction à vos commis de suggérer les pneus et chambres à air à tout automobiliste qui entre dans votre magasin? Vous trouverez que cela aide les ventes.



Les Pneus
"Gutta Percha"

avec l'empreinte de la Croix, sont employés de plus en plus pour garnir les quatre roues. Vous pouvez les recommander. Ce sont "Les Pneus qui Donnent Satisfaction". Tenez votre stock au complet --- vous pouvez perdre une vente si vous ne le faites pas.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Fabrique: Toronto.

Succursales dans toutes les principales villes du Canada.

SAMSON

Tracteur Model M

Le tracteur pour servir toute l'année

Si vous jugez le tracteur Samson par la valeur de son utilité, vous comprendrez rapidement pourquoi tant de fermiers de votre localité en ont acheté. Le Samson Modèle M n'est pas uniquement un appareil de force motrice pour labourer ou combler les silos. Il peut être utilisé presqu'à chaque mois de l'année. Il vous épargnera de l'argent dans presque toutes les opérations de vos travaux de ferme.

Au printemps le Samson est la machine idéale pour la préparation des semis. Il tire une charrue à deux ou trois socs, — une herse à disque tandem — deux herses à dents de vingt pieds — deux semoirs de quatre chevaux. En été, le Samson facilite le travail du battage. A l'automne, il fournit toute la force motrice nécessaire pour le comblage des sillons, la moisson et est encore prêt à faire un travail préparatoire de labourage d'automne.

Pendant la saison froide, le Samson est tout désigné pour scier le bois et pour aider à tous les autres gros travaux d'hiver.

Samson Tractor Company

OF CANADA, LIMITED

Compagnie Subsidiaire de General Motors of Canada, Limited,
OSHAWA, - ONTARIO.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready . 23
American Pad & Textile . 14
Aluminum Specialty . . 6
Assurance Mt-Royal . . . 80

B

Banque d'Epargne 78
Banque Molsons 78
Banque d'Hochelaga . . . 78
Banque Nationale 78
Banque Provinciale . . 78
Barnett 30
Bird & Son 7
British Colonial Fire . . 80
Brodeur, A. 70
Brodie & Harvie 87
Brandram-Henderson . .
. . . . . Couverture
Burrow Stewart Milne. . 11
Butterfield & Co. Que. . 16
Berry Brothers 12
Beach Foundry 15
Blue Bird 24-25

C

Canada Foundries 30
Canadian Postum Cereal 74
Canadian Nat. Carbon . . 40
Canadian Salt 67
Champion Spark Plug . . 3
Channell Chemical,
Couverture
Cie d'Assurance Mutuelle
du Commerce 80
Couillard, A. 80
Connor & Son 12
Connor Bros 72
Clark, Wm 72
Côté & Lapointe 70
Commission de l'Exposition de Québec 70

D

Dennis Wire 10
Disston Saw 13
Dom. Canners Ltd 75
Dom. Corrugated Steel
Pipe 6
Dom. Linseed Oil 34
Duffy, J. J. & Co. . . . 74
Dom. Cartridge 37
Doswell Lees 82

E

Ecole des Hautes Etudes 69
Eddy, E. B. & Co. . . . 76

F

Fairbank Ltd, N.K. . . . 77
Fontaine, Henri 70
Ford Motor 9

G

Galt Brass . . . Couverture
Gagnon, P.-A. 80
Garand, Terroux & Cie . 80
Georgia Turpentine. . . . 28
Gillette Safety Razor . . 35
Glidden Varnish 17
Griffith 8
Gunns Ltd 76
Gutta Percha Rubber Co. 18
General Motors 19

H

Hatton 58
Hamilton Stove & Heater
Co. Ltd 4-5
Hurtubise Ltée 14
Hébert, L. H. 6
Hobbs 20

I

Imperial Tobacco 41

L

Lewis Bros 21
Leslie & Co. Ltd 8
London Bolt 28
Légaré Automobile & Supply Co Ltd 29

M

Mathieu (Cie J. L.) . . 69
Maxwells Limited . . . 10
Montbriand, R. 80
McClary Mfg Co. 22
Macdonald W. C. 56
Montreal Biscuits Co. . . 69
Morrissette, N. 74
Morrow Screw & Nut Co. 10
McArthur 30
Meunier Clément 70
McArthur Irwin 32-33

N

National Varnish 55
Nova Scotia Steel Co. . . 28

O

Old City Mfg Co 73
Ottawa Paint Works. . .
. . . . . Couverture
Omega Machinery 14

P

Palmolive 75
Partridge Tire 27
Pigeon & Lymburner . . 80
Pedlar People 39
P. Poulin & Cie Ltée . . 70

R

Ramsay & Son 26
Robinson, C. E. 69
Ruel Limitée, Edouard. . 38

S

Shambrook & Co. 28
Steel Co. 31
Stauntons, Ltd. 26
Simms & Co. I. S. 26
Still Mfg Co 8
Superior Macaroni Co . . 77
Sun Life 80
Steel Trough & Mch . . 30

T

Tower Canadian 30

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

TENEZ-VOUS TOUJOURS EN RAPPORT AVEC NOUS

NOUS POUVONS REPONDRE A VOS BESOINS D'ACHAT AU MEILLEUR DE VOS INTERETS.

Notre stock est un des mieux assortis et est le mieux garni que vous puissiez trouver. Notre personnel est rompu aux exigences des marchands-quincailliers de notre province et sait ce qui convient à leur commerce.

En vous adressant à nous, vous avez donc toute garantie de livraisons promptes et satisfaisantes.

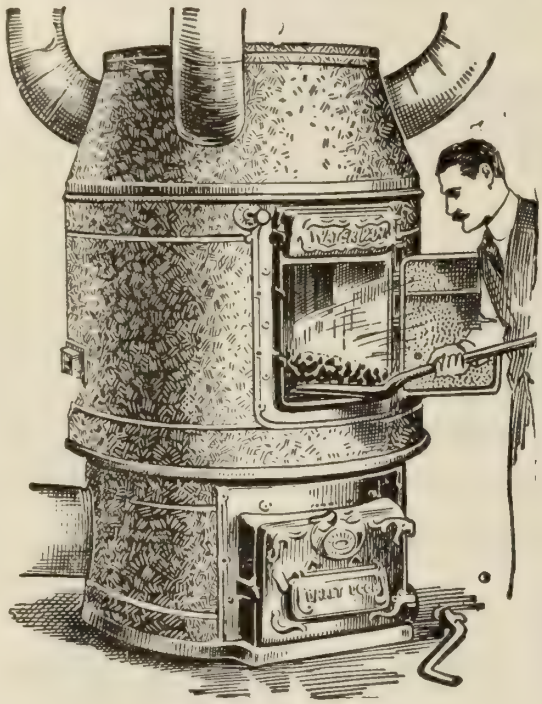
Consultez notre catalogue, demandez nos voyageurs, écrivez, télégraphiez ou téléphonez, vous serez toujours servi à souhaits.

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury .·. .·. MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 5102

Assure une chaleur constante pendant tout l'hiver



RAREMENT un client est plus particulier sur la qualité d'aucun objet de son intérieur qu'il ne l'est sur celle de sa fournaise.

LORSQU'IL entre dans un magasin pour acheter une fournaise, il est uniquement influencé par son aspect solide et la réputation de confiance de la maison qui la fabrique.

SI c'est une fournaise SUNSHINE, il reconnaît immédiatement que c'est un appareil de chauffage qui lui assurera une distribution égale et économique de chaleur dans toute sa maison pendant tout l'hiver. Et lorsqu'il connait la réputation de la maison qui la fait—qu'il sait que cette maison est la plus grande et la plus prospère de son genre dans tout l'Empire Britannique, la tendance d'acheter devient doublement forte.

LE marchand qui tient les fournaises Sunshine se plaint rarement d'un ralentissement d'affaires.

Une Sunshine se vend par ses qualités qu'aucune autre fournaise ne peut se vanter d'avoir.

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON, - MONTREAL.

MAINTENANT—

LES PNEUS AMES HOLDEN

EMPREINTE "UNIVERSAL"

Pneus durables et recommandables, Fabriqués en Canada et portés à un degré de qualité qui assure à l'acheteur de pneu le grand maximum de service pour chaque cent du prix d'achat.

Garanti

Chaque pneu portant le nom Ames Holden et un numéro de série est garanti exempt de toute imperfection comme matériel ou façon.

Notre garantie de milléage procure un client satisfait.

AHM System

Chambres à air grises et rouges.

Détaillants: Ecrivez pour avoir liste de prix et section échantillon.

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Vancouver.

Un message d'opportunité pour vous

Les idées de ventes extraordinaires ne se présentent qu'une fois dans une génération.

BlueBird

en est UNE

COMME vous lisez cette annonce, les machines électriques à laver le lin "BlueBird" sont actuellement en train de se faire à Brantford—n pas "assemblées" ou "peintes" à Brantford, mais FABRIQUEES BRANTFORD d'un bout à l'autre, dans une usine moderne, bien équipée. C'e un produit absolument canadien, fait par des Canadiens pour les Canadiens et l citoyens de l'Empire Britannique et financé entièrement par des capitaux c nadiens. Au point de vue du matériel, du dessin, de la façon et du fini, c'e un produit parfait, digne de porter le prestige de l'habileté canadienne a quatre coins de l'Empire Britannique et même au-delà.

Maintenant il est absolument essentiel pour vous, détaillant, d'apprécier l'i portance qu'ont aujourd'hui dans le monde les appareils électriques pour maison. La machine à laver électrique, en particulier, est sans contredit plus important appareil domestique qui ait été inventé pour économiser temps et le travail. Mais les immenses possibilités de ventes pour les machin à laver ne font que commencer à être appréciées. Le développement de commerce sera aussi merveilleux et aussi profitable que l'a été l'expansion l'automobile. Pensez un peu, M. le détaillant, à ce que signifie ce dévelop ment comme ventes et comme revenu pour vous et pour les milliers d'autr détaillants du Canada.

Une des "planches" les plus solides de notre plateforme de ventes consis dans la coopération du détaillant. Notre méthode reconnait la suprême impo tance du détaillant dans la mise en vente d'un appareil domestique. Not plan de ventes lui permet de réaliser un maximum de bénéfices pour sa pa dans la transaction. En mettant la machine à laver "BlueBird" entre s mains par une méthode directe, nous évitons la nécessité d'une grande et co teuse organisation pour embrasser l'espace entre l'usine du fabricant et porte du détaillant. Nous faisons ainsi un réajustement des escomptes ve lesquels le commerce de détail a aspiré depuis des générations. Les escom tes de BlueBird vont à ceux à qui ils appartiennent réellement, à VOUS. L détaillants de BlueBird vont avoir la coopération qui ne s'arrête que lo que les machines à laver BlueBird sont entre les mains DU DERNIER co sommateur — votre client.

Une invitation

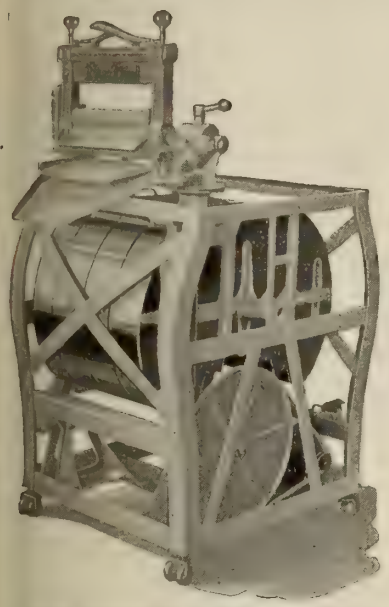
Si vous ne pouvez visiter le foyer du "Blue Bird" à Brantford, tout au moins ne manquez pas de voir notre exhibit aux expositions de Toronto, London et Ottawa.

Blue-Bird Corporation, Limited
Brantford, Canada

Blu
ELECTR

LA MACHINE ELECTRIQUE A LAVER LE LINGE BlueBird

Une suprême opportunité de ventes---et Pourquoi



Caisse extérieure enlevée pour montrer la construction de la machine à laver BlueBird.

PARCE que la machine à laver électrique est une "spécialité", une pièce de machinerie, il est naturel, peut-être de la comparer avec des articles tels que l'automobile et le gramophone. Mais la machine à laver ne doit pas être classée avec ces articles de semi-luxe.

La machine à laver électrique est une stricte nécessité. C'est la plus grande aide pour la santé et le bonheur de la femme qui ait été inventée depuis une génération au moins. Lorsque vous vendez une machine à laver BlueBird, vous ne vendez pas une pièce de machinerie, — mais du bonheur, du confort, de l'économie et la suppression pour toujours de la tâche la plus dure de la femme et la plus désagréable — le lavage du linge.

Vous, les détaillants qui voulez vendre les machines à laver BlueBird, vous devriez connaître quelques-uns des principes du dessin et de la fabrication qui en font la machine idéale dans son genre.

La machine électrique à laver le linge BlueBird travaille d'après le principe "oscillant" qui s'est affirmé dans les épreuves pratiques comme le principe le plus efficace pour enlever la saleté du linge sans user pour ainsi dire les tissus les plus délicats.

Façon Nous sommes prêts à déclarer sans réserve que la façon de la machine à laver BlueBird est d'un degré plus élevé et plus parfait qui ait encore jamais été atteint dans la fabrication de n'importe quelle machine à laver manufacturée ici ou dans tout autre pays.

Matériel — Le matériel avec lequel la BlueBird Canadienne est faite est d'une solidité et d'une qualité excédant de beaucoup toutes les conditions qu'une machine à laver peut être appelée à supporter. La qualité s'y retrouve d'un bout à l'autre de sa construction, sans aucune exception. Le moteur spécial à l'épreuve de l'eau qui la fait fonctionner, le tordeur tout en acier, le baquet en véritable feuille de cuivre étamé; tout y respire la qualité du meilleur degré.

Aspect La machine à laver BlueBird est également un article d'une réelle beauté. Ses lignes sont robustes et gracieuses. Elle est finie d'une telle façon qu'elle plait immédiatement à toute ménagère qui la voit, et ceci, comme vous le savez, est un facteur important pour la vente.

Vous êtes invité à visiter la fabrique de BLUEBIRD. Si vous pouvez venir, nous nous ferons un plaisir de vous montrer chaque opération de la fabrication des machines à laver BLUEBIRD. Vous trouverez une usine d'une capacité suffisante pour répondre au flot toujours grossissant des commandes qui y affluent, venant de nos détaillants de toutes les parties du Canada, car nous avons la ferme intention de développer systématiquement le marché de la machine à laver en Canada, par la coopération avec nos détaillants aussi bien que par notre publicité répandue dans toute la nation.

Voulez-vous nous écrire pour nous demander la brochure "Pay Dirt" actuellement sous presse et les détails du MARCHE EXTRAORDINAIRE DANS VOTRE ENTOURAGE pour les machines à laver, et comment nous nous proposons de vous aider à le développer et à en faire de l'argent?

La machine électrique à laver le linge de fabrication canadienne.

Bird
OTHES WASHER

FAITE EN CANADA
POUR LE COMMERCE CANADIEN
A BRANTFORD, CANADA.

BALAYEZ TOUT

LE COMMERCE DE BROSSES ET DE BALAIS DE VOTRE DISTRICT.

Vous pouvez le faire, en tenant les

MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES

SIMMS

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.

Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,
Brosses à mains
Brosses à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poêles,
Brosses à plancher,
Brosses à habits

Prix et renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.
Siège social: Saint-Jean, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Sur vos tablettes à peinture

et dans votre entrepôt d'emmagasinage, vous ne pouvez faire un usage plus profitable de l'espace qu'en emmagasinant les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

Depuis 1842, la demande s'en est constamment accrue et 1920 sera votre année la plus considérable dans la peinture, si vous vous spécialisez dans les produits de Ramsay. Vous ne pouvez vendre à vos clients une meilleure valeur. L'expérience de 78 années dans la fabrication des peintures et vernis est dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (11)

Toronto MONTREAL Vancouver

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Cord or Fabric.

Pneus "Cord"

Depuis sa fondation, la compagnie P. E. Partridge Rubber Company, Limited, a sans hésitation suivi la méthode de ne donner à ses détaillants que des produits qui se vendent facilement, et de se créer par une qualité exceptionnelle une réputation enviable de confiance.

Pour répondre à la demande incessante de pneus "Cord" la compagnie a doublé la capacité de son usine, et elle produit maintenant, avec la suprême efficacité habituelle de Partridge, des pneus "Cord" d'une qualité et d'une valeur extraordinaires.

Tout marchand sait que les propriétaires d'autos sont disposés à payer plus cher pour des pneus "Cord" — s'ils sont certains d'avoir des pneus qui justifient leur prix.

Les pneus "Cord" Partridge font plus que justifier ce qu'ils coûtent. La force, la solidité et la confiance s'y trouvent — et ils prouvent leur économie en donnant un long terme de service satisfaisant, exempt de l'ennui des accidents de pneus.

Prouvez à vos clients que le prix ne doit jamais être pris en considération lorsqu'ils achètent des pneus Partridge — car les Partridge donnent toujours un excellent rendement sous le rapport du service.

The P. E. PARTRIDGE RUBBER CO., Limited

Guelph, = Ontario.

PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name

Ustensiles en Aluminium 'Duro'

Marque de fabrique

Le plus DURO durable

déposée
en Canada.

Casserole convexe avec couvercle s'adaptant intérieurement.
Pleine profondeur.

Les nombreux modèles exclusifs

d'Ustensiles en aluminum

"DURO"

font des ventes rapides.

Chaudron convexe avec couvercle s'adaptant intérieurement.
Pleine profondeur.

Bols de cuisine pratiques.

UNE LIGNE ASSORTIE ACTUELLEMENT PRETE A LIVRER.

Fabriqués par: **W. D. SHAMBROOK & CO., HAMILTON, Ont.**

Représentants:
A. T. Chambers, Vancouver.
L. T. Walls Sales Ltd Winnipeg.
Rupert M. Watson, Montréal.
Armstrong & Patterson, St. John, N. B.

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - - MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

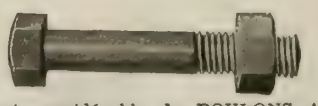
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

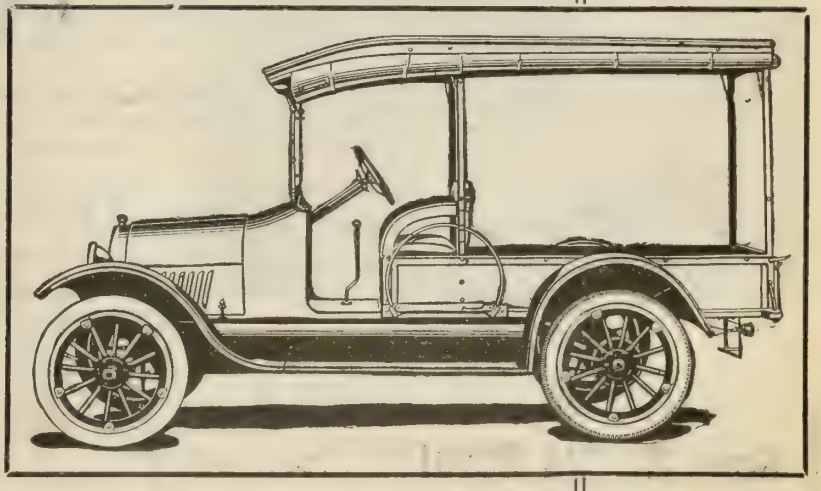
Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

CHEVROLET

"DES LIVRAISONS RAPIDES
sont à l'ordre du jour depuis que nous avons un Camion Chevrolet léger (490)" — nous écrit un client satisfait — "rapides et
ÉCONOMIQUES"

$1070
F.O.B.
Montréal
ou Québec



LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales à MONTREAL

Siège social:
180 AMHERST, MONTREAL.
16 compagnies subsidiaires et au delà de 100 agences desservent la Province.

Succursales à QUEBEC,
61-73 St-Valier

TOWERS

VETEMENTS IMPERMEABLES

Les marchands d'un océan à l'autre réalisent des bénéfices en tenant les vêtements imperméables de la marque au poisson de Tower.

Vous pouvez

FAIRE DE L'ARGENT

et augmenter votre clientèle en répondant à la demande croissante de ces articles de premier choix.

Ecrivez immédiatement pour avoir prix et détails.

Tower Canadian Ltd
TORONTO
Halifax, Winnipeg, Vancouver

TOWER'S
TRADE MARK
FISH BRAND

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.

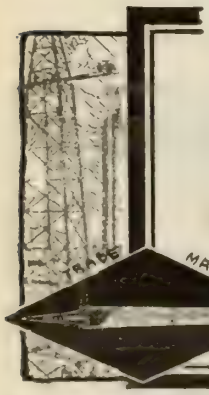
Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

OUTILS EN ACIER FORGE
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Le Black Diamond pour couper



Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works
G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

LOI LACOMBE

Employés	*Patrons*
Carrière, Armand,	D. Poitras
Cormier, Hector,	Montreal Light & Power Co
Duquette, Jos.,	Montreal Dairy Co
Fortin, Davies,	C.P.R. Ry
Groleau, Albert,	Raoul Godbout
Nobert, Chs.-Ed.,	Crame Limited
Rousseau, Evariste,	Honoré Jodoin
Tanguay, C.-Arthur,	Genereux Motor Sales
Tessier, Albert,	Chs. Gurd Co

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

RECHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

"TIGER"

ELLE SIGNIFIE

"ABSOLUMENT PUR"

Le blanc de plomb marque "Tiger" possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—"absolument pur".

La marque "Tiger" est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

Vous et vos clients vous pouvez être certains de...

LA PEINTURE CROWN DIAMOND

parce que beaucoup d'épreuves et d'analyses minutieuses ont prouvé qu'elle est composée de matériaux qui lui donnent des qua lités de durée et de service bien supérieures à celles offertes par la peinture ordinaire.

La lettre reproduite sur la page ci-contre est plus convaincante qu'aucune de nos déclarations, parce que M. Job est une autori absolument indiscutable en matière de peinture. Il est ingénieur-conseil pour les plus grandes compagnies de chemin de fer et est intimement lié aux importants essais de peinture exécutés aux Etats-Unis. De nombreuses spécifications de peinture du Go vernement ont été préparées par M. Job, et il n'est en aucune façon intéressé dans l'industrie de la peinture.

Voilà pourquoi nous avons soumis la formule de la PEINTURE CROWN DIAMOND à M. Job et sa lettre ne fait que confirm nos propres déclarations au sujet de la haute valeur exceptionnelle et des qualités de durée de la PEINTURE CROWN DIAMON

La vente d'une peinture soutenue par de telles assurances de qualité vous permet de vous créer une réputation durable d confiance.

Ecrivez-nous aujourd'hui et nous vous donnerons les détails d'autres essais qui vous convaincront que la PEINTURE CROW DIAMOND est une peinture pure — une peinture pratique pour tous les usages et une peinture que vous pouvez vendre av l'entière confiance qu'elle crée une vaste clientèle pour votre commerce.

TRADUCTION DE LA LETTRE REPRODUITE SUR LA PAGE CI-CONTRE

McArthur Irwin, Limited
Montréal.

SUJET: **PEINTURE POUR USAGE EXTERIEUR**

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du 7 avril, dans laquelle vous nous transmettez, pour avoir l'opinion du soussigné, la formule standard de votre peinture blanche **CROWN DIAMOND** pour usage extérieur.

BLANC— Le soussigné a fait une étude spéciale des peintures et matériaux de peinture aux Etats-Unis et en Canada depuis de nombreuses années, au point de vue des qualités d'usage comme à celui de la durée et à son avis votre formule Standard pour le **PIGMENT** représente une des meilleures qu'aient été trouvées pour l'usage extérieur en général, et la Formule pour le **LIQUIDE** représente également une excellente qualité, ayant une grande résistance à l'humidité ou à l'eau.

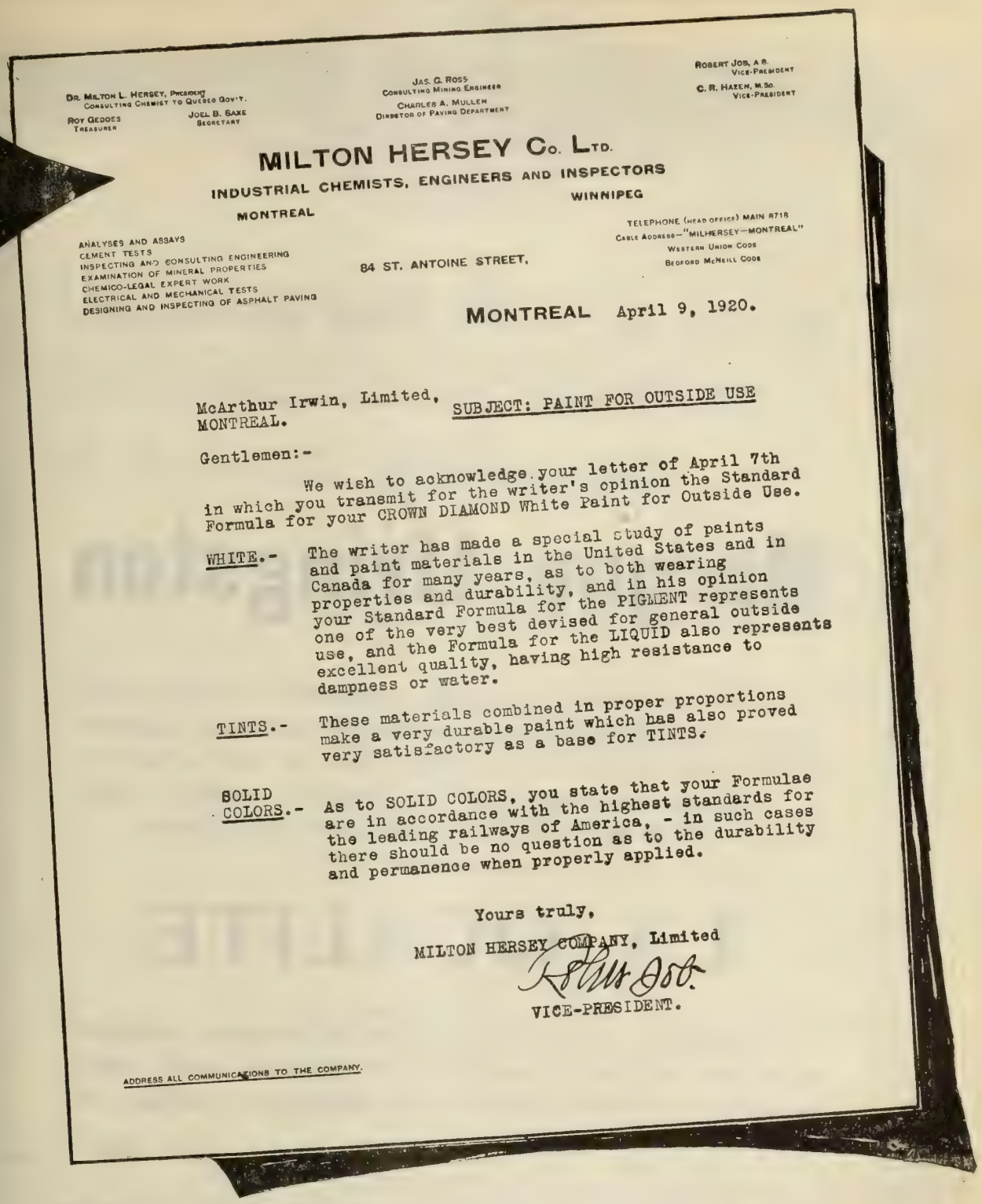
TEINTES— Ces matériaux combinés en proportions convenables donnent une peinture très durable qui s'est également montrée très satisfaisante comme base pour les **TEINTES.**

COULEURS SOLIDES— En ce qui concerne les **COULEURS SOLIDES**, vous déclarez que vos formules sont conformes aux plus hauts standards pour les principaux chemins de fer d'Amérique. Dans ce cas il ne peut être question ni de leur durée, ni de leur permanence lorsqu'elles sont appliquées convenablement.

Vos dévoués

MILTON HERSEY COMPANY, Limited
ROBERT JOB,
VICE PRESIDENT.

Adressez toutes communications à la Compagnie.



Dr. Milton L. Hersey, President
Consulting Chemist to Quebec Gov't.
Roy Geddes, Treasurer
Joel B. Saxe, Secretary
Jas. G. Ross, Consulting Mining Engineer
Charles A. Mullen, Director of Paving Department
Robert Job, A.B., Vice-President
C. R. Hazen, M.Sc., Vice-President

MILTON HERSEY Co. Ltd.

INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS

MONTREAL WINNIPEG

ANALYSES AND ASSAYS
CEMENT TESTS
INSPECTING AND CONSULTING ENGINEERING
EXAMINATION OF MINERAL PROPERTIES
CHEMICO-LEGAL EXPERT WORK
ELECTRICAL AND MECHANICAL TESTS
DESIGNING AND INSPECTING OF ASPHALT PAVING

84 ST. ANTOINE STREET,

TELEPHONE (HEAD OFFICE) MAIN 8718
CABLE ADDRESS—"MILHERSEY—MONTREAL"
WESTERN UNION CODE
BEDFORD McNEILL CODE

MONTREAL April 9, 1920.

McArthur Irwin, Limited,
MONTREAL.

SUBJECT: PAINT FOR OUTSIDE USE

Gentlemen:-

We wish to acknowledge your letter of April 7th in which you transmit for the writer's opinion the Standard Formula for your CROWN DIAMOND White Paint for Outside Use.

WHITE.- The writer has made a special study of paints and paint materials in the United States and in Canada for many years, as to both wearing properties and durability, and in his opinion your Standard Formula for the PIGMENT represents one of the very best devised for general outside use, and the Formula for the LIQUID also represents excellent quality, having high resistance to dampness or water.

TINTS.- These materials combined in proper proportions make a very durable paint which has also proved very satisfactory as a base for TINTS.

SOLID COLORS.- As to SOLID COLORS, you state that your Formulae are in accordance with the highest standards for the leading railways of America, - in such cases there should be no question as to the durability and permanence when properly applied.

Yours truly,

MILTON HERSEY COMPANY, Limited

VICE-PRESIDENT.

ADDRESS ALL COMMUNICATIONS TO THE COMPANY.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peintures et Vernis

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES "CROWN DIAMOND":

STEWART & WOOD, Ltd., Toronto; W. B. DALTON & SONS, Kingston; CROWELL BROS., Halifax; ROBERTSON, FOSTER & SMITH, Ltd., St. John; FARQUHAR & GILL, Vancouver, C. A.

Livingston

Une Huile De Lin De Confiance Est Essentielle

VOUS POUVEZ AVOIR CONFIANCE

EN LA

Marque Livingston

DEPUIS LE DEBUT, M. JAMES LIVINGSTON, LE FONDATEUR DE CETTE ENTREPRISE, N'A CESSE D'APPORTER SA SURVEILLANCE PERSONNELLE A LA FABRICATION DE L'HUILE DE LIN. IL A DEPUIS LORS CONSACRE 56 ANNEEES D'ETUDE CONTINUELLE A SON DEVELOPPEMENT AVEC UN BUT UNIQUE.

LA QUALITE

LA QUALITE EST LE MOT D'ORDRE DE CHAQUE DEPARTEMENT DES USINES LIVINGSTON. VOS INTERETS SONT MIEUX DESSERVIS SI VOUS INSISTEZ POUR OBTENIR LA MARQUE DE QUALITE.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN TORONTO MONTREAL WINNIPEG

FAIT AU CANADA
TRADE Gillette MARK
CONNU DU MONDE ENTIER

Un message aux marchands de Gillette et à leurs assistants

Ayez toujours présentes à l'esprit les HUIT raisons principales pour lesquelles vous devez donner tout le poids de vos recommandations lors de vos ventes de Gillette.

(1) L'homme qui achète un Gillette est parfaitement satisfait.

(2) La vente signifie un bénéfice immédiat qui vaut la peine.

(3) La vente signifie un écoulement continu de lames.

(4) La variété des nécessaires répond à tous les besoins.

(5) La publicité Gillette conclut presque les ventes.

(6) Vous avez amplement de "Bon matériel", pour vos étalages de vitrines.

(7) Vous êtes certain d'avoir les articles Gillette lorsque vous en avez besoin.

(8) Ces articles sont produits par la plus grosse organisation dans ce genre de commerce.

Voilà pourquoi les marchands qui ont l'expérience disent: "Cela paye de pousser la ligne Gillette".

Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

MONTREAL

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

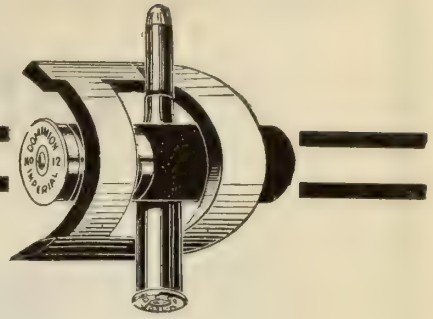
POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE ET LES ADMINISTRATIONS.

SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS, BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.

La Cie D'Imprimerie des Marchands Limitée

198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.



691 sur 700 avec des cartouches à plomb CANUCK

La qualité indiscutable des munitions Dominion a été démontrée une fois de plus par la victoire de M. E. F. Woodward, de Houston, Texas, qui, — en tirant des cartouches à plomb Canuck — a atteint la plus haute moyenne du Tournoi de l'Exposition de Toronto.

789 sur 800 avec des cartouches à plomb CANUCK

Tel a été également le record de M. Woodward comme vainqueur du grand total, y compris l'épreuve handicap.

Des records semblables établis en concurrence avec les meilleurs tireurs du monde, sont des preuves concluantes de la précision et de la qualité indiscutable des cartouches Dominion Canuck.

Ce sont les cartouches que vos clients désirent — les cartouches que vous devriez pousser dans vos ventes de munitions. Assurez-vous d'être bien approvisionné en Canuck, Regal, Sovereign et Crown— toutes munitions recommandables Dominion.

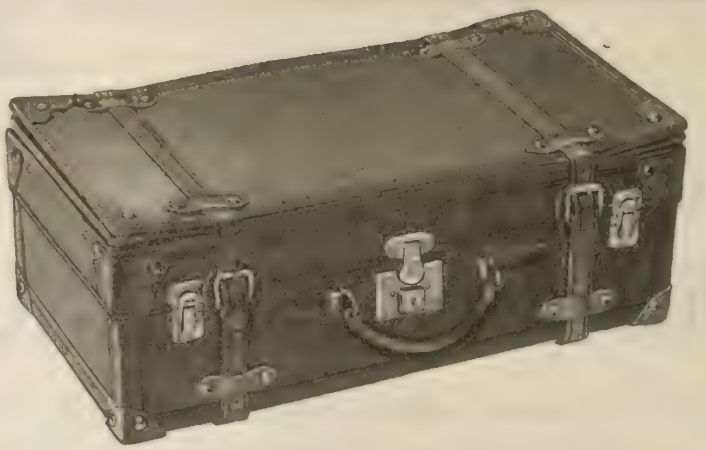
Vérifiez votre stock aujourd'hui, et, s'il n'est pas complet, mettez-vous en rapport avec votre fournisseur de gros.

Dominion Cartridge Co., Limited

Siège Social: Montréal.

alifax, Toronto, Sudbury, Winnipeg, Vancouver.

ON RENTRE !



Les vacances sont terminées et les premières fraîcheurs de l'automne font réintégrer la ville à nombre de ceux qui étaient partis passer l'été à la campagne.

C'est le moment où le besoin se fait impérieusement sentir de se procurer des

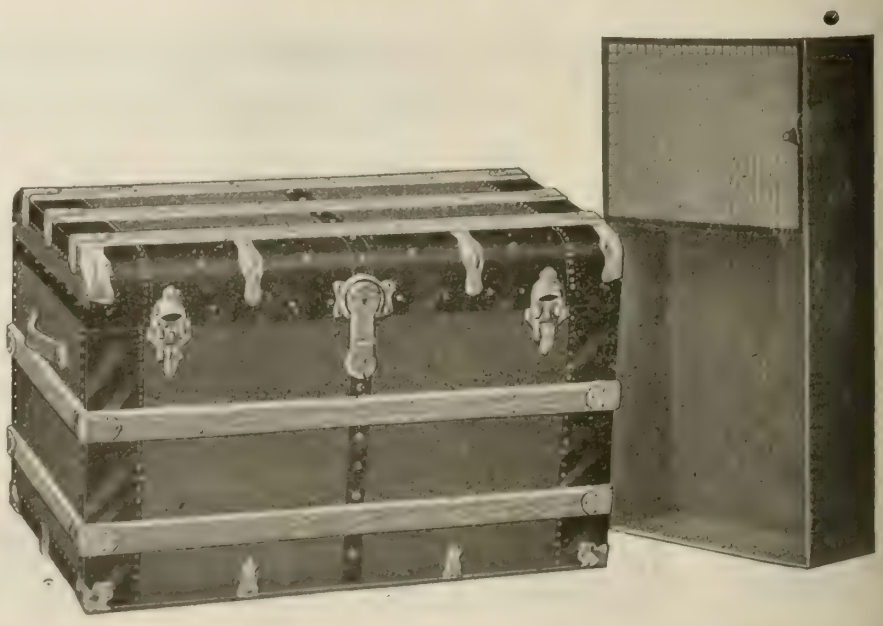
ARTICLES DE VOYAGE

soit que ceux que l'on possède déjà aient subi des épreuves d'usage qui obligent à les remplacer, soit que de nouveaux articles soient devenus nécessaires pour répondre aux exigences du moment.

Nos articles sont recommandables en tous points tant sous le rapport de la satisfaction qu'ils sont à même de procurer à vos clients qu'à celui des bénéfices appréciables qu'ils vous permettent de réaliser.

Ne manquez donc pas cette vente profitable, en laissant dégarnir vos rayons.

Vérifiez votre stock et faites-le compléter dès aujourd'hui s'il est nécessaire.



EDOUARD RUEL, LIMITÉE

Manufacturiers.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

DEPUIS 1861

PEDLAR'S "PERFECT" SHEET-METAL PRODUCTS

DEPUIS 1861

Nous sommes le quartier général pour

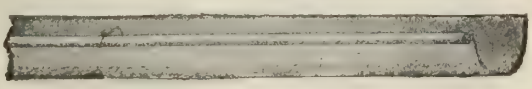
Les GOUTTIERES

TUYAUX DE CONDUITE ET GARNITURES

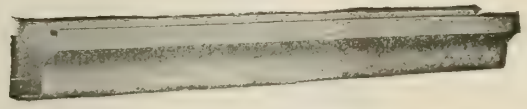
Vous êtes certains de la qualité lorsque vous achetez n'importe quel produit Pedlar.

Les gouttières, tuyaux de conduite et accessoires de la marque Pedlar, sont faits dans une fabrique qui est une des installations les plus vastes et les mieux equipées de ce genre dans tout l'Empire britannique.

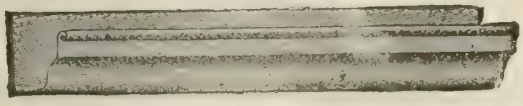
Nous fournissons ces articles dans toutes les dimensions et formes courantes, en acier galvanisé ou en fameux métal Toncan anti-corrosif.



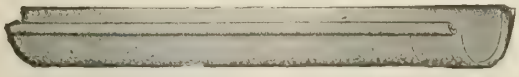
No 820—Gouttière demi ronde à joint roulé.



No 831—Gouttière avec cymaise à bord carré.



No 847—Gouttière avec cymaise à bord rond.



No 890—Gouttière demi ronde à joint uni bord rond.

Beaucoup d'autres lignes courantes pour la construction qui devraient se vendre dans votre magasin.

Ecrivez pour avoir le livre de référence PC.

The PEDLAR PEOPLE Limited

FONDEE EN 1861

26 RUE NAZARETH, MONTREAL, P.Q.

Siège Social et Usines: Oshawa, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Edmonton, Vancouver.

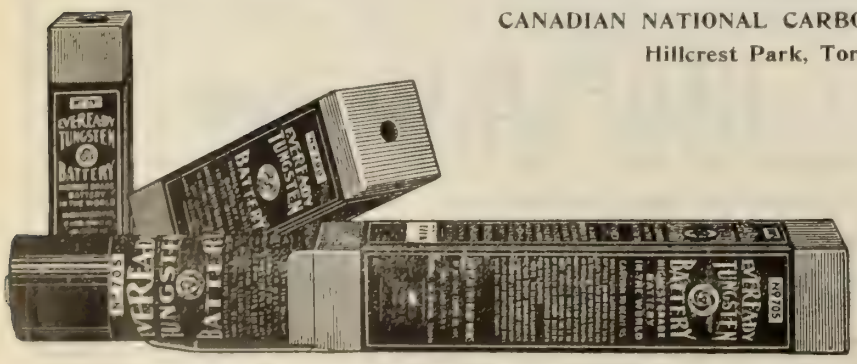
Les ventes de batteries méritent votre attention

—elles occasionnent une procession croissante de benefices

LES VENTES de batteries pour lampes de poche EVEREADY signifient des affaires répétées. Les gens qui reviennent à votre magasin vous donnent l'occasion de leur vendre d'autres marchandises et d'en faire des clients réguliers pour tous leurs besoins.

Un grosse campagne de publicité dans les journaux locaux en Août et Septembre va ouvrir le champ à un grand marché de renouvellement. Si vous tenez les lampes de poche et batteries Eveready, POUSSEZ-LES! Sinon, commandez-en aujourd'hui et commencez à encaisser les profits sur cette ligne payante.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LIMITED
Hillcrest Park, Toronto.



EVEREADY

BATTERIES POUR LAMPES DE POCHE S'ADAPTANT A TOUTES LES LAMPES DE POCHE.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 10 septembre 1920 Vol. XXXIII—No 37

LE LANCEMENT SUR LE MARCHE D'UN PRODUIT D'UNE MARQUE INCONNUE.

COMMENT S'EDIFIA EN PEU DE TEMPS PAR L'APPLICATION DE METHODES SURES DE PUBLICITE ET DE GERANCE ECONOMIQUE UN GROS COMMERCE DE BATTERIES ET DE LAMPES DE POCHE.

D'après un interview de M. W. M. Turnley, directeur-gérant de la Dominion Battery Co., Limited, Toronto.

Quand une maison industrielle inconnue et nouvelle fait une belle place au soleil dans un champ concurrentiel en moins de trois ans à dater de la fondation de la compagnie: lorsque le temps de cette réussite s'échelonne durant la dernière année de la guerre et la période d'après-guerre, avec les problèmes de matières premières et de main d'oeuvre surgissant de tous côtés, l'histoire de ce succès ne peut manquer d'intéresser les hommes d'affaires en général.

Un succès aussi rapide implique des méthodes efficaces de production, un produit de confiance et ce qui est peut-être plus important encore, des méthodes sûres et progressives de publicité et de lancement sur le marché. La mise sur le marché des Batteries "Reliable" est particulièrement intéressante, parce qu'elle montre, entre choses, que l'effort publicitaire et les dépenses initiales requises pour placer une firme en pleine lumière peuvent être comparativement modérés, s'ils sont soigneusement préparés. Dans ce cas particulier, la presse commerciale fut employée avec un tel avantage que les ventes pour la première année furent de 30 pour 100 de plus que la prévision faite. En outre, la clientèle qui s'attache à la compagnie comme résultat de cette publicité prouva être une fondation solide pour y édifier une campagne de publicité beaucoup plus vaste pour l'année suivante. Ce fait est une réponse suffisante à la critique souvent entendue: "nous annonçons dans les journaux de commerce, mais nous n'obtenons pas de résultat". Les résultats, il est vrai, ne viennent pas par les méthodes de commandes par correspondance, mais ils n'en sont pas moins certains. La liste des annonceurs nationaux d'aujourd'hui qui commencèrent leurs entreprises publicitaires d'une même manière modérée est très longue.

La Dominion Battery Company, Limited, de Toronto, fut formée à l'automne de 1917 dans le but de mettre sur le marché des batteries et lampes portatives dans tout le Canada et à l'étranger. Dès le début, la jeune compagnie fut confrontée avec le problème d'établir son produit et sa marque de commerce dans un champ très concurrencé. Qu'elle ait réussi brillamment à résoudre ce problème est démontré par le fait que deux usines manufacturières travaillent en ce moment à pleine capacité, à Toronto.

Les lampes de poche et les batteries "Reliable" sont vendues à présent par trente jobbers, soixante-dix semi-jobbers et cent firmes de détail au Canada. Un commerce d'exportation croissant a aussi été édifié.

Comment la nouvelle compagnie fit-elle pour s'assurer cette efficacité de mise sur le marché nécessaire pour maintenir les prix bon marché dans des limites raisonna-

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

bles? Comment se procura-t-elle le volume d'affaires nécessaire pour maintenir à un bas niveau les dépenses entre la manufacture et les frais de vente? Le plan finalement adopté fut la distribution par les jobbers au commerce de quincaillerie, dont la résistance de vente devait être rendue aussi faible que possible au moyen d'une campagne d'annonce éducatrice aux détaillants et au public.

Cette politique arrêtée, il restait à décider de beaucoup d'autres matières d'importance vitale. La marque de commerce, les étiquettes, les empaquetages et la politique d'annonce furent l'objet de la plus minutieuse considération. L'arrangement de l'usine pour faciliter la manutention rapide des matières premières et des marchandises manufacturées et pour pourvoir à de bonnes conditions de travail pour les employés furent des questions solutionnées aussi de façon satisfaisante.

Le choix d'une marque de commerce fut hérissé de difficultés. La compagnie désirait employer le "Lion Britannique", mais elle découvrit qu'un manufacturier concurrent avait enregistré le dessin, bien que ne l'employant pas. Le "Castor" fut choisi ensuite avec le même résultat. Après maintes considérations, le phare fut adopté, mais on s'aperçut que la E.-B. Eddy Co. Ltd., de Hull, P. Q., possédait le droit d'employer le phare dans une marque de commerce. Cette compagnie se montra néanmoins fort aimable, et signa courtoisement à la Dominion Battery l'autorisation d'employer le phare sur les batteries et les lampes de poche sans limite de temps ni charge quelconque. Cette difficulté surmontée, le mot "Reliable" fut choisi pour aller avec le phare, parce que ce mot était facile à retenir et indiquait bien la qualité nécessaire du produit. La légende "Eclat et Durée" fut aussi adoptée pour la même raison. Elle parait avec la marque de commerce sur toute littérature publicitaire et dans toutes les annonces.

L'étape suivante fut l'établissement du dessin d'étiquettes attrayantes, cartons, etc., portant la marque de commerce de la compagnie. Tout se trouvait prêt alors pour permettre aux vendeurs de commencer leur travail. Des lettres furent envoyées à tous les jobbers les informant que des voyageurs les visiteraient, et pendant le mois de novembre, ces derniers sollicitèrent des commandes avec promesse de livraison pas plus tard que le 15 décembre. Cette promesse fut observée en dépit des embargos sur certaines lignes bien nécessaires de matières premières. En peu de temps les voyageurs s'étaient assurés assez d'affaires pour garder l'usine en marche pendant deux mois.

Le temps était mûr pour lancer une publicité capable de faire connaître la compagnie et ses produits aux détaillants et à leurs commis, aux efforts desquels on doit la distribution finale des marchandises au public. On s'adressa à une agence de publicité, et après avoir examiné les différents facteurs du problème, l'agence recommanda que l'appropriation initiale limitée fût concentrée directement au commerce de quincaillerie, laissant le consommateur pour un effort ultérieur. On estimait que le premier problème était de vendre aux jobbers, à leurs voyageurs, aux marchands-détaillants et à leurs commis pour relier tous ces chaînons à la chaîne de vente en rapport avec la Dominion Battery Company encore inconnue, et la valeur inusitée des produits "Reliable"; et lorsque ceci serait accompli, l'annonce pourrait être étendue aux médiums consommateurs, suivant le développement des affaires et l'appropriation publicitaire. Ce qui se produisit par la suite prouva la sagesse de ce raisonnement.

Des arrangements furent faits en conséquence avec le "Hardware & Metal" pour une série d'annonces à paraître sous forme d'encartage sur papier couché de 100 livres, impression en deux couleurs. 250 pliants de huit pages furent imprimés en couleurs avant que ces annonces paraissent, reproduisant chaque annonce. La couverture de devant était consacrée aux détails de la campagne faite au bénéfice des jobbers et de leurs voyageurs et ces derniers étaient frappés par la valeur pratique des aides de vente qui leur étaient ainsi fournies.

Cette campagne de presse commerciale fut lancée en mars 1918, les encartages paraissant deux fois par mois. A la fin de la campagne les ventes étaient de 30 pour 100 au-dessus des estimations pour 1918, ce qui parle par soi-même. Au cours de 1918 cinq voyageurs furent occupés à visiter les jobbers, et à accomplir le travail de missionnaire parmi les détaillants partout où la chose était possible. A la fin de l'année la compagnie s'était assurée une bonne fondation commerciale et avait dix comptes de gros et plusieurs semi-gros.

Les prix étaient pratiquement les mêmes que ceux des concurrents. Un prix de revente au détail fut établi et mis en évidence dans toute littérature commerciale. Deux augmentationns de prix prirent effet durant cette période. Au début de 1919 on considéra que le moment logique était venu d'ajouter à l'annonce commerciale d'autres formes de publicité rendues possibles au moyen d'une appropriation publicitaire augmentée à quatre fois l'appropriation de l'anne précédente. Les nouveaux projets soumis par l'agence furent discutés sous tous leurs angles à une conférence des vendeurs. Nombre de suggestions excellentes en résultèrent.

Il fut décidé finalement d'employer cinq journaux commerciaux, sept journaux de ferme, sept publications de classe et treize quotidiens — la campagne devant courir de février à décembre. Des double pages et des pleines pages furent employées dans les journaux de commerce. Les annonces dans les magazines variaient de 14 à 30 pouces, un espace similaire étant employé dans les journaux de ferme et les quotidiens. Des quarts et des demi-pages apparaissaient dans les publications de classe. Une brochure de 40 pages fut établie d'avance pour l'usage des représentants de la compagnie et des voyageurs des jobbers.

Un autre détail de la campagne consistait en un certain nombre de cartes d'étalages de vitrines attrayantes qui furent fournies aux détaillants sur demande. Ces derniers reçurent aussi des dépliants pour distribution à leurs clients. Ces dépliants étaient imprimés en anglais et en français, en trois couleurs et représentaient différentes grandeurs et différents styles de lampes de poche et de batteries.

Comme c'est généralement le cas dans ces nouveaux efforts de vente, différents problèmes furent à solutionner. Par exemple, pendant la première partie de l'année, on constata que pour certaines raisons il y avait beaucoup de petits marchands qui ne pouvaient tenir les batteries No 6 en lots d'un baril, quoique les batteries No. 6, d'un usage presque universel, étaient facilement écoulées par eux. Ce n'est pas une chose rare qu'un grand marchand débite des lots de 10 à 12 barils (125 batteries au baril) dans un temps comparativement court. Dans le cas des petits marchands, il y aurait danger de détérioration. Pour pallier à cette difficulté, un nouvel empaquetage contenant 50 batteries fut imaginé, une charge additionnelle de un sentin par batterie étant faite au jobber et au détaillant pour couvrir le coût supplémentaire de cet empaquetage. Ce nouvel empaquetage fut un franc succès et valut à la compagnie nombre de nouveaux clients, sans compter l'augmentation des ventes.

Une autre difficulté que la compagnie eut à solutionner fut celui du petit jobber. Beaucoup de maisons faisant un petit commerce de gros (qu'on pourrait appeler le demi-gros) réclamèrent les prix des jobbers bien qu'ils ne puissent acheter en aussi fortes quantités que les jobbers réguliers. Cette difficulté fut surmontée en établissant une échelle pour jobbers, sous quatre classifications, avec des prix variant selon les quantités suivantes: 400, 300, 100 et 50 barils respectivement. Si un jobber passe un contrat pour une certaine quantité et en achète plus de sorte qu'il a droit à être placé dans une catégorie plus haute, il reçoit un rabais en conséquence. Ce procédé a paru être très satisfaisant.

Pendant les sept premiers mois de 1919, les affaires augmentèrent tellement qu'il devint nécessaire de construire une seconde usine qui marche maintenant à pleine capacité.

Au début de 1919, une estimation des ventes fut établie pour chaque vendeur, et qui donnait à entendre que du fait de l'augmentation de l'appropriation publicitaire pour l'année et du travail éducationnel accompli, on pouvait s'attendre à ce que cette évaluation fut atteinte. Le résultat fut que dans presque chaque territoire les estimations avaient été largement dépassées au 1er novembre, et il restait encore les deux meilleurs mois de l'année à courir.

On pouvait s'attendre naturellement, après les brillants résultats de 1919, que la campagne de publicité de 1920 fut plus forte et meilleure que jamais. De fait, la campagne de 1920 ne se restreint pas à une classe ou à une localité. Elle est préparée pour atteindre le citadin, le fermier, le pêcheur et toute personne qui peut faire usage de la batterie ou de la lampe "Reliable". Des publications de toutes sortes sont employées et les annonces seront vues par plus d'un million et demi de lecteurs. L'idée du "Fait au Canada" est mentionnée pour cette publicité.

Des aides aux marchands d'un caractère frappant sont fournies. Une carte d'étalage de vitrine en couleurs est confectionnée en trois panneaux séparés dont chacun forme une carte de vitrine attrayante. Ces accessoires sont fournis gratuitement. Ils illustrent le produit "Reliable". Un phare fait de carton épais imprimé en couleurs naturelles est un autre de ces accessoires de vente. Ce phare est de trois pieds de haut, d'environ douze pouces de diamètre et creux ce qui permet l'introduction d'une lumière à l'intérieur, qui donne un effet typique de phare. De plus petits phares d'environ 18 pouces de haut et faits de plâtre de Paris, sont aussi employés pour étalages de vitrine et de comptoir. Des décalcomanies pour impressions sur porte ou vitre sont fournies au marchand ainsi que deux plaques de lanterne pour usage dans son théâtre local. Quatre lettres destinées à être envoyées par le marchand à ses clients et quatre annonces pour usage dans les journaux locaux sont également fournies.

Reconnaissant le fait qu'un étalage de vitrine attrayant peut prendre trop d'objets d'un stock d'un petit marchand, ne lui en laissant que peu en mains pour la vente immédiate, des répliques des produits "Reliable" remplies de sciure et ayant l'apparence finie des originaux sont fournies à cette fin.

Les plans de campagne comprennent aussi une brochure donnant des détails complets sur la campagne 1920, cette brochure servant aux vendeurs pour montrer aux marchands l'étendue et la variété des aides de vente qui leur sont destinées. En fait, l'admission de l'importance du marchand et de la nécessité d'annoncer pour lui d'une façon persistante, a été un gros facteur du succès de la firme. "Eclat et Durée", la légende du produit "Reliable" peut tout aussi bien s'appliquer à l'effort de vente et de publicité de la maison.

LES IMPORTATIONS ET LES EXPORTATIONS DU PORT DE MONTREAL

Il est intéressant de connaître la valeur de l'importation et des exportations du port de Montréal depuis dix ans.

VALEUR DES MARCHANDISES

Année	Exportations	Importations	Total
1910	71,642,648	114,473,495	186,116,493
1911	71,254,446	129,811,810	201,066,256
1912	87,679,422	148,977,605	236,657,027
1913	99,298,102	154,485,087	253,883,189
1914	119,478,589	140,591,068	260,069,657
1915	155,685,953	115,919,977	271,605,930
1916	382,741,463	194,924,348	577,665,811
1917	534,876,677	214,885,029	749,761,706
1918	388,091,717	178,021,111	566,112,828
1919	352,648,960	212,254,348	564,903,308

A la déclaration de la guerre, le port de Montréal a été choisi de préférence aux autres ports canadiens pour l'envoi de marchandises et de munitions.

A la demande du gouvernement les commissaires ont consenti à discontinuer les travaux d'amélioration sur le port et les travaux n'ont recommencé que depuis l'ouverture de la navigation.

Le coût de la construction est augmenté dans une proportion de 100 p.c. Les grands hangars qui se construisent actuellement sur le quai Victoria, coûteront deux fois plus cher que les estimés faits avant la guerre, mais ces travaux sont d'une nécessité absolue.

LES PLACEMENTS SURS ET PRODUCTIFS

Savoir placer son argent d'une façon sûre et productive est la préoccupation constante du capitaliste qui n'a cure de laisser dormir ses fonds dans les coffre-forts d'une banque aux intérêts parcimonieux. Et c'est là un problème hérissé de difficultés, parsemé d'embûches qui exige une documentation sévre et un jugement précis. Nous n'envisagerons pas ici les manipulateurs d'argent avides de spéculations aux rapports prestigieux mais aux risques fantastiques; c'est du capitaliste pondéré que nous voulon parler, de celui qui a eu trop de mal à accumuler une petite fortune pour la lancer dans quelque placement douteux aux promesses abondantes mais aux réalisations souvent décevantes.

Sans doute, un pays jeune comme le nôtre offre des opportunités multiples de placements avantageux de capitaux, mais dans bien des cas, l'épreuve est nouvelle et on ne peut que pronostiquer les résultats, le doute englobant ces entreprises aux volontés excellentes mais qui se heurtent parfois à des obstacles insoupçonnés qui les empêchent d'atteindre leur but.

Mais, par contre il y a des entreprises qui ont prouvé pouvoir donner d'excellents résultats, il y a des branches de commerce et d'industrie qui ont démontré offrir un placement sûr et produire de plantureux revenus et c'est à ces sortes d'exploitations que doit aller l'attention de ceux qui ont quelque argent à investir et qui ne veulent pas courir de risques.

En tête de ces entreprises privilégiées, il faut placer les compagnies d'assurance contre l'incendie. Qu'on leur fasse confiance comme client, cela ne fait aucun doute puisqu'on leur apporte journellement contrats et primes, sûr d'en obtenir dommages et réparation en cas de sinistre. On ne saurait moins douter d'elles comme valeurs de placement car tout comme les banques à charte elles sont sous le contrôle du Gouvernement et sont soumises à des réserves qui garantissent aussi bien l'actionnaire que l'assuré.

Le rôle de l'assurance n'est pas de faire assumer le risque d'incendie individuellement par une personne ou une compagnie, mais bien de répartir ce risque parmi la communauté au moyen du payement d'une contribution personnelle qui constitue une véritable participation à l'accident éventuel d'autrui. C'est en quelque sorte un système de compensation dont les compagnies d'assurance sont les canalisatrices.

La proportion de ce risque, de cette contribution collective n'est pas fixés à tâtons, elle est le résultat de l'expérience et c'est sous les auspices de l'association des Assureurs que se fixe cette échelle de primes qui protège aussi bien les assurés que les compagnies. On conçoit que ce calcul est établi de façon à couvrir plus que le risque moyen et à laisser par conséquent une bonne marge aux entreprises d'assurance.

Les actionnaires des compagnies d'assurances contre l'incendie se trouvent donc être protégés quant à leur capital investi et quant à l'intérêt qu'ils sont en droit d'en attendre. Et c'est pourquoi l'on peut dire que les valeurs de ces compagnies sont de tous repos.

Qu'elles soient productives est un fait prouvé par les multiples exemples des compagnies opérant au Canada et faisant des affaires brillantes. Prenons-en un au hasard, celui de la Canadian Fire Insurance Co. of Winnipeg. Son rapport de l'an dernier démontre que ses profits ont été tels qu'ils lui ont permis de payer, pour l'an dernier, un dividende spécial égal à 100 pour 100 de son capital payé, en plus deux dividendes semi-annuels au taux de six pour cent par année, le premier au 30 juin sur un capital payé de $250,000, le deuxième au 30 décembre sur un capital payé de $400,000.

Du capital payé $500,000 de la compagnie, les actionnaires ont contribué pour $110,000 en argent versé, et la balance $390,000 a été payée au moyen de dividendes applicables sur actions.

Voilà qui est concluant. Nous pourrions multiplier les exemples. Nous ne nous y attarderons pas car ce ne serait que des redites tendant à confirmer notre opinion que l'assurance contre l'incendie, bien gérée, rapporte de forts bénéfices à ceux qui ont cru bon d'y placer de leur capital.

o

LE CHANGE BRESILIEN

Les conditions anormales du change brésilien sont un sujet sérieux d'alarme pour les chefs des maisons américaines d'affaires établies au Brésil. Le milreis continue en effet de décliner et par suite le dollar américain à monter.

Cette semaine un dollar coûtait 5 milreis et 5, tandis qu'avant la guerre il ne coûtait que trois milreis. L'on prédit que dans peu de temps le dollar vaudra six milreis. La livre sterling et les autres changes étrangers se sont aussi raffermis, mais leurs avances n'ont cependant pas pris les mêmes proportions que celle du dollar.

Le faible rendement de la récolte du café, l'embargo décrété par le gouvernement brésilien pour limiter l'exportation du sucre et des viandes sont la principale cause de la baisse du change de ce pays. Des rumeurs circulent ici à l'effet que les exportations des Etats-Unis envisagent sérieusement la question de refuser tout crédit aux acheteurs brésiliens. Ces rumeurs ont été énergiquement démenties par les principales maisons américaines, mais un fait qui paraît certain, c'est que plusieurs importateurs brésiliens ont contremandé les commandes qu'ils avaient données aux Etats-Unis.

o

POSITION DE VOYAGEUR DEMANDEE

Un voyageur d'expérience dans le commerce demande une position. Connaissant I.C.R. d'un bout à l'autre. Désirerait voyager dans la marchandise sèche, grocerie, ou chaussures, hardes faites, etc.

S'adresser par lettre:—Hector Dery, Cacouna, Co. Témiscouata, P.Q.

Dans le domaine de la ferronnerie-quincaillerie

HAUSSE DE 5 A 25% SUR LES ARTICLES EN EMAIL. LA TENDANCE A DES PRIX ELEVES SE MAINTIENT.

Une légère hausse dans les prix des articles en émail, en fer blanc et galvanisé est le point à noter pour la semaine passée dans le commerce de quincaillerie. La hausse qui a pris effet à présent s'échelonne de 5 à 25 pour 100. Ceci représente la seconde ou la troisième hausse sur ces lignes au cours des douze derniers mois et indique que la tendance à des prix élevés n'a pas encore atteint son faîte en autant que le commerce de quincaillerie est concerné.

En outre de la hausse générale des prix sur ces commodités, la remise faite aux marchands des villes a aussi été réduite de 25 pour cent, ce qui la porte à 7½ pour 100 au lieu de 10 pour 100.

Tôles et plaques achetées à prime.

"La rareté de la matière première et le fait que les tôles et plaques sont achetées à prime aujourd'hui sont les principales causes de la hausse" déclare M. J.-H. Flack, gérant de Thomas Davidson & Co. Les tarifs de fret plus élevés aux Etats-Unis à dater du 24 août ont aussi été un facteur de l'augmentation des prix. Les manufacturiers ont peu ou pas de stock de tôles et de plaques en mains et il est par conséquent très difficile de prédire quels seront les cours de ces lignes dans un avenir prochain.

Difficulté de satisfaire aux commandes en dépit des prix élevés.

Interrogé pour savoir si la hausse aurait quelque effet démoralisant sur le commerce de ces commodités, M. Irwin, gérant de la McClary Mfg. Co., ne pense pas que ce soit le cas, particulièrement du fait qu'il y a difficulté en ce moment à satisfaire à ce commerce. Comme les autres manufacturiers, cette maison a subi de grosses difficultés à obtenir les différentes pièces et les matières premières nécessaires et cette rareté a quelque peu empêché la firme de faire son exposition habituelle à l'Exposition Nationale Canadienne.

Il semble y avoir quelque confusion quant à la possibilité de s'assurer des provisions de matières premières des différentes parties des Etats-Unis Certains déclarent qu'on peut obtenir des tôles et des plaques, si ceux qui en désirent peuvent prévoir le transport à leurs usines, mais en dépit de ce fait, des démarches ont été faites par McClary Mfg. Co. et autres pour obtenir des approvisionnements et ils ont été remis à plusieurs mois pour ces fournitures.

Les tôles anglaises n'arrivent pas.

Considérant la possibilité d'obtenir des tôles d'autres sources, il est souligné que tandis que les manufacturiers canadiens recevaient précédemment des envois des usines anglaises, il n'en est pas venu depuis la guerre, en dépit du fait qu'on attendait des tôles anglaises sur ce marché pendant l'été passé.

On ne saurait s'attendre à de nouvelles hausses dans ces lignes, dans un avenir prochain, au dire de M. Irwin.

Ni le commerce de ville ni celui de la campagne n'auront à en souffrir.

Des enquêtes ont été faites également quant à l'effet probable de la hausse sur le commerce de ces commodités. A cette fin, le commerce est divisé en deux parties: le commerce de la ville et le commerce de la campagne. Pour ce qui est de ce dernier, on prétend que la classe des fermiers achète aujourd'hui des articles de ménage de meilleure qualité et qu'elle devient insensible à la tendance de hausse des prix, désirant malgré tout avoir ce qu'il y a de mieux quel qu'en soit le prix.

Sommaire des hausses.

L'étendue de la hausse des lignes en question peut s'évaluer d'après le sommaire suivant: Les articles en émail (bon marché) étaient à 45 pour 100 d'escompte et sont à présent à 40 pour 100, soit une hausse de 5 pour 100.

La qualité courante d'articles en émail gris était à 15 pour 100 d'escompte et est maintenant à 5 pour 100, soit un hausse de 10 pour 100. Les articles en émail bleus étaient prix de liste plus 17½ pour 100 et sont maintenant prix de liste plus 30 pour 100, soit une hausse de 12½ pour 100. On dit que cette dernière ligne est moins demandée à présent qu'il y a une différence considérable entre son prix et celui de la qualité courante. Autrefois, quand il n'y avait que peu de différence dans le prix, beaucoup de clients préféraient cette ligne pour son intérieur blanc et son extérieur bleu.

Les articles laqués étaient précédemment: prix de liste plus 20 pour 100 et sont à présent: prix de liste plus 33 1/3 pour 100, soit une hausse de 13 1/3 pour 100.

Les articles étampés étaient à 10 pour 100 d'escompte et sont maintenant à 35 pour 100, soit une hausse de 5 pour 100.

Les articles à la pièce étaient: prix de liste plus 90 pour 100 et sont maintenant prix de liste plus 80 pour 100, soit une augmentation de 10 pour 100.

Les articles en acier étaient: prix de liste plus 25 pour 100 et sont à présent prix de liste plus 50 pour 100, soit une hausse de 25 pour 100.

Les articles galvanisés, couprenant seaux et baquets légers, étaient aux prix de liste plus 45 pour 100 et sont à présent aux prix de liste plus 60 pour 100, soit une augmentation de 15 pour 100.

La même ligne en articles pesants était aux prix de liste plus 25 pour 100 et est maintenant aux prix de liste plus 50 pour 100, soit une augmentation de 25 pour 100.

Les seaux à ordures étaient aux prix de liste plus 30 pour 100 et sont maintenant aux prix de liste plus 45 pour 100, soit une hausse de 15 pour 100.

Les seaux à charbon laqués ont haussé de 20 pour 100.

Les seaux à charbon galvanisés ont haussé de 15 pour 100.

Les tablettes de poêles ont haussé de 5 pour 100.

Les bouilloires à thé en cuivre ont haussé de 10 pour 100.

Les coudes de tuyaux de poêle ont haussé de 23 2/3 pour 100.

On notera que les articles de ménage en acier et les articles galvanisés pesants constituent les deux plus fortes hausses.

o

L'ACTIVITE PLUS GRANDE DANS LA CONSTRUCTION IMPLIQUE PLUS DE VENTES D'OUTILS.

L'industrie de la construction est plus active à présent qu'elle n'a été depuis plusieurs années. Des constructions pour une valeur de $75,000,000 ont été faites au Canada pendant l'année 1919 et cette année dépassera même ce chiffre.

Pour le mois de juillet les chiffres qui viennent de paraître montrent que les permis de construction émis dans tout le Dominion ont été de $12,241,086 contre $8,587,536 pour le mois correspondant de l'an dernier. Les totaux de construction pour l'année sont bien en avant des chiffres de l'an dernier, le montant pour les sept premiers mois de 1920 atteignant $67,915,971 contre $35,519,403 pour la même période de l'année dernière, soit une augmentation de $32,396,568. Parmi les grandes villes, Toronto vient en tête avec Montréal et Winnipeg dans l'ordre. Edmonton montre une augmentation remarquable et Vancouver tient la tête des cités de la côte du Pacifique. Moose Jaw occupe le premier rang des plus petites villes avec Saskatoon, Hamilton, Ottawa et Halifax venant ensuite dans cet ordre.

Devant cette constatation d'activité dans l'industrie de la construction, il semble qu'il y ait une bonne opportunité en ce moment pour les marchands de quincaillerie de développer la vente des outils de construction et de mécanique.

Il y a certainement beaucoup d'affaires à faire dans cette ligne en ce moment et le meilleur moyen de prendre sa part de ce commerce est de mettre en vedette les outils et d'en faire des étalages de vitrine en appuyant ces manifestations par de la publicité exslusivement réservée à cette branche.

o

M. Dubuc Giroux a acheté le commerce de quincaillerie de Latour Hardware Co., 1145 Avenue Mont-Royal, Montréal.

M. Fred. Walker, voyageur pour Montréal, de Caverhill, Learmont & Co. Ltd., a été absent dernièrement pour vacances.

L'EXPOSITION DES INDUSTRIES ANGLAISES

La septième exposition annuelle des industries britanniques à Londres est en voie d'organisation pour 1921, et le commissaire du commerce de Sa Majesté a reçu des détails sur la prochaine exposition.

Organisées par le Board of Trade britannique de 1915 pour stimuler la production des marchandises qui étaient auparavant importées et étaient impossibles à avoir pendant la guerre, les avantages d'une telle exposition ont été hautement reconnus par les manufacturiers britanniques, et son histoire a été un record de croissance et de progrès.

L'exposition a été transportée d'une salle à l'autre depuis son inauguration afin de répondre aux demandes toujours croissantes d'espaces, et eut lieu l'an dernier avec un grand succès dans le "Crystal Palace", la plus grande structure simple d'exposition au monde. Mais cette bâtisse ne put répondre aux demandes d'espace, l'an dernier, et pour 1921, l'exposition aura lieu à White City, à Londres, partie bien connue comme collection considerable de bâtisses d'exposition les plus modernes.

De grandes expositions provinciales prirent naissance après le succès de celles de Londres, en 1915, et Glasgow se joignit à l'entreprise en 1916, et a fait des progrès marqués et encourageants, tandis que l'an dernier Birmingham entra dans le mouvement et ajouta à son succès. L'espace total pris par les trois expositions, l'an dernier, fut d'environ 500,000 pieds en superficie.

La cessation de la guerre a contribué encore au progrès de l'exposition, et considérant les excellents résultats de l'an dernier, on s'attend à un record pour 1921 avec l'espace dont on dispose.

Les expositions seront tenues à Londres, à Glasgow et à Birmingham encore, aux dates suivantes, dans chaque cas: du 21 février au 4 mars, du 28 février au 11 mars, et du 21 février au 4 mars.

o

LES MINES DE MICA

La production de mica au Canada se poursuit activement. La demande pour le produit est bonne et les prix, suivant les rapports, sont satisfaisants. Une grosse portion de la production des mines Wollingford, à Perkinson, est expédiée en Grande-Bretagne; des feuilles de mica exceptionnellement grandes sont extraites de ces propriétés.

Plus de 80 pour 100 de la production canadienne de mica de l'an dernier provenaient des mines de la province de Québec.

o

M. G. Prudhomme, de A. Prudhomme & Fils, marchands de quincaillerie en gros, vient d'être profondément affligé par la mort soudaine de sa femme.

M. Philips, de la Shark-Seybold Wholesale Hardware Co. Ltd., Montréal, est en vacances pour deux semaines.

LES BROSSES ET PINCEAUX DU CANADA SONT DE LA MEILLEURE QUALITE

Le Canada tient la seconde place parmi tous les pays pour la fabrication des brosses. Evidemment ceci s'applique à la qualité plutôt qu'à la quantité. Mais même au point de vue quantité cela surprendra beaucoup de gens d'apprendre que la production des pinceaux et balais au Canada se fait sur une vaste échelle. Encore que cette industrie soit établie depuis longtemps au pays, les marchandises importées ont joui d'une grosse vente, l'article canadien ayant eu à supporter la concurrence basée sur la supériorité fictive des marchandises importées. Dans quelques industries la guerre à révélé les forces vives du Canada, avec pour résultat que de meilleurs articles ont été produits. Dans l'industrie des pinceaux, la qualité des articles importés était égalée au Canada avant la guerre, mais cet événement a fait connaître ce fait aux gens.

Avant la guerre, le Canada importait des brosses et balais pour la valeur de $700,000 par an. En 1914, les importations étaient de $691,215. L'année suivante elles tombaient à $409,932, et en 1916, à $365,994. En 1917, elles remontaient à $670,623. Les chiffres pour le mois d'avril 1920 montrent des importations de brosses à peinture et à vernis du Royaume-Uni pour une valeur de $310, et des Etats-Unis pour une valeur de $1,826. Il n'y eut pas d'importation de ces pinceaux du Japon, en avril 1920.

Les importations totales de pinceaux au Canada pour le mois furent comme suit :

	1919	1920
Du Royaume-Uni	$ 3,266	$ 5,893
Des Etats-Unis	26,611	45,710
Des autres pays	12,339	13,725

Les exportations de pinceaux du Canada montrent une bien plus forte augmentation sur l'an dernier que n'en accusent les importations, ce qui est une indication favorable que le produit canadien trouve des débouchés sur les marchés étrangers et ce en progression ascendante. Les chiffres des exportations de toutes brosses ou pinceaux pour le mois d'avril sont comme suit:

	1919	1920
Au Royaume-Uni	$ 284	$ 3,796
L'Australie	172	2,255
L'Afrique-Sud anglaise	.....	1,602
Terre-Neuve	.....	902
Aux autres pays	1,058	23,088
Totaux	$1,557	$31,643

Ces chiffres montrent la bonne augmentation des exportations de brosses de fabrication canadienne en 1920 en comparaison avec 1919, et ceci confirme le fait que le produit canadien est, aujourd'hui, non seulement l'égal du produit importé sur notre propre marché, mais qu'il concurrence les produits domestiques dans les autres pays, produits qui étaient considérés autrefois comme étant d'une qualité supérieure à ce qu'on pouvait se procurer au Canada.

IL Y AURA RARETE DE VITRE PENDANT DES ANNEES

Avant la guerre, l'approvisionnement mondial de vitre venait de sources limitées aux Etats-Unis, à l'Angleterre, au nord de la France et à la Belgique. Il y avait bien d'autres sources d'approvisionnement, mais cette industrie avait atteint à son summum dans ces trois derniers pays. Les vitres de Belgique et de France étaient considérées comme les plus belles du monde et commandaient des prix très élevés. Le Canada obtenait sa vitre du Royaume Uni et de Belgique en grande partie, bien que certaines quantités furent importées de Belgique principalement la vitre confectionnée en verres de lampes et articles similaires. A présent, notre pays dépend presque entièrement des Etats-Unis pour ses approvisionnements de vitre et cette situation se continuera pendant quelque temps encore.

Les chiffres officiels montrant les quantités de vitre importées au Canada pendant 1915 et 1919 des différents pays se lisent comme suit:

Vitres à fenêtres

	Pieds carrés	
Provenance	1915	1919
Royaume Uni	7,593,930	56,090
Belgique	10,501,798	.....
France	20,000	.....
Allemagne	38,378	.....
Japon	.....	74,200
Etats-Unis	1,418	59,813
Pays-Bas	6,100	.....

Vitre pour plaques photographiques

Provenance	1915	1919
Royaume Uni	$18,094	$3,416
Belgique	2,222	.....
Etats-Unis	1,418	59,813

Ces chiffres indiquent bien des choses. D'abord que la Belgique et la France ne sont plus en mesure d'approvisionner le Canada de vitre. La raison en est que les usines de vitre de Belgique et des Flandres étaient situées dans le territoire de bataille et lorsque le pays fut envahi par les Allemands la plupart d'entre elles furent déruites. Les chiffres nous montrent que la Grande Bretagne ne nous envoie plus de vitre ou tout au moins ne nous en envoie qu'une petite quantité. La raison en est que les manufacturiers de vitre anglais sont occupés à fabriquer de la vitre pour aider à la reconstruction des territoires dévastés en Europe et à remplacer les milliers de vitrines détruites dans les Iles Britanniques pendant les raids aériens.

Nouvelles sources d'approvisionnement

Ne pouvant compter sur l'Europe pour notre approvisionnement de vitre, nous avons tourné les yeux sur de nouvelles sources. La principale d'entre elles est le Japon, mais la quantité importée est infinitésimale comparée à la demande. Nous dépendons pratiquement des Etats-Unis, mais la demande dans ce pays, pour fins industrielles et

ménagères est telle que les exportations au Canada ont nécessairement été réduites.

Comme résultat d'une telle condition le prix de la vitre de toute espèce au Canada a augmenté considérablement. Quiconque a essayé d'acheter une vitre de fenêtre pour remplacer le panneau de la cuisine comprend cela. L'augmentation du prix s'est manifestée de différentes manières, dans le coût des encadrements, dans le prix des contrevents et aussi dans les taux d'assurance contre le bris des glaces.

Il y a une rareté mondiale de vitre à l heure présente, et cette rareté continuera, c'est évident, pendant quelque temps.

REVENUS DU CANADA

Les revenus du Dominion ont considérablement augmenté en août, ce qui est dû surtout aux impôts sur les articles de luxe. On s'attend à ce que le revenu total du pays atteigne au moins $150,000,000 pour l'exercice en cours.

Voici des chiffres comparatifs des revenus d'août:

Services	Août 1919-29	Août 1920-21
Accise	$3,557,968.10	$3,379,762.41
Saisies	20,489.00	9,563.01
Importations de guerre	1,629,731.03	7,950,902.92
Amendes	3,014.20	1,275.00
Spiritueux	40,152.39	32,158.51
Timbres de loi	441.10	390.10
Prime de change	441.10	11.03
Revenus cas		228.00
Totaux	$5,251,801.41	$11,374,290.98

L'augmentation nette sur août 1919 est de $6,122,489.57.

DIMINUTION DE LA DEMANDE POUR LA COUTELLERIE ANGLAISE

Les rapports de Sheffield, Angleterre, disent que les commandes étrangères et domestiques sont tombées considérablement dans les industriies de la coutellerie et de l'argenterie. La coutellerie de table maintient encore sa position, mais on ne peut obtenir de livraisons rapides à présent même pour la coutellerie pure. Le calme des département de couteaux de poche a eu pour effet de réduire les prix de ventes dans certains cas.

ABBOTSFORD HOUSE
TREFFLE ROBILLARD, Prop.
Hôtel licencié, bien situé près de la montagne. Vins et Bières de choix. Voitures de louage. Automobile Accommodation pour les voyageurs. Prix modéré.
ABBOTSFORD, P. Q.

LA HAUSSE DU DOLLAR AMERICAIN AU DETRIMENT DU FRANC, ETC., SERAIT ARBITRAIRE.

Est-ce un Trust?

On continue à se plaindre de la situation du chang à Paris. Un banquier français signale à un correspo dant d'un journal américain le fait qu'ayant reçu u "tuyau" d'acheter des dollars américains, il s'adressa t utes les banques américaines de Paris, mais person ne voulut lui en vendre. D'autre part, si on apprend que la valeur du dollar dût tomber, pas une banque am ricaine ne voudrait en acheter. Cependant on peut v dre et acheter des dollars américains à la Bourse.

"Ceci prouve une chose, dit ce banquier franç c'est que le taux de change du dollar est fixé chaque jo par le Trust du Dollar à New-York.

"Chaque jour, un groupe de financiers de Bro Street, New-York, fixe le taux arbitraire auquel le dol doit être vendu. En fixant ce taux on ne prend en co sidération ni les dettes internationales ni la situati économique, mais simplement les besoins des banques.

"Si J.-Pierpont Morgan, Otto Kahn, la firme Kuh Loeb & Cie et une ou deux autres banques qui forme le conseil suprême du Trust du Dollar décidaient q leurs intérêts exigent que le dollar vaut vingt francs sept francs ce taux de change serait câblé à Paris et tout les affaires internationales seraient transigées sur ce base.

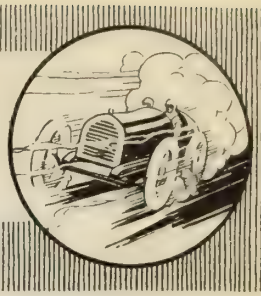
"Vous qui êtes Américain, savez que vos banqu sont propriétaires de presque tous les Etats-Unis. L banques contrôlent les chemins de fer, sont propriétai de mines et des compagnies de navires. Elles sont p priétaires des magasins à rayons, des manufactures d'i truments photographiques, de chocolat et des aciér elles ont la haute main sur toutes les industries imp tantes d'Amérique. Elles règlent le pouls de l'indust et d'un seul trait de plume peuvent contrôler le mar de l'univers."

NOUVEAUX DEPOTS D'AMBRE

Le commerce, et en particulier le commerce des pip s'intéresse aux récents rapports indiquant la découver d'importants dépôts d'ambre dans de sable et la vase s les rives du lac des Cèdres, à environ 80 milles de Le P Manitoba. De l'avis de Jack Murray, expert en mines, q est revenu du lac avec un sac plein d'ambre, il y a u grosse quantité de cette matière précieuse disséminée long des rives du lac. Aucun rapport n'a encore été f au sujet de la qualité de l'ambre, sauf qu'il a été quali de "pur".

L'Imperial Electric & Hardware Co., vient d'être en gistrée à Montréal.

SECTION DE L'AUTOMOBILISME



LA FAMINE DE GAZOLINE EST UNE PURE INVENTION

La production dépasse la demande. — Les réserves augmentent.

Les approvisionnements de gazoline sont en augmentation. Le dernier rapport du Bureau des Mines de Washington montre des stocks de réserve en mains aux raffineries en avril, s'élevant à 643,552,644 gallons, contre 626,000,000 de gallons en mars, et ceci tend à dissiper les rumeurs alarmantes qui circulaient concernant la fourniture de gazoline. La consommation en avril fut de 8,591,912 gallons et la production fut de 11,421,843 gallons.

En fait, la rareté de la gazoline a été purement psychologique, de l'avis de la Federal Trade Commission. Le déficit en certains champs du nord du Texas renversa quelques-uns des raffineurs d'huile et fit qu'une rareté immédiate parut possible.

L'année 1920 a commencé heureusement et il y a de bons facteurs qui indiquent une augmentation de production.

Les raffineurs peuvent obtenir deux fois la quantité de gazoline de l'huile, en employant le nouveau procédé "cracking". Les grosses compagnies du mi-ouest qui emploient les méthodes modernes obtiennent un rendement de 35 pour 100 de l'huile crue; mais les raffineries ailleurs n'obtiennent que de 12 à 22 pour 100. Le coût d'installation du nouveau procédé rendra lent le changement, mais si une rareté absolue se manifeste sur le marché, on pourra employer ce moyen pour y remédier. Cela aurait pour effet une augmentation de 60 pour 100 de notre fourniture actuelle.

Le Mexique, empire de l'huile.

Le Mexique est une autre source d'approvisionnement pour l'avenir et il a presque doublé ses envois au marché américain chaque année. En 1919, le marché mexicain expédiait 52,662,000 barils d'huile crue aux Etats-Unis, la plus grande partie à la côte de l'Atlantique. Avec une petite fraction seulement développée de ses ressources pétrolifères, le Mexique produit déjà 762,500 barils d'huile crue par jour, soit 278,160,000 barils par an.

M. David White, du United States Geological Survey, voit des possibilités infinies dans l'huile obtenue de l'argile schisteuse (shale) bien que cette fourniture ne puisse donner de grandes quantités tant que la machinerie n'aura pas été développée.

Economiser la gazoline.

Les automobilistes devraient continuer à économiser la gazoline. Les véhicules à moteur sont les plus forts consommateurs de gazoline, la consommation de l'automobile en 1919 ayant été de 3,167,654,400 gallons sur une consommation totale de 3,808,390,649 gallons. On estime qu'un auto à passagers consomme 300 gallons de gazoline par an et un camion automobile 1,500 gallons. Les autres consommateurs de gazoline sont les aéroplanes, les bateaux-automobiles, les chemins de fer, les tracteurs de ferme, les moteurs transportables et stationnaires, les manufactures de peintures et vernis, l'industrie du nettoyage, les poêles à gazoline et les manufactures de caoutchouc.

Une vue de la situation est contenue dans le rapport de la Federal Trade Commission sur la situation du combustible et se lit comme suit:

"On notera que les conditions de 1920 semblent s'être grandement améliorées quant à la production et aux importations.

"Les exportations de gazoline en 1918 s'élevaient à environ 15 pour 100. En 1919, les exportations représentaient environ 10 pour 100 de la consommation totale.

"La consommation totale en 1918 dépassait la production de 114,929,850 gallons, tandis qu'en 1919, la proportion est renversée et la production de gazoline dépasse la consommation de 149,446,488 gallons."

L'huile crue des dépôts du monde se totalise à 60,000,000,000 de barils, selon les estimés du U.S. Geological Survey. Au taux actuel de consommation, cela représenterait suffisamment pour durer 168 ans. Il y a encore 7,629,000,000 de barils dans les champs d'huile des Etats-Unis, d'après la même autorité, soit assez pour vingt ans au taux présent de consommation.

o

LA DEMANDE POUR AUTOS CONTINUE A ETRE FORTE

Une personne faisant partie de la corporation Studebaker à laquelle on demandait quelles étaient les perspectives de l'industrie de l'automobile, dit que la demande pour les automobiles dans la plus grande partie des Etats-Unis et des pays étrangers est pratiquement plus forte qu'elle n'a jamais été. Cet informateur croit que les autos de marque courante seront l'objet d'une vente régulière toute l'année, en dépit des conditions monétaires tendues et des restrictions dans les facilités d'envoi. Dans

les territoires de Kansas City et Salt Lake, on a ressenti un ralentissement du marché, cette situation étant attribuable aux conditions de crédit.

Depuis ces trois derniers mois, les matières premières ont été plus faciles à obtenir qu'en aucun temps depuis l'armistice et l'on croit qu'il y aura peu de changement dans cette situation. La main d'oeuvre aussi est plus facile à obtenir et plus efficace.

o

LE CANADA EXPORTE A PRESENT DES PNEUS D'AUTOMOBILES

Les manufacturiers de pneus d'automobiles du Canada n'ont pas été longs à capitaliser leurs opportunités d'exportation. Depuis le laps de temps comparativement court où l'industrie des pneumatiques commença à occuper une position d'importance capitale au Canada, il y a eu une augmentation constante du pourcentage des pneumatiques de fabrication canadienne vendus en proportion au nombre total allant à la consommation.

Dans l'échelle correspondante, l'exportation des pneumatiques a augmenté jusqu'au chiffre de $3,016,974 atteint pour l'année fiscale finissant en mars 1919 et des augmentations nouvelles se sont produites depuis dans le volume du commerce étranger.

o

M. LUDGER GRAVEL A L'EXPOSITION DE TORONTO

M. Ludger Gravel de Ludger Gravel & Fils nous revient enthousiaste de sa visite à l'Exposition Nationale Canadienne qui se tient actuellement à Toronto dans la vaste enceinte aménagée à cet effet.

Jamais, dit-il, je n'ai vu tant de monde à un évènement de ce genre; jamais non plus je n'ai vu une organisation aussi systématique et un programme aussi alléchant. C'est on ne peut mieux réussi.

M. Ludger Gravel nous dit qu'il voudrait nous donner tous les détails de cette visite qui lui a laissé une si forte impression, mais il faudrait des pages et des pages pour mentionner tout ce qui mérite de l'être. Ce qu'il tient surtout à exprimer c'est le regret de ne pas voir à Montréal, centre industriel et commercial du Canada autant et même peut-être davantage que Toronto, une exposition semblable qui ne contrarierait pas les destinées de celle de Toronto et qui rehausserait singulièrement le prestige de la métropole canadienne. Il est vraîment surprenant que Montréal n'ait pas à l'instar de Québec, de Toronto et de toutes les autres villes de quelque importance son exposition annuelle qui serait le foyer intense d'une activité commerciale désirable.

La province de Québec offre à tous les industriels canadiens un vaste champ de distribution de leurs produits. Une exposition tenue à Montréal aurait pour effet de faire connaître à notre population canadienne-française les ressources industrielles de nos voisins de l'Ontario et pour peu que ceux-ci se décident à publier des catalogues en français, la propagande se ferait rapidement en faveur des produits canadiens au bénéfice mutuel du producteur, du distributeur et du consommateur.

Est-il un moyen de publicité qui soit plus efficace qu'une exposition? A l'utile, qui en forme la base et la raison d'être, vient s'ajouter l'agréable sous forme de distractions et de divertissements et le public amené par ces dernières attractions absorbe l'élément plus sérieux de sa visite sans même s'en apercevoir, sans fatigue et avec plaisir.

Et puis, disons-le aussi, c'est un moyen excellent de rapprochement entre les deux races. Dans ces grandes manifestations industrielles et commerciales, les exposants voisinent courtoisement, se rendent service volontiers, se présentent mutuellement leurs relations et s'ingénient à se montrent affables les uns pour les autres. Pas d'idée mesquine de jalousie dans ces expositions; de la concurrence loyale, de celle qui porte ses fruits en mettant côte à côte les produits et leurs prix et en permettant au public de juger impartialement de la valeur des articles et de leur avantage sans parti pris ni considération étrangère à l'intérêt commercial.

En terminant, M. Ludger Gravel nous dit qu'il fut l'hôte des directeurs de l'exposition le 3 septembre et que tous se montrèrent empressés à lui faire visiter ce vaste rassemblement industriel aux mille et une attractions et c'est avec le plus heureux souvenir de cette réception qu'il a repris le chemin de Montréal où le réclamaient ses affaires.

o

LE NOUVEAU PNEU AMES HOLDEN

Comme nous l'avons déjà annoncé la Ames Holden McCready Co. s'est lancée dans la fabrication des pneumatiques depuis peu de temps et son entreprise nouvelle enregistre déjà un joli succès. Nous avons en effet rencontré cette semaine M. Arthur Fleury le sympathique voyageur de la maison pour Montréal et il nous dit que sa tournée de propagande à travers la ville pour faire connaître le nouveau produit Ames Holden légitimait les plus belles espérances. Partout le pneu Ames Holden est accueilli avec empressement; son apparence, sa texture solide, son entoilage robuste et scientifique lui attirent tout de suite l'intérêt du commerce; quant aux épreuves d'endurance elles ont été faites minutieusement et ont donné les meilleurs résultats.

M. Arthur Fleury ne nous cache pas qu'il pense voir à brève échéance, le nouveau pneu régner en maître sur le marché canadien. Déjà à l'heure actuelle, nous dit-il, la production est plus qu'absorbée journellement et l'on ne peut rencontrer la demande qui a déjà été créée. C'est un début plein de promesses. Il est vrai que tout le commerce connait de réputation la Cie Ames Holden, grande productrice de chaussures, chacun sait le soin qu'elle apporte à sa fabrication de quelque ordre qu'elle soit, nul n'ignore que sa chaîne de succursales dans tout le Canada

(*A suivre à la page* 54)

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL

Il ne faut pas être prophète pour prévoir que dans les années à venir l'art de la vente au détail sera l'objet d'une attention et d'une étude plus sérieuses que dans le passé. Le détail a toujours été un grand commerce presque depuis que le monde est monde. Comme M. George H. Perry, autrefois des magasins Wanamaker et Gimbel l'a dit, l'âge et l'ancienneté donnent droit à une profession d'être honorée, certainement le métier de marchand détaillant mériterait d'être à l'honneur, car il est aussi vieux que la loi et l'ordre et est plus ancien que la médecine.

Le détail, dans les générations passées, était un commerce de barguignage, une bataille d'habileté entre le marchand et le client. Si l'un pouvait prendre le dessus sur l'autre il n'y manquait pas. On ne laissait que peu de place à la science et à l'art de la vente.

Mais l'art de la vente des marchandises, comme les autres grandes formes de l'effort humain, a subi une évolution et s'est perfectionné. Aujourd'hui, les formes de vente les plus élevées sont généralement considérées comme des formes de service. Le vendeur, par dessus tout, est l'allié le plus précieux du manufacturier; sans lui, les usines fermeraient et les trains de fret resteraient en panne. Ensuite vient la question du client: Celui qui permet aux hommes et aux femmes d'acheter avec leurs salaires les marchandises qui rendent la vie plus agréable et plus confortable, qui rend l'échange d'argent contre des commodités la plus plaisante des transactions d'affaires, est un grand vendeur, un marchand véritable, un homme qui est sûr de gagner sa vie matérielle avec du surplus.

La vente des marchandises ne peut plus être considérée simplement "comme une perception de l'argent des gens" ou une bataille de malignité. Dans la plupart des lignes d'affaires, le marchand ou le vendeur a fait une mauvaise journée de travail pour son magasin lorsqu'un client a été si mal servi qu'il s'en va en se promettant de ne plus jamais revenir faire d'achat à cette place.

C'est la tâche du marchand véritable et de ses représentants les vendeurs, d'étudier les marchandises et d'étudier les gens, leurs besoins, leurs désirs et leurs goûts: d'acheter des marchandises judicieusement et de les vendre avantageusement, de manière à ce que ceux qui emploient la marchandise puissent en obtenir le meilleur service.

Le magasin de détail occupe une grande place. Il est en contact journalier avec les phases essentielles de notre vie—notre alimentation, notre habillement, notre logement, notre travail.

Nombre de nos grands hommes ont dévoué leur vie et le meilleur de leur pensée au commerce de détail; mais la vente de la marchandise comme oeuvre vivante n'a pas reçu généralement de la part des jeunes gens la pensée sérieuse qu'elle mérite. La conception habituelle semble être que, du fait que le public a certains désirs bien définis, n'importe qui peut se placer derrière le comptoir et rencontrer ces désirs.

Le magasin a été considéré comme un emploi de pis aller à défaut d'un autre meilleur. La vérité est qu'il y a relativement peu de bons vendeurs et vendeuses et qu'il n'y a pas de plus pressant besoin, dans tout commerce, que celui de travailleurs capables et consciencieux. Il est évidemment vrai que même un mauvais vendeur peut vendre des marchandises. Il y a des marchandises qui se vendent presque d'elles-mêmes. Mais pour vendre le plus de marchandises au plus de gens possible et pour les vendre de manière à donner aux acheteurs le plus de plaisir et le plus de satisfaction, aussi bien que pour créer le plus de clientèle au magasin, c'est une tâche qui exige autant de pensée et de peine que pour toute sollicitation.

Certains sont nés avec une aptitude considérable pour la vente, tout comme d'autres sont nés avec une aptitude considérable pour la mécanique.

Nombre de gens qui sont dans le métier de vendeur n'ont qu'une aptitude ordinaire. Pour atteindre au sommet, il faut que les affaires de vente soient étudiées de près et continuellement.

Peu importe ce que vous sachiez déjà, il y a toujours plus à apprendre en ce qui concerne les marchandises, les gens et les façons et moyens de faire appel à leurs désirs.

Si vous êtes dans le commerce de détail ou si vous projetez d'y entrer, vous ne devriez vous montrer satisfait qu'à moins d'être un vendeur de 100 pour 100 d'efficacité.

Les méthodes modernes de voyage, de communication et de livraison ont mis les gens en relations plus étroites, ont rendu la concurrence plus aigüe. Le marchand médiocre et le vendeur ordinaire s'en ressentent. Ils s'en ressentiront encore plus dans les années à venir. Le jour de la meilleure vente au détail commence à poindre. Il y a un grand avenir pour ceux qui sont prêts à y apporter leur pensée et leur effort.

L'expérience est un grand maître.

Mais il y a deux sortes d'expérience: votre expérience propre et l'expérience accumulée par les autres.

Ne tentez pas d'essayer d'apprendre tout par votre expérience; certaines de ces leçons seraient trop amères, trop coûteuses et trop lentes à apprendre.

Prenez toute leçon que vous pouvez de l'expérience des autres. Profitez de leurs erreurs et de leurs succès. En agissant ainsi vous serez capable d'éviter beaucoup d'erreurs.

Le fait que vous lisez ce que nous écrivons pour vous n'implique pas que vous ne sachiez déjà ce que nous tentons de vous apprendre. Et s'il en est ainsi, c'est bien tant mieux car cela prouve que vous êtes un bon vendeur.

Nous commençons aujourd'hui sous la rubrique de "L'art de la vente" une série d'articles pour les marchands et leurs commis; articles inspirés de l'expérience des vendeurs au détail de partout. Ces articles ne froisseront personne, ils aideront des milliers de marchands, de commis, car il est à noter que le monde commercial a plus besoin de vendeurs que de comptables et de sténographes, et qu'il ne se manifeste presque pas d'efforts de la part des écoles à enseigner le grand art intéressant et suprêmement important de la vente. L'art de la vente, comme toute chose qui en vaut la peine, mérite d'être appris.

o

LES CLEFS DU SUCCES

L'ambition

L'ambition peut être un ami ou un démon.

Elle peut ennoblir ou ruiner.

Elle peut être une bénédiction ou une calamité.

Tout être au-dessus du niveau de l'animal a en lui une ambition bonne ou mauvaise.

Webster définit l'ambition comme suit: "Un désir furieux et parfois désordonné d'avancement, d'honneur, de supériorité, de puissance ou d'atteinte de quelque chose."

L'ambition aujourd'hui signifie le désir ardent et l'effort pour atteindre quelque but.

Il y a donc autant de sortes d'ambitions qu'il y a d'aspirations humaines.

L'individu ou la race sans ambition vigoureuse et impérieuse croupit, s'abaisse et dépérit.

Rares sont ceux dans notre pays qui n'ont pas d'ambition.

Beaucoup d'entre nous cependant jugent que notre ambition est une chose alors qu'en réalité c'en est une tout autre.

Je connais un homme qui pense que son ambition est de devenir un grand leader commercial, alors qu'en réalité son ambition est purement d'acquérir la richesse, le luxe et la mise en vedette que le gros succès apporte avec lui.

Je connais un autre homme qui s'imagine que son ambition est d'augmenter ses revenus de façon à être capable de faire plus de bien en donnant plus d'argent alors qu'en réalité son ambition est de jouir de la gratitude de ceux qui bénéficieront de ses faveurs.

Peu d'hommes lancés dans de grosses affaires confessent soit à eux-mêmes, soit aux autres, que leur ambition dominante est d'amasser de l'argent; mais j'ai connu un vétéran de la finance qui savait et qui me confessait un peu avant sa mort que la grande ambition de sa vie avait été d'amasser de l'argent et que cette ambition avait été une faillite misérable.

Il y en a qui ont une ambition assez honorable mais qui laissent cette ambition tellement grossir et les contrôler qu'ils hésitent un peu à atteindre leur but, apaisant leur conscience avec le sophisme que la fin justifie les moyens.

L'ambition passe pour être le levier de presque tout progrès, cependant, si elle n'est pas contrôlée ni bridée elle peut aiguillonner les hommes vers des actes cruels égoïstes et méprisables.

Quelques personnes, beaucoup même, estiment qu'il est mieux de "régner en enfer que de servir au ciel."

Vivre sans ambition c'est être mort mentalement.

Mais un soin suprême doit être pris que notre ambition ne soit pas telle qu'elle nous tue moralement et spirituellement.

Julius Rosenwald déclare que la seule forme de plaisir qui ne rassasie jamais est le plaisir qui provient d'aider les autres à s'aider.

Les ambitions devraient être parentes de l'idéal.

Notre succès ou notre faillite dans la vie dépend largement de nos ambitions, et par conséquent de l'effort que nous donnons pour y atteindre.

Certaines gens s'imaginent qu'ils n'en ont pas véritablement l'ambition mais qu'ils en rêvent paresseusement.

L'ambition pour être l'honneur du nom doit être suivie d'un effort persistant, persévérant et fervent. Désirer simplement être quelque chose ou faire quelque chose sans lutter de sa tête et de ses mains pour être ce quelque chose ou pour faire ce quelque chose n'est pas être ambitieux.

Les vrais ambitieux sont ceux qui ne négligent pas de retourner toutes les pierres du chemin pour arriver à leur but.

Après avoir fait choix d'un but honorable et utile dans la vie, l'ambition peut devenir inappréciable pour nous aider à y atteindre.

Peu d'hommes en sont arrivés au suprême de leur carrière qui n'ont pas été des ambitieux effrénés.

Lincoln, avec toute son adorable modestie, était d'une ambition extrême: n'eût-il pas été ambitieux, eût-il été indifférent, qu'il n'eût jamais combattu et conquis la liberté pour les esclaves du sud.

La vie sans ambition serait aussi fade qu'un mets sans sel.

Nos ambitions réelles se localisent à l'endroit du coeur.

M. Herbert Kaufman dit: Faites votre charte avant de partir. Sachez ce que vous serez avant de partir pour y atteindre. En d'autres termes, soyez sûr que vous êtes correct et ensuite, allez de l'avant.

Soyez ambitieux, mais soyez-le sagement.

LA PRODUCTION DES POMMES EST MEILLEURE

M. Peter Reid, secrétaire de la Société Pomologique et Fruitière de la province de Québec, estime que la récolte des pommes dans le Québec, cette année, sera d'environ 100,000 barils, comparé à 75,000 l'année dernière. La qualité est excellente, spécialement les Fameuses, les MacIntosh, les Wealthy et les Duchess. Les prix sont aussi stables que l'année dernière.

L'exportation, cette année, sera limitée car il y aura juste assez de pommes pour le besoin de la population et il en sera ainsi tant que les pommiers qui ont été plantés pour remplacés ceux qui ont été détruits par le froid en 1917 n'auront pas atteint la force de production. La perte des arbres fruitiers a été assez considérable cette année vu que l'hiver rigoureux de 1919 a porté le coup de grâce aux arbres qui avaient été atteints en 1917 et qui ne commençaient qu'à revivre.

Les prix, cet automne, seront environ de $9 à $12 pour les No 1, ce qui rapportera de jolis bénéfices pour ceux qui ont la chance de faire une bonne récolte. Les pomologistes ont fondé une coopérative pour l'écoulement de leurs produits et M. J.-M. Reid, de Chateaugay, en a été nommé gérant avec bureaux au No 63 rue Williams. Les caisses ou boîtes porteront des étiquettes spéciales pour les No 1 et les autres seront estampées à l'encre, marquant la variété et la qualité.

Cette nouvelle coopérative marchera de front avec la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec qui existe depuis longtemps, de sorte que tous les districts provinciaux seront contrôlés. Cette méthode bénéficiera non seulement au producteur, mais facilitera le choix et écartera beaucoup d'ennuis au consommateur.

o

RECOLTE DE CAFE

La récolte du café pour l'exportation 1920 et 1921 est estimée à 2,750,000 sacs, dont 1,000,000 de sacs de l'Etat de Rio-de-Janeiro; 1,500,000 sacs de l'Etat de Minas Geraes; 250,000 sacs du Nord de Sao Paulo et du Sud de l'Etat de Spirito Santo. La récolte du café dans l'Etat de Parana s'élève à 9,000,000 de sacs et dans l'Etat de Bahia à 200,000 sacs.

Deux mille deux cent quatre-vingt-dix-neuf sacs de café ont été embarqués à destination de Marseille.

Le gouvernement s'occupe sérieusement de trouver les moyens de conjurer la crise du café, sur laquelle les journaux publient de longs articles.

o

M. TREFFLE ROBILLARD, PROPRIETAIRE DE L'HOTEL ABBOTSFORD

M. Trefflé Robillard s'est rendu acquéreur de l'hôtel Abbotsford, à Abbotsford (P.Q.) et les voyageurs et touristes apprendront cette nouvelle avec plaisir, sachant les qualités d'affabilité et de courtoisie du nouveau propriétaire. M. Trefflé Robillard nous dit qu'il entend faire de son établissement un endroit confortable où l'on aura plaisir à séjourner et où le logement et la nourriture seront l'objet d'un soin particulier. Voilà une information qui ne manquera pas de plaire à ceux qui sillonnent notre province.

o

LA RECOLTE DES OLIVES QUEEN SERA PROBABLEMENT LEGERE

Un préparateur d'olives espagnoles, en Espagne, faisant de grosses affaires, a avisé son correspondant de New-York que d'après ce qu'on dit la prochaine récolte ne sera pas forte. La récolte de Manzanillas sera petite, mais plus importante cependant que celle de Queens. Sur quelques propriétés il n'y a pas du tout de Queens et sur d'autres il y a un quart de la récolte habituelle. Mais cela ne s'entend que pour les districts favorisés car il est possible que la pourriture atteigne les fruits.

Dans de telles conditions, il est évident que des prix plus bas pour les petites quantités d'olives en stock ne sont pas probables, alors que chacun sait que les fruits de la prochaine récolte seront payés plus cher que jamais.

o

LES DIX COMMANDEMENTS DU COMMERCE CANADIEN

1. ACHETEZ LES PRODUITS CANADIENS. En agissant ainsi, vous développez le marché domestique, vous encouragez l'agrandissement des manufactures, vous procurez de l'emploi à de nouvelles populations et vous créez de plus grands et de meilleurs marchés pour tous les genres de produits de la ferme. La création de nouvelles manufactures, l'agrandissement des anciennes manufactures, une plus forte production, un plus grand nombre d'ouvriers, de meilleurs marchés pour nos produits agricoles signifient le progrès de la nation.

2. IMPORTEZ SEULEMENT LE NECESSAIRE, mais seulement s'il n'existe pas au Canada d'articles similaires ou des substituts. Avec l'argent canadien sujet à un escompte de 10 à 15 pour cent, l'échange avec les Etats-Unis coûte aux consommateurs canadiens entre $75,000,000 et $100,000,000 par année.

3. PRODUISEZ JUSQU'A LA LIMITE DANS LES CHAMPS ET LES MANUFACTURES. L'augmentation de la production signifie de nouvelles richesses et est essentielle au succès de tout effort en vue de réduire les importations et de développer le commerce d'exportation.

4. COOPEREZ, CONSERVEZ, SPECIALISEZ, FABRIQUEZ EN SERIES. Ce sont les moyens d'arriver au maximum de production de produits de haute qualité au minimum de prix.

5. DEVELOPPEZ DES MARCHES POUR L'EXPORTATION. Les commandes de l'étranger donnent de la stabilité aux affaires. Elles réduisent le coût de la pro-

duction, profitent aux consommateurs domestiques, procurent de l'ouvrage aux manufactures et aux ouvriers dans les temps de dépression, et corrigent les écarts du change en améliorant la balance commerciale.

6. *UTILISEZ LES SERVICES CANADIENS. Expediez par les services de transport canadiens, par les ports canadiens. Accordez votre patronage aux chemins de fer Canadiens, aux bateaux canadiens, et aux banques canadiennes. PLACEZ VOS ASSURANCES DANS LES COMPAGNIES CANADIENNES. Employez des architectes canadiens, des ingénieurs, des savants et autres experts canadiens. Passez vos vacances au Canada.*

7. TRANSFORMEZ LES MATIERES PREMIERES JUSQU'A LEUR DESTINATION FINALE au Canada. Des centaines de millions de dollars se trouvent perdus, chaque année, pour le Canada et particulièrement pour les ouvriers canadiens, par suite de l'exportation de matières brutes et de produits à demi-manufacturés.

8. RECOUREZ A LA SCIENCE POUR LA RECHERCHE ET LE DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES NATURELLES. Les recherches industrielles révèleront les sources de richesses nouvelles, amélioreront les procédés industriels et nous aideront à nous affranchir de notre recours à l'étranger pour le combustible, le fer et autres produits essentiels.

9. QUE LA QUALITE DEVIENNE LA MARQUE DISTINCTIVE DES PRODUITS CANADIENS. En échange de l'appui donné par le public au marché domestique, les manufacturiers canadiens devraient nous fournir des produits qui se comparent favorablement avec les marchandises importées, et les ouvriers canadiens devraient considérer la main-d'oeuvre soignée et le maximum de production comme but assigné à leur activité.

10. SOYEZ JUSTE A L'EGARD DU CAPITAL. On devrait encourager le placement au pays des capitaux canadiens et on devrait attirer le capital étranger pour activer l'expansion de l'industrie canadienne.

o

LE COMMERCE ALLEMAND EN ANGLETERRE

De l'*Exportateur Français*: Lucien Chassaigne.

En ces dernières années, l'Allemagne entrait en Angleterre pour 1 milliard d'objets en fer et acier, et pour 850 millions de machines.

Cette importance du commerce allemand du fer et de l'acier n'était pas basée sur des ressources supérieures aux nôtres, ni sur une habileté technique plus grande: elle était due aux tarifs réduits consentis par les Compagnies de transports, aux primes d'exportation consenties par les grands syndicats allemands, à l'appui officiel donné aux métallurgistes par le Gouvernement, au concours constant et efficace des banques. Au total, la valeur des exportations allemandes dans le monde pour l'industrie métallurgique, pouvait être estimée à près de 4 milliards. Elle fournissait le quart de la production universelle du fer brut.

M. Breigle, qui est en charge du département de quincaillerie de Caverhill & Learmont Co., Montréal, a quitté la ville pour une vacance de deux semaines.

o

QUELQUES QUESTIONS QU'IL SERAIT BON QUE VOUS VOUS POSIEZ EN MATIERE DE MEDITATION COMMERCIALE

1. Donnez-vous à vos clients ce *qu'ils* veulent, ou ce que *vous* croyez être le meilleur pour eux?
2. Avez-vous une manière concluante de déterminer ce que vos clients désirent réellement?
3. Chaque individu faisant partie de votre maison croit-il fermement qu'il fait un succès de votre commerce?
4. Placez-vous vos intérêts au-dessus de ceux de vos clients?
5. Cela vous a-t-il payé de vous servir de la réputation d'un produit de première qualité pour soutenir un article de second ordre?
6. Avez-vous trouvé le moyen de faire de chaque client un vendeur pour vos marchandises?

o

PREMIER ENVOI DE CHARBON A LA SUEDE

Un envoi de charbon a été fait récemment par la Canadian Collieries (Dunsmuir) Limited, s'élevant à 4,500 tonnes de la Colombie Anglaise en Suède. Confirmation de cet envoi a été donné par M. J.M. Savage, gérant de la compagnie qui dit qu'à l'heure présente les prix du charbon sur la côte du Pacifique sont plus bas que n'importe où au monde et que la rareté est si aigüe en Europe que les nations cherchent ailleurs à s'approvisionner et qu'il a reçu un bon nombre de demandes de renseignements à ce sujet.

o

LE NOUVEAU PNEU AMES HOLDEN

(*suite de la page* 50)

est une des mieux organisées qui soient et ce sont tous ces atouts qui contribuent à faire du nouveau pneu Ames Holden, dès son apparition sur le marché, un article d'une réputation enviable.

Actif et enthousiaste, M. A. Fleury a entrepris de faire connaître au commerce montréalais ce pneu appelé à de belles destinées, et il nous confie que sa tâche est aussi douce qu'agréable parce qu'il a derrière lui le soutien d'une grosse entreprise au passé industriel prodigieux et au capital abondant; que le produit qu'elle a mis entre ses mains est de premier ordre, ayant été fabriqué par des ouvriers experts dans cette branche et puis enfin parce qu'il y a un champ d'exploitation considérable dans cette ligne que l'automobilisme sans cesse croissant ne peut que développer considérablement.

LES PRODUITS NA-VAR-CO

Augmenteront vos profits

La peinture préparée à la Créosote est destinée à être la matière principale dans votre département de peintures. Elle est amplement annoncée et une large et immédiate demande est assurée.

LAURENTIENNE

La Peinture préparée à la Créosote

donne la meilleure protection à toute surface en bois, etc., soit contre la pluie, le soleil, le froid. Elle protège le bois ainsi que l'écorce protège l'arbre. Elle est donc un protecteur naturel du bois. C'est une peinture et non une teinture.

TEMOIGNAGES DE PREMIERE QUALITE.

J. T. DONALD & Co.
Chemical Engineers, Consulting Chemist, Etc.
Montréal, 24 juin, 1920.
National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

Nous avons examiné soigneusement l'échantillon de la peinture Laurentienne Créosote avec les résultats suivants:—

Les ingrédients qui composent cette peinture sont d'une qualité excellente. Le composé de l'huile de créosote est d'une telle proportion et caractère chimique qu'il donne des propriétés préservatives et rares à la peinture et rend à la surface beaucoup plus de protection que si vous appliquiez une peinture ordinaire.

A l'égard de l'épreuve du temps et des qualités durables, cette peinture a résisté à des conditions adverses d'une manière exceptionnellement satisfaisante. Les essais ont été poursuivis avec beaucoup d'attention pour une période de temps prolongé.

C'est notre opinion qu'avec des précautions ordinaires, votre peinture Laurentienne Créosote, comme l'échantillon que vous nous avez soumis, soutient votre prétention qu'elle est hautement satisfaisante comme une peinture préservative pour le bois.

Vos tout dévoués,
J. T. DONALD & Co.
(Signé) R. M. MacLean.

ALEX. McARTHUR & Co., LIMITED
MONTREAL.
23 juin, 1920.
National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

En référence à votre peinture Laurentian Creosote Mixed, vous devez vous rappeler que j'ai peinturé ma maison de campagne à Strathmore, Qué., il y a six ans avec le même produit que vous manufacturez maintenant.

Pendant ce temps la peinture et le bois ont été constamment observés. Je suis content de vous dire que les deux sont encore en conditions parfaites.

D'après mes appréciations je suis convaincu que la qualité et la durabilité de la peinture Laurentian Creosote Mixed sont supérieures à n'importe quel autre produit sur le marché.

Je n'hésite pas à recommander cette peinture à tous nos amis et clients.

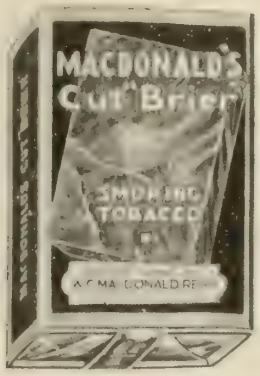
Bien à vous,
(Signé) J. M. G. LOCKERBY,
Alex. McArthur & Co., Limited.

Ecrivez pour avis à votre marchand. Il vous montrera comment vous pourrez obtenir des plus grands profits en vous servant des produits Na-Var-Co.

La Compagnie Nationale de Vernis du Canada Limitée

369 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

"Le Tabac qui a un coeur"



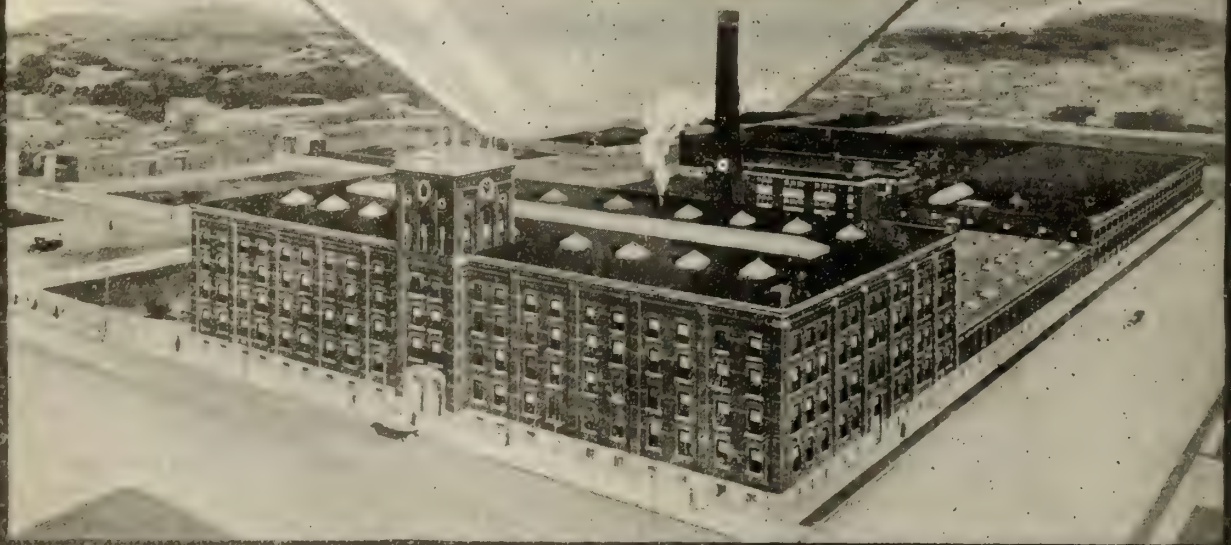
La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL



W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 4 septembre 1920.

ACTES DE VENTE.

Télesphore Bernier à Noel Paradis, lot 9-4 quartier Est. Prix $150. payés.
William Morris à Georges Vanier, partie lot 385 Lennoxville. Prix $200.—payés.
F. Brooks à François X. Couture, lot 600 quartier Est. Prix $850.—payés.
Boissé à Eugène Sévigny, lot 310 Orford. Prix $650.—payés.
Pierre Clément à Louis St-Laurent, lot 733-78 quartier Est. Prix $4,500; $1,500.—payés.
François Vallière à Théodore Desrochers, lot 23e rang 5 Ascot. Prix $900'.—payés.
Théodore Desrochers à Fortunat Godbout, lot 23e rang 5 Ascot. Prix $1,200.—payés.
Philippe Bégin à Trefflé Bégin, lot 16b-65 rang 9 Ascot. Prix $300. payés.
Les Héritiers de feu Louis A. Codère à Dame F. X. Eugène Codère, lot 199 quartier Centre. Prix $10,000.—payés.
Paul Dion à Octave Bibeau, lots 231 et 235 Orford. Prix $4,000; $1,000 payés. Lesdits $1,000 fournis par Antoine Fournier.
Francis Lapierre à Hormisdas Berthelette, lots 1038 et 1039 Orford. Prix 4,500.—payés.
Dame Napoléon Bergeron à Georges Messier, partie lots 374 et 403 Orford. Prix $2,600; $700 payés.
Héritiers Pamphile Biron à Napoléon Duford, partie lot 708 quartier Est. Prix $750.—payés.
Jean Dupont à Thomas Binette, partie lot 595 Orford. Prix payé.
Josephat Ledoux à Emery Fontaine, partie lot 334 Orford. Prix $175.—payés.
Samuel Echenberg à Joseph Labonté, lot 1444-229 quartier Sud. Prix $4,500; $1,500.—payés.
Dame Norbert Foucault à François Norbert Foucault, lot 341 Orford. Prix $550.—payés.
François Norbert Foucault à Joseph Antil, lot 341 Orford. Prix $2,000.—payés.
J. Salls à M. N. Valley, partie lot 42 quartier Nord. Prix $1.00 payé.

HYPOTHEQUES.

François X. Couture à Trefflé Nadeau, $850.—affectant lot 600 quartier Est.
Cléric Trudeau à L. P. Couture, $1,100.—affectant $1,100.—dus par Pierre Graillon sur le lot 1389 quartier Sud.
Fortunat Godbout à Thomas Pomerleau, 875.—affectant lot 23e rang 5 Ascot.
Charles Maillé à Dlles E. et E. Têtu, $3,000.—affectant lots 93a, 94a et 110a quartier Est.
O. Biron à William Bailey, $2,000.—affectant partie lot 497 quartier Est.

DECHARGES.

Dame C. G. Thompson à A. J. Genest et al., de l'hypothèque de $7,210.
L. Codère et al. à François J. Codère, de l'hypothèque affectant le lot 199 quartier Centre.
Dlles E. et E. Têtu à Charles Maillé, de l'hypothèque de $1,500.
Dame Norbert Foucault à F. N. Foucault, de l'hypothèque de $400.

AVIS DIVERS.

Avis d'association par Dame Joseph Chevalier et Omer Normandin, sous le nom de "O. Normandin & Compagnie".
Procuration F. J. Codère et al. à Louis Edouard Codère.
Procuration Marcel Codère à L. F. Codère et Charles Codère.
Déclaration de décès et transmission de succession de Pierre Sarrasin, affectant lots 6i et 7u rang 5 Ascot, avec certificat de paiement du Percepteur du Revenu provincial.
Renonciation par Dame Pierre Sarrasin à la succession de Pierre Sarrasin.
Transfert par La Banque Nationale à J. A. Leblanc, de $10,000.—dûs par F. J. Codère et al.
Transfert par J. A. Leblanc à L. F. Codère et Charles Codère de $10,000.—dûs par F. J. Codère et al.
Bail par W. R. Webster à J. B. Stirling de la maison portant le numéro 28 de la rue London.
Déclartion de décès et transmission de succession de Napoléon Bergeron, affectant lot 374 Orford.
Testament de Wm. James Taylor, par lequel il lègua ses propriétés à sa femme, Vina Taylor, avec déclaration de décès et certificat du Percepteur du Revenu provincial.
Bail par Sylvestre et Leblanc à Duncan's Limited, du magasin sur le lot 213 quartier Centre pour trois ans à dater du 1er mai 1920.
Transfert de Veuve Etienne Blanchard à Stella Blanchard, de $9,000.—dûs par Louis J. Lacombe.
Transfert par Dame A. Bernier à Arthur Maltais, de $575.—dûs par J. Jacques Robidoux.

o

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 31 août au 7 septembre.

Vente Arthur Bellemare à Wilfrid Pellerin.
Vente—Alfred Lesmerises à Honoré Dupont.
Vente—Dame Alex. Baptist à St-Maurice Lumber Co.
Vente—Joseph Vincent à J. E. Plante et A. Gagnon.
Vente Ulderic Desaulniers à Florida Milot.
Obligation—Albert Chateauneuf à Cléophas Gaillardetz.
Quittance—Joseph Rivard à Max. A. Philibert.
Quittance Percepteur du Revenu re succ. J.-Bte Poisson.
Quittance—J. F. Boulais et al., à J. Bourgeois et Dame J. B. Poisson.
Quittance—Le Séminaire des 3-Rivières à Art. Provencher.
Quittance—La Caisse Populaire 3-Rivières à Ernest Bornais.
Quittance—J. Félix St-Onge ès-qual, à Geo. Loranger.
Cession—Dme J.-Bte Poisson à J. A. Vézina.
Rétrocession—Elie Bellerive à Edouard Plante.
Transport—Dame Achille Michelin à Dame Jos. Lambert.
Transport—Dominique Pelletier ès-qual, à Le Placement National Ltée.
Donation—Euchariste Benoit à Edmond Benoit.
Partage—Jos. Bourgeois et Dame J.-Bte Poisson.
Vente—Philias Dubé à Sévère Boisvert.
Vente Onésime Frigon à Ovide et Edmour Beaubien.
Vente—R. A. Cooke à Oville J. Conya.
Vente—The Lanctôt Realty à Eugène et Avila Lesieur.
Vente—Laurentide Co. Ltd., à J. B. Hébert.
Vente—H. Marchand à Willie Rivard.
Vente—Frédéric Mongrain à Wilfrid Lambert.
Vente Jean Doucet à Agapit St-Pierre.
Quittance Jean Doucet à Agapit St-Pierre.
Quittance A. Brousard et D. Bélanger à Arthur Vincent.
Quittance Adolphe Boisvert à Thomas Simon.
Vente J. A. Jutras à P. V. Ayotte.
Quittance A. Ricard fils à H. Marchand.
Quittance H. A. Marchand à A. Marchand.
Quittance—R. S. Cooke à Oville J. Conya.
Quittance Dame Alp. Dureau à Horace Champoux.
Quittance La Caisse Pop. 3-Rivières à Phi. Levasseur.
Transport Adélard Normandin à Alphonse Gélinas.
Transport Tho. Deziel à Dame Adéline Deziel.
Transport Dame Polycarpe Lambert à Eucher Masse.
Transport I. E. Vaillancourt à Vve Jos. Langevin.
Déclaration sociale: Robillard et Magnan.
Déclaration sociale: —Jules Dumaine Enrg.
Déclaration sociale: The Domestic Products Co.
Donation Jos. Mélançon à Geo. Mélançon.
Echange Geo. Cloutier et Ernest Boisvert.
Garantie collatérale: Wm. Catto à Frs. Gélinas.
Dissolution de société:—La Cie de Sirop d'Amandes du Dr J. H. Leduc, M. D.
Transport Isidore Vaillancourt à Louis Lanthier.
Transport I. E. Vaillancourt à Vve Téles. Charbonneau.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE.

Dame Devilla Langlois vs Léopold Trottier, St-Tite—Séparation de corps.
Joseph Gloux vs Henri Parenteau, St-George de Champlain, $225.00.

Quebec Glove Leather Manufacture vs J. P. Lacombre, Shawinigan Falls, $195.80.
Dame Elmira Dumas vs Oscar Hébert, Cap de la Madeleine et M. P. Thibault, Pont St-Maurice, $204.09.

COUR DE CIRCUIT.

Chs. Ed. Girardin vs Omer Fortier, 3-Rivières, $35.00.
Ludger Rivard vs Jos. Vallières, 3-Rivières, $7.95.
Wilfrid St-Amour vs J. E. Matteau, Shawinigan Falls, $25.00.
H. Sauvageau vs Octave Milot, Cap de la Madeleine, $33.73.
Art. Guilbert vs Dame Phi. Désilets, 3-Rivières, $10.85.
Aug. Massicotte vs Joseph Dumont, 3-Rivières, $3.00.
J. B. Loranger vs Théo. Ricard, 3-Rivières, $36.84.
A. Charette vs Oscar Bergeron, 3-Rivières, $17.08.
A. Charette vs R. Gareeau, 3-Rivières, $15.84.
Zép. Marchand vs Oscar Guilbert, 3-Rivières, $36.05.
Louis Boisvert vs Jos. P. Massicotte, St-Prosper, $60.04.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 30 *août au* 4 *septembre* 1920.

Echange Corporation Episcopale de Nicolet à H. N. Biron, 1108, 1109 et 1110, Warwick.
Obligation—H. Nap. Biron à Corporation Episcopale de Nicolet, 1108, 1109 et 1110, Warwick, $3,300.
Vente—E. Nap. Biron à Omer Lupien, 1108, 1109 et 1110, Warwick, $8,000. $4,700 ac.
Obligation—Edouard Ayotte à Mme Nazarine Desharnais, 7, augmentation de Bulstrode, $1,200.
Donation—Charles Verville et uxor, à Alfred Verville, 100 et autres, St-Christophe.
Vente—Willie Xavier Vallière à Grégoire Hince, 1, 2, 429 et 430, St-Paul, $2,500. $2,000 ac.
Vente Paul Duchaine à J. E. Lavoie, 174, Bulstrode, $1,800. payées.
Mariage—Donat Labonté et Mlle Alida Labbé, communauté de biens.
Vente Alphonse Levasseur et al. à Henri Levasseur, 692 et autres, Warwick, $22,225. $2,000 ac.
Testament Alphonse Thibaudeau à Mme Parmélie Bussière, 37, Princeville.
Constitution de titre Aurèle Caron à Pierre Nadeau, p. 17, Princeville.
Vente Omer Fréchette à Nave Jeus Lemay, p. 227 et 2 p. 232, Princeville, 725.—payées.
Obligation Venant Rheault à John Roux, ½e. 3a et autres Stanfold, $6,000.
Obligation Alcide Laroche à Ernest et Alphonse Fortier, 6 et 7, Tingwick, $2,500.
Vente Désiré Pepin à Alphonse Filion, 196, p. 198 et p. 199, Ste-Hélène, $6,500. $2,300 ac.
Vente Cyprien Dupuis à Désiré Pepin, p. 364, St-Norbert, $1,200. $600 ac.
Mariage Emile Turcotte et Mlle Ida Houle, communauté de biens.
Obligation Jeffrey Deshaies à Walsh et Poisson, ½c. 202, Bulstrode, $537.20.

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

La saison des **HUITRES OUVERTES** est commencée

LA PECHE DES HUITRES EN COQUILLE S'OUVRE LE 1er OCTOBRE

LA SEMAINE PROCHAINE, A CAUSE DES QUATRE-TEMPS, LA DEMANDE DE POISSON SERA GENERALE

Nous avons toutes les espèces de poissons frais, aussi la morue verte et des harengs Labrador de la nouvelle récolte,

Saumon et Homards en conserve, Sardines etc.

N'ACHETEZ PAS AVANT D'AVOIR NOS PRIX OU LA VISITE DE NOTRE VOYAGEUR, VOUS Y GAGNEREZ.

D. HATTON COMPANY

MONTREAL

Renseignements de Québec

Mariage—Joseph Orphir Lapointe à Dlle Melda Bilodeau.
Tutelle—Wilbrod Rochette aux mineurs.
Déclaration—Antonio Rochette, 412 St-Sauveur.
Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. Wilbrod Rochette, 412 St-Sauveur.
Quittance—Joseph Blouin à succ. Wilbrod Rochette.
Quittance—P. I. Parent à Théop. Giroux.
Déclaration—P. E. Emile Bélanger à succ. Dme E. A. Lachance, 3123 St-Jean.
Quitt droits—P. du Rev. à succ. Dme Jane Campbell, 21-22-4-97 N.-D. de Québec.
Testament—François Lortie.
Déclaration—William Campbell à esqté Registrateur de Québec, 97-21-22-4-20 N.-D. de Québec.
Déclaration—Ulric Breton à Registrateur de Québec, 730-1121 St-Sauveur.
Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. François Lortie, 730-1121 St-Sauveur.
Testament—Dme Georgiana Marcoux à Vve François Lortie.
Déclaration—Ulric Breton à Registrateur, 730-1121 St-Sauveur.
Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. Dme Françoîs Lortie, 730-1121 St-Sauveur.
Obligation—Dme Rosanna Giroux à Wilfrid Chamberland, ½ 1006 St-Sauveur.
Testament—Dme Luay Harriett Walker Campbell.
Vente—Théophile Pageau à Fréderic Vézina, 3-5 rg Stoneham.
Obligation—Odina Renaud à Dlle Eugénie Caron, ½ ind. 214 St-Roch.
Quittance—Dme J. S. Murphy à Pierre Godbout.
Main-levée d'hyp.—Dme Vve J. M. Noel à l'Auditorium de Québec.
Quittance de rachat—Dlle Ida Roy a David Muhlstock.
Bail—Lorenzo Bédard à J. B. Morin, p. 21-6 N.-D. de Québec.
Vente—Alfred B. Martel à Adélard Tremblay, p. N. 654 St-Ambroise.
Quittance—Joseph Rochette à Prosper Milhomme.
Quittance—Louis Thomas Picard à Edouard Sanschagrin.
Quittance—Caisse Populaire Courville à Dme Didyme Côté.
Testament—Louis Sanfaçon.
Obligation—Alphonse Vachon à Georges et Laurent Thibault, 633 Beauport.
Obligation—Alphonse Breton à Camille Cordallaz et al. p. S. 4114 Montcalm.
Vente—Adélard Gagnon à Eugène Fallardeau, N. 202 St-Roch.
Obligation—David Leibling à F. H. Mahony, 1498 p. N. 1497-1 Jacques-Cartier.
Mariage—P. Omer Blouin à Dlle Laura Dorval.
Vente—Elz. Dion à Wilfrid Renaud, 509-112 St-Roch Nord.
Quittance—Dme Vve Z. Dion et al. à Elz. Dion.
Quittance—Sir William Price et al. à succ. Dme Vve Georges Scott.
Testament—Jane Maria Price.
Mariage—Emile Pouliot à Dlle Yvonne Guay.
Obligation—Joseph Côté à Jacques Vésina, 509-351 St-Roch Nord.
Quittance—Dme S. P. Grogan à Dlle M. J. Armaly.
Mariage—Jules Lapointe à Dlle Eugénie Michel.
Obligation—Arthur Audet à Alph. Breton, 508-218 St-Roch Nord, 717 St-Roch 148-4-147-44 N.-D. de Québec.
Mariage—Guilbert Boucher à Dlle Bernadette Racette.
Testament—Dme Elizabeth Green, Vve Archibald Nicoll.
Déclaration—James H. Nicoll, 3755 p. O. 16-24 p. 20 p. N. 1723 St-Jean.
Quittance—Perc. du Rev. à succ. Dme Arch. Nicoll Green, 3755 p. O. 16-24 p. 20, p. N. 1723 St-Jean.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclarations de sociétés.

Le Club d'Automobiles de Lotbinière, Incorporé, Fortierville — A. Lafond, Auguste Demers, H. Paris, A. Castonguay, Alp. Laquerre, Geo. Bernard, Isidore St-Onge, Adélard Bernard, Johnny Lacroix, O. Charland, O. Mailhot, Francis Vaillancourt, Joseph Charland, O. Badeau.

Grenier et Bertrand, Enrg., confection des chemins, Landrienne — Léon Bertrand, Josepr Grenier.

Brittania Ice Cream Parlor, confiseurs et marchands de fruits, Québec — Thomas Adamakis, G. Andreano Poulos, Geo. Trakas.

Les Fantaisies Modernes, marchands de lingeries, Québec — Marie Anne Huot.

Le Luxe, modistes, Québec — Romain McKenzie.

E. Chalifour Enrg., marchands à commission, Québec — Marie-Louise Blanche Côté.

La Société de Placements, Deschaillons — A. Z. Carette, M. J. Olivier, N. P.

Tip Top Tailors Reg'd, tailleurs, Québec — D. Drumbilman, président.

Royal Hotel Enrg., restaurateurs, Québec — Eugène Pouliot.

Garage St-Valier, Québec — Thomas Roy, Rodolphe Tremblay.

Henchey's House, d'ouvrage d'appartements, Québec — De Ths Lemieux.

Dissolutions de sociétés.

Brittania Ice Cream Parlor, Québec — Dorothy P. Trakos, Ths Adamakis.

General Automobile Supply, Québec — Edmond Poulin,

JUGEMENTS

Hon. Juge G. F. Gibsone.

Corbeau vs Cliche, jugement en faveur du demandeur pour $310.80 intérêts et dépens.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

Dame Marie-Louise Cardin vs Joseph Roberge. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Victoire (Victoriaville), à 10 heures de d'avant-midi et à la porte d el'église de St-Albert de Warwick, à midi, le 15 septembre 1920.

BEAUCE

Xavier VaiEancourt vs Joseph Boucher. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Prosper, le 5 octobre 1920, à 10 heures du matin.

J. L. Omer Côté vs Théodore Pouliot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Honoré de Shenley, le 7 octobre 1920, à 10 heures du matin.

GASPE

Catherine Quinn vs Henry Quinn. Vente à la porte de l'égliise paroissiale presbytérienne d'Escuminac, le 16 septembre 1920, à 9 heures du matin.

The Leboutillier Bros. Company Limited vs Edmond Delarosbille. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Paspébiac, le 23 septembre 1920, à 10 heures du matin.

IBERVILLE

Louis Gervais vs la Compagnie Bonneville et Gagnon. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Rémi, le 14 septembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

The Sun Trust Company Limited vs La Compagnie de l'Edifice Dandurand Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 17 septembre 1920 à 10 heures du matin.

La Cité de Montréal vs J. A. H. Hébert. Vente au bureau du shérif de Montréal le 16 septembre 1920 à 1 heure de l'après-midi.

Oliva Prairie vs L. E. Lortie. Vente au bureau du shérif de Montréal le 16 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Cité de Westmount vs William alias Willie, Cecil Christmas. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 16 septembre 1920 à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs Joseph-Edouard Tremblay. Vente au bureau du shérif de Montréal le 8 octobre 1920, à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs The K. & R. Realty Company Limited. Vente au bureau du shérif de Montréal le 7 octobre 1920 à 10 heures du matin.

SAINT-HYACINTHE

Joseph Martel vs Jacques Lévesque. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Théodore d'Acton le 14 septembre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

TROIS-RIVIERE

Honoré Demers vs Alph. Desjardins. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Paul de Grand'Mère, en la ville de Grand'Mère, le 15 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le marché de la quincaillerie à Montréal est très tranquille cette semaine, à l'exception de quelques rares changements, principalement dans les huiles. La gazoline a augmenté de 2 cents par gallon cette semaine. Les huiles lubrifiantes sont de 1 à 2 cents plus chères par gallon et la graisse a augmenté d'environ 2 cents par livre. Les faux pour l'année prochaine seront plus chères. Il y a eu dernièrement une augmentation dans le prix des papiers à toiture et à construction. Les ustensiles en fer blanc et en émail sont également plus chers. Le papier à construction va coûter davantage. Il y a également une augmentation de 55 pour cent sur les chaînes en acier et de 35 pour cent sur celles en bronze. Les semelles de cuir ont diminué de vingt pour cent. Il y a rareté dans les petites dimensions pour les clous. Le marché est plutôt calme, mais les prévisions pour le commerce d'automne sont très bonnes dans la plupart des lignes. Les ventes de toitures à Montréal, pour cette saison, sont de vingt pour cent plus importantes qu'elles ne l'étaient pour la saison correspondante de l'année dernière. Le manque de fer et d'acier se fait sentir de plus en plus dans le commerce de quincaillerie.

La grève des ouvriers des aciéries a eu pour conséquence une certaine paralysie du commerce de fer et de l'acier. Elle a également été cause que pour la première fois des rebuts ont été expédiés du Canada en Angleterre. Cela pourra devenir un bienfait pour les marchands de rebut de même que pour le Canada.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No16	7.20
Broche de coutellerie—	
No 9	7.05
No 10	7.15
No 11	7.20
No 12	7.30
No 13	7.40
No 13½	7.45
No 14	7.60
No 15	7.75
No 16	7.90
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	7.10
No 13	7.20
No 13½	7.30
No 14	7.35
No 15	7.50
No 16	7.70

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.00	
Acier à machinerie, fini fer	5.05	
Fer de Norvège	13.50	15.00
Acier à ressort	5.50	
Acier à pneus	5.20	
Acier à bandes	5.00	
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½	
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.65	
Fer raffiné, les 100 lbs	5.65	

TOLES

Tôle noire en feuilles:	Les 100 lbs
Calibre 10	10.95
Calibre 12	11.00
Calibre 14	11.05
Calibre 16	11.15
Calibre 18-20	11.20
Calibre 22-24	11.25
Calibre 26	11.30
Calibre 28	11.45
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	13.00
Calibre 28	12.60
Calibre 26	11.25
Calibres 22 et 24	12.05
Calibre 20	12.05
Calibre 18	12.0
Calibre 16	10.7
Tôle anglaise:	
Calibre 28	13.00 13.5
Calibre 26	12.75 13.2
Calibre 24	12.15 12.6
Calibre 22	11.80 12.3
Calibres 18 et 20	11.35 11.8

Note:—Charge extra de 25 à 3 les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½	0.0
Cuivre jaune	0.09	0.1
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.0
Retailles de zinc	....	0.0
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	21.00	25.
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Acier	Noir	Galvanisé
	les cent pied	
⅛ pouce	$6.50	$8.5
¼ —	5.31	7.4
⅜ —	5.31	7.4
½ —	7.10	8.6
¾ —	8.80	10.8
1 —	13.01	16.0
1¼ —	17.60	21.7
1½ —	21.04	25.9
2 —	28.31	34.9
2½ —	44.75	55.2
3 —	58.52	72.2
3½ —	74.06	90.6
4 —	87.75	107.3
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.0
⅜ —	5.91	8.0
½ —	7.95	9.4
¾ —	9.95	12.0
1 —	14.71	17.7
1¼ —	19.90	24.0
1½ —	23.79	28.7
2 —	32.01	38.6

PEINTURE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le seul changement dans le marché de la peinture cette semaine est une légère réduction du prix de l'huile de lin qui atteint 5 cents par gallon. Cette réduction affectera principalement les envois futurs. Les prévisions pour le commerce d'automne sont très bonnes. Les emplois du vernis vont toujours en augmentant. Les prix en général se maintiennent fermes avec très peu de changement.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	2.60

Emballage en sus

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	1.80	1.85
3 à 4 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	1.82½	1.87½
3 à 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

MASTIC

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs	40-45
Peau, sacs de 112 lbs	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.35
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall	6.25	7.40
Orange pur, gall	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13¼
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85

35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:
Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	2.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Récipients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jamieson's Copaline		4.25
P. and L. No. 61		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5.62
Ramsay's Universal		3.45
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.12½
Crown Diamond Floor		4.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite		4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

Plomb (Rouge sec):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

me Marg. Brunet, veuve de Vincent Plante vs Wilfrid L. Vidal, Montréal.
ert Bilodeau vs Can. Fairbanks Morse Co., $450.
I. L. H. & P. Co. vs Daisy Jacobs, veuve de John Comeau, $60.
A. Gignac vs Alfred Roy, Montréal, $150.
est Hill Land Co. Ltd. vs Arthur K. Kempton, Montréal, $240.
le Litho & Print Co. vs G. A. Lewis Co. Ltd, Montréal, $118.
seph Victor Longeom vs Elphège Bélair, Wm. Schmidt, (St. Louis Grain & Feed Co.) Montréal, $503.
val Bank of Canada vs Dame Agnès Beauchamp et vir, Québec, $1,285.
rris Abattoirs Co. Ltd, vs A. Juteau, Ste-Agathe des Monts, $245.
Kotofsky vs Bernard Cutler, Isaac Miller, (Cutler & Co.), Montréal, $360.
amsons Auto Service vs B. P. Fitzpatrick, Montréal, $166.
moges & Cie vs E. Ladouceur, Montréal $262.
me Hortense Gervais, femme d'Arthur Sabourin, M.D., vs L. Longtin, St-Jean, $397.
rold B. Mussen vs D. Stuart MacLeod, Vancouver, C. B., $105.
niel Donnelly vs B. McLaughlin, Montréal, $125.
tonio Desalvo vs Mtl Tramways Co., Montréal, $155.
me Emélie Tranchemontagne, veuve de G. H. Gauvreau vs Arthur Ecrement, N.P., Montréal, $11,193.
ust & Loan Co. of Can. vs J. A. Descarries et J. A. Descarries, opp., Montréal.
dney P. Howard vs John Findlay, Montréal.
masse Marsolais vs Church Ross & Co., Ltd, Montréal, $350.
cien Martin vs Joseph Morin, Valleyfield, $144.
ahn Bros. vs Peter Girard, Montréal, $160.
G. Valiquette Ltée vs G. Turgeon, Montréal, $223.
ert Bruneau vs Southam Press, Montréal, $1,374.
enri O. Viau vs Benj. Rousse, Montréal, $156.
cifique Guilmette vs Chs H. Charlebois, Montréal, $275.
man Harris vs Joseph Harris, Montréal, $270.
lfred Martin vs Cunningham & Wells Ltd, Montréal, $2,500.
vier Gagné vs E. Bélair, Montréal, $267.
llie Ivery vs Jack Bourdon, Montréal.
nche Plouffe vs Oscar Vanier, Montréal, $200.
ulter Waugh Ltd vs J. Alph. Lapointe, Rivière du Loup, $142.
vd Calixte Ovide Baribeault vs Cie de Prêt Mutuelle Ltée, Montréal, $2,091.
Dame Vve MarieLaure vs Damase A. Lafortune, Montréal, $140.
Albertine Marcil Merchants Bank of Can. vs D. Labelle, Montréal, $232.
B. Desrochers vs Max. P. Bélec, Wiilfrid Quenneville, Montréal.
Armand Villeneuve vs Joseph Archambault, Montréal, $200.
Leglius A. Gagnier, M.D. vs Ontario Motor Service, Montréal, $299.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

J. P. Lemieux vs Jos. Robidoux, $27.
A. Vincent vs Damien Lavigueur, $23.
J. R. Denis & Frère vs Eug. Decosse, $22.
Z. Rainer vs Ship & Co. $65.
Casgrain & Charbonneau Ltée vs J. C. Mackay, $34
I. Aronovitch & Co. vs H. Prudhomme, $61.
A. Bergeron vs D. Michaud, $12.
T. Paquette vs Thos. Cutler, Verdun, $10.
J. A. Couture vs T. Cocks, Verdun, $25.
Cohen Ltd vs Agathe Augé, Siccard, $14.
Cohen Ltd vs Fred alias H. alias P. Doody, $35.
M. L. H. & P. Co. vs S. Leznoff, $10.
M. L. H. & P. Co. vs Robert Curtiss, $22.
British Canadian Ins. Co. vs Max P. Bélec, $81.
M. L. H. & P. Co. vs Vve E. Cameron, St-Lambert, $20.
O. Riel vs Wm. A. Dart, St-Lambert, $26.
Institut Médical Lord vs Jos. Dion, Longueuil, $23.
C. Lussier vs Nap. Turcotte, Chicoutimi, $65.
C. Lussier vs François Patin, Normandin, $65.
H. J. Jones et al vs J. A. R. Turcotte, $39.
C. Vermette vs Lucien Gosselin, $64.
P. A. Desgroseilliers vs F. Lespérance, $30.
M. Vaillancourt vs J. A. Vaillancourt, $59.
St. Louis Grain & Feed Co. vs Owen Shannon, $30.
A. Wolgensinger vs Thos. Craig, $73.
C. Vermette vs Damase Dumesnil, $45.
C. Vermette vs Roch Plante, $21.
Mme L. Malo vs Jos. Proulx, $33.
S. Nolette vs Wilbrod Lefebvre, $74.
Mlle S. Renaud vs Esdras Martel, $12.
Mlle S. Renaud vs Art. Bouchard, $37.
Mme L. Vallière et vir et al vs Philip Taffert, $13.
Art. Gagnon ès-qual vs B. R. Florman, $25.
O. Dubois vs Roméo Guindon, $20.
W. Daoust vs Alf. H. Lavoie, $10.
J. Ennis vs W. H. Fisher, $20.
A. Bouchard vs Jean Tardif, $21.
D. Séguin vs F. X. Boisvert, $43.

EXECUTIONS EN COUR DE CIRCUIT

H. Desmarais vs O. Champagne, $26.
L. Desbiens vs J. W. Chappel, $39.
E. Lafontaine vs Jos. Turcot, $106.
G. Godbout vs Alf. Auger, $71.
J. A. Lecomte vs W. Alarie, $19.
Kastner & Kastner vs G. Renaud, $13.
Kastner & Kastner vs A. Lavoie, $15.
Kastner & Kastner vs W. Désormeaux, $14.
G. A. Joanners vs H. Delorimier, $49.
J. Robert vs O. Boulay, $12.
Brantford Computing Co. vs L. Laforce, $63.
J. A. Mousseau vs J. Vallée, $88.
J H. E. Pellerin vs J. R. Chamberland, $75.
T. Ladouceur vs Jos. Delisle, $64.
G. Hamel vs Alb. Fortin, $17.
Kastner & Kastner vs H. Warlard, $7.
C. W. Lindsay Ltd vs E. Basané, $26.
C. W. Lindsay Ltd vs Mme E. Bergeron et al. $5.
O. Steinman vs O. Robidoux, $18.
S. L. Routtenberg vs Jos. Gauthier, $61.
E. Katz vs Max Cohen, $9.
M. London vs James Mure jr., $14.
D. Martel et al, esq. et uxor. Arth. Laudei, $87.
P. E. Layton et al, vs John Lester, $104.
P. E. Layton et al vs G. S. Proudfoot, $41.
E. Provost vs C. Mougeon, $100.
Royal George Grocery Co. vs E. H. Dodd, $68.
A. Desroches vs Dagenais & Cie, $12.
J. A. Ferguson vs A. Julien, $9.
Outremont Grocery vs W. P. Scott, $27.
O. A. Ethier vs Séraphin Caron, $8.
N. Sirois vs Jules Delice, $20.
M. Kolber vs Geo. Godin, $45.
J. B. Desbois vs Ching Sing, $19.
F. Bélair vs Théo. Latour, $9.
M. Chassagne vs Mlle G. C. Thibault, $9.
A. Vezeau vs Alt. Lavigne, $18.
Z. Brunet vs O. Desrosiers, $47.
W. S. Clossky vs A. Carle, $25.
St. Denins Coal & Cartage Co. vs V. A. Tassé, $59.
A. Beausoleil vs W. Bélanger, $7.
H. Tucker vs J. Heaney, $25.
J. David vs E. Vuchestrag, $39.
Z. Ratneo vs Mme B. Davis, $88.
Jos. Perlman Bros. vs Frank Gouin, $73.
Jos. Perlman Bros. vs Dick Price, $89.

VENTES PAR HUISSIER

S. C. No 1577 — J. Cusson vs A. Roy, 11 septembre, à 2 p.m. 1684 de Normanville. — J. O. Dorion.
C. C. No 8463. — P. E. Layton et al vs G L. Proudfoot, 11 septembre, à 2 p.m., 361 St-Antoine. — G. A. Lafontaine.

UNE SESSION de la Cour du Banc du Roi ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la Cité de Montréal, le vendredi, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elle y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif
L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 Août 1920.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le manque de bras sur les fermes à cette grosse saison de récolte se fait fortement sentir sur le marché des provisions cette semaine. Le boeuf est très rare, les travaux de laiterie semblent être paralysés, ce qui occasionne une augmentation du beurre cette semaine. La rareté des oeufs ne s'améliore pas et on paye toujours des prix plus élevés. Les cours de toutes les viandes sont toujours très soutenus. L'approvisionnement de poissons des lacs sur le marché est meilleur qu'il y a quelque temps.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37¼
Longes (trimées)	....	0.45¼
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.22	0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	52.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule		49.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.56
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	.... 0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.48
14-20 livres	....	0.48
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.26

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus	0.60	0.68

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.08	0.09
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.50
Saumon de Gaspé	....	0.45
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	0.20	0.22
Truite	0.23	0.25
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

rue, gros baril, 200 lbs.	....	15.00
rue, No 1, medium, brl le 200 lbs.	....	14.00
rue No 2, brl de 30 lbs	....	12.00
llock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.00
rue, sans arêtes, (boîses de 30 lbs), la lb.	....	0.20
rue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
rue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
rue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
rue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
rue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
areng saur, la boîte.	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le sucre a commencé à baisser, mais s marchands semblent être loin d'être tisfaits de la diminution accordée. La rine également a subi une première sse et on compte qu'elle ne s'arrêta pas là. Le marché des légumes toujours bien approvisionné avec produits locaux à meilleur marché. fruits secs et les noix seront plus ers cet automne. Les nouveaux fruits boîtes sont cotés un peu meilleur arché.

Les boules à mites sont en hausse 9 cents la livre et valent 21 cents livre. Le bicarbonate de soude a gmenté de 50 cents et est coté $5.00 baril de 112 lbs. Les becs de lampe nt également en hausse; les becs D valaient $3.00 sont aujourd'hui cotés $3.15; les B qui valaient $1.35, sont és $1.50; les A et les O qui étaient tés $1.15 valent $1.25. La résine a ssé de 1½ cents à 2 cents suivant qualité.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

hars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.		14.25
lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.		14.45
ts lots, le baril (2) sacs de ute, 98 lbs.		14.95
rine de blé d'hiver (baril).	13.20	13.25

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

oin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....	
Bon, No 2	29.00	30.00
Bon, No 3	27.00	28.00
Paille	.....	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.16	1.17
No 3 C.W.	1.13	1.14
Extra Feed	....	1.14
No 1 Feed	1.07	1.08
No 2 Feed	1.06	1.07

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.60

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	21.00	22.00
Acadia, extra granulé	21.00	22.00
St. Lawrence, extra gran.	21.00	22.00
Canada, extra granulé	21.00	22.00
Dominion Cristal, gran.	21.00	22.00
Glacé, barils	21.20	22.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	21.50	22.50
Glacé, (boîtes de 50 lb.)	21.40	22.40
Glacé, 1 livre	.....	.....
Jaune No 1	20.60	21.60
Jaune No 2 or	20.50	21.50
Jaune No 3	20.40	21.40
Jaune No 4	20.20	21.20
En poudre, barils	21.00	22.00
En poudre, 50s	21.30	22.30
En poudre, 25s	21.50	22.50
Cubes et dés, 100 lbs	21.70	22.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	20.80	21.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	22.00	23.00
Cubes, paq. de 2 lbs	23.50	24.50
En morceaux Paris, barils	21.60	22.60
En morceaux 100 lbs	21.60	22.60
En morc. btes de 50 lbs	21.80	22.80
En morc. btes de 25 lbs	22.00	23.00
En morc. cartons 5 lbs	22.75	23.75
En morc., cartons 2 lbs	23.50	24.50
Crystal Diamond, barils	21.60	22.60
Crystal Dia. btes 100 lbs	21.70	22.70
" " btes 50 lbs	21.80	22.80
" " btes 25 lbs	22.00	23.00
" " caisses de 20 cartons	22.75	23.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres	0.10
½ barils	0.10½
Kegs	0.11¾
Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.75
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50
Mélasses des Barbades:—	

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—	
Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	6.00

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz.,	3.50, 3.65, 3.50, 4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse	7.30
Blé à porridge, 20s, caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé)	0.13½
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.12½
Fleur tapioca	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.		3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.		6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.		3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.		6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.		3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.		6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.		1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges.	....	2.00
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1.	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s,. douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5[illegible]	4.75

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
Rangoon "B".	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin.	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed).	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl).	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon (nouvelle récolte)

Choix	0.85
Pearls Picking	0.90
Meilleures variétés	1.00

Javas—

Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE ET LE CACAO

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.50	0.51
Jamaique.	0.46	0.48
Bogota.	0.49	0.51
Mocha (genre).	0.50	0.52
Santos, Bourbon.	0.47	0.49
Santos.	0.47	0.48

Cacao—	La-douz.	
Boîtes, 1 lb.		5.80
Boîtes, ½ lb.		3.00
Boîtes, ¼ lb.		1.60
Petite taille.		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main.	5.00	5.25
Japonaises.	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité.	0.10	0.12
Lima, Californie.	....	0.20

Pois—

Blanc, le minot.	....	5.00
Bleus, le minot.	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.).	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés	54.25	
Short, wagons mélangés	61.25	
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80	

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal.	66.00
f.o.b. Fort William.	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce.	....	5.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	....	0.18
Peaux de taureau, la lb.	....	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	....	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.28
Laine lavée, la lb.	....	0.30
Laine non lavée.	....	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb. 0.21

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs)		12.00
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		3.50
Concombres, manne.		6.00
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse		....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple		....
Chou (Montréal) caisse.		6.50
Carottes (sac).		1.75
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue (Boston), caisse.		5.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe.		0.60
Champignons, lb.		1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac.		8.00
Oignons rouge, 75 lbs		....
Oignons Texas, caisse.		3.00
Oignons espagnols, caisse		....
Salsifis, douz.		0.50
Persil (canadien).		0.75
Piments verts, douz.		0.50
Panais, sac.		1.75
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.	1.50	1.60
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart.	$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50	3.75
Radis américains, douz.		0.75
Epinards, baril.		6.00
Navets, (Québec) sac.		2.50
Navets (Montréal),		2.00
Tomates, serre, lb.		0.40
Laitue, Floride (manne).		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.).		0.75
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)		10.00

LES FRUITS

Pommes—

Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.	....	....
Spies.	....	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon.	....	0.60
Raisin, Emperor, keg.	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96.	....	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96.	....	6.00
Citrons, Messine.	....	8.00
Poires, Calif.	....	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80).	....	....
Oranges, Cal., Valencia..	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	8.00
Oranges, Floride, caisse.	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy.	....	0.40
" de choix.	....	0.34
Abricots, slabs.	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.19
Pêches (fancy).	0.28	0.30
Poires de choix.	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix.	....	0.26
Ex. fancy.	....	0.30
Limon.	....	0.45
Citron.	....	0.68

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Demande pour la Qualité

Notre vaste publicité crée une demande pour le sel que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises entretient la demande. La force, la pureté et la qualité caractérisent —

LE SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

LE SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — vendu en cartons.)

LE SEL DE LAITERIE WINDSOR

LE SEL A FROMAGE WINDSOR

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous recevra notre plus sérieuse attention.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

(2)

ires (mélangées et ranchées) doz.		3.25
Raisin :		
vrac, boîtes de 25 lbs., a lb.	0.18	0.23
seatels, 2 couronnes.		0.23
" 1 couronne.		0.25
" 3 couronnes.		0.24
" 4 couronnes.	0.19½	0.20
ns pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
inthes, (loose)		0.19
rinthes grecs, 16 onces.		0.24
epiné, fancy.		
15 onces.	0.26	0.27
ttes, Excelsior (36-10 15 onces.		0.25
rcies, boîtes le 12 lbs.		3.25
paquets seulement.	0.19	0.20
" Dromadaire (36 0 onces)		0.19
paquets seulement, Excelsior.		0.20
nes (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.		0.40
nes, 2½s, la lb.		0.45
" 2½s, la lb.		0.48
" 2¾s, la lb.		0.50
nes blanches (70 boîtes 4 onces)		5.40
nes espagnoles (pour ire) 28 boîtes de 1 lb chaoune.		0.12
meaux (boîtes de 25 lbs) :		
0-30s.		0.33
0-40s.		0.30
0-50s.		0.27
0-60s.		0.23
0-70s.		0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)		0.20
80-90s.		0.19
90-100s.		0.17½
100-120s.	0.16	0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24	0.26
Amandes (écalées).		0.60
Amandes (Jordan)		0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)		0.28
Chataignes (canadiennes)		0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone.	0.25	0.26
Noix Hickory grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.		0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo.		0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles.	0.24	0.25
Ecalées No 1.	0.16½	0.18
Ecalées No 2.		0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies.	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.		0.60
Pecans, écalées.	1.60	1.70
Noix (Grenoble).	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)		0.28
Noix (écalées).		0.60
Noix (Chili).		0.35

LES EPICES

Allspice.		0.28
Cassia.	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.		0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne.		0.20
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.		0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique).		0.31
Macis.		1.00
Epices mélangées.	0.30	0.33
Muscade, entières.	0.60	0.70
Muscade, moulue.		0.65
Poivre noir.	0.38	0.40
Poivre blanc.		0.50
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.28	0.30
Paprika.		0.90
Turmeric.	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac.		2.00
Carvi (carraway) holl nominal.	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac.	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal).	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux.	0.31	0.33
Clous ronds, entiers.	0.18	0.20

Téléphone Bell

J. E. VILLENEUVE

HOTEL UNION

Agent de la Dominion Rubber
Agent des machines "International"
Entrepreneur de pompes funèbres
Garage d'automobiles

STE-JUSTINE DE NEWTON,

COMTE DE VAUDREUIL.

Téléphone 101

D. BELAIR ET FILS

PLOMBIERS

Posage de Système à Eau Chaude,
Couvreurs, Electriciens,
Tuyau de Grès et d'Egouts.

POINTE CLAIRE, QUE.

Téléphone Main 79

Madame C. LEGAULT

RELIANCE HOTEL

BEACONSFIELD, P. Q.

Téléphone 377W

JOS. DESJARDINS

BOUCHER et MARCHAND de GLACE

30 St-Joseph, - - - DORVAL.

Tél, Bell 675

NEW WINDSOR HOTEL

NAP. DESROSIERS, Propriétaire.

Licencié pour Bières, Vins et Cidres.
Grande Salle à Manger.
Cigares importés et domestiques.

368 à 392 Rue St-Joseph, LACHINE, P. Q.

Tél. Bell 95

DESCARY, Limitée

MARCHANDS GENERAUX

Epiceries de Choix.
Ferronneries, Huiles et Peintures, Chaussures et Marchandises sèches.

Maison fondée en 1887. Incorporée en 1919.

DORVAL, QUE.

Tél. Vict. 2440

C. E. BEAUSOLEIL

Marchand de Beurre, Lait, Crême Douce premier choix,
Epicerie bon marché pour du comptant.

369 Rue Centre, - - MONTREAL.

PTE ST-CHARLES.

Tél. Bell No 2

Mde E. RENAUD

MAGASIN GENERAL

NAPIERVILLE, P. Q.

A. MELOCHE

EPICIER

Beurre, Fromage, Oeufs, Etc.

STE-GENEVIEVE.

Téléphone 96

HOTEL POINTE CLAIRE

L. LANTHIER, Prop.
Bières et Vins, Cigares, Tabac.
Chambres et Pension.

POINTE CLAIRE, QUE.

Téléphone Bell 14

HOTEL KING EDWARD

OVILA MORIN, Propriétaire.

Chambres et pension de première classe.
Repas à toute heure.

NAPIERVILLE, P. Q.

HOTEL WINDSOR

PRATT & HEBERT, Propriétaires.

ST-REMI, - Comté Napierville, P. Q.

A VENDRE

Propriété avec stock dans de bonnes conditions

HONORE CUILLIERIER

MARCHAND GENERAL

STE-JUSTINE STATION, - - Comté Vaudreuil

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8553.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

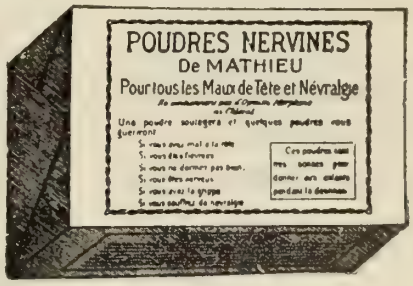
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)

MONTREAL



L'EFFICACITE EST APPARENTE

Le sirop de Goudron de Mathieu et les Poudres Nervines de Mathieu sont deux produits excellents. Les anciens clients connaissent leur efficacité réelle et les nouveaux clients ne tarderont pas à l'apprécier — ce qui signifie un profit pour vous.

Notre sirop de goudron est bon pour les rhumes et pour toutes les affections similaires et les Poudres Nervines sont un grand remède pour la névralgie, la grippe, les maux de tête, etc.

Donnez votre commande aujourd'hui.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU,

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 266

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

QUEBEC

EXPOSITION PROVINCIALE

Le plus grand événement annuel de la Province

Du 2 au 11 septembre 1920

Marchands! Industriels!

Vous voulez vendre vos produits? Faites les connaître en les exposant à un endroit où ils seront vus et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, Président. J. A. COLLIER, Trésorier. GEORGES MORISSET, Secr.-Général.

Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.

MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

La Construction

BEDFORD

Succursale de la Banque Molson. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Charpente: Latour et Dupré, St-Jean, P. Q. Toiture, électricité, plomberie et chauffage: M. Bail, Bedford. La plupart des matériaux achetés.

CAP DE LA MADELEINE

Six navires marchands en acier, $10,000,000. Propriétaire: Gouvernement du Dominion, Ministère de la Marine. Entrepreneur général: Tidewater Shipbuildig Co. Lted., Cap de la Madeleine.

Réparations à résidence, $500. Propriétaire et entrepreneur général: A. Brousseau, Route Nationale, Pont St-Maurice.

Cuisine, $1,000. — Propriétaire : Paul Pelletier.

Entrepôt, $1,000. Propriétaire : Jean-Baptiste Boisvert.

CHATEAU RICHER

Boulangerie et 5 résidences, détruites par l'incendie. Pertes $12,000. Les bâtiments détruits sont les suivants: boulangerie de M. Avila Marquis, résidences de M. Ovide Bilodeau, Mme Vve L. H. Gravel, M. Henri Gravel, M. Antoine St-Pierre, M. Léonidas Gagnon.

CHICOUTIMI

Usine de filtration, $100,000. Propriétaire: Conseil municipal. Greffier, O. Tremblay. Ingénieur: Jean A. Claveau.

COTEAU STATION

2 résidences .Propriétaire: Grand Trunk Ry. Architecte: G. C. McCue, bureaux de Grand-Tronc, Ottawa. Entrepreneur général: Elz. Castonguay, Côteau Stationn.

GRANBY

Bureaux et logements, $20,000. Propriétaire: F. Choinière. Architecte: Aleide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Pas de matériaux achetés. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

HULL

Réparations à magasin, $3,000, rue Victoria. Propriétaire: Madame X. A. Landry, 7 rue Ladouceur. Travaux à faire à la journée.

Résidence, $35,000, rue Aylmer. Propriétaire: Dame T. E. Lord. Architectes: D. R. Brown & Hugh Vallance, 128 rue Bleury, Montréal. Entrepreneurs généraux: C. & H. J. Holbrook, 469 avenue King Edward. Plomberie et chauffage: A. Archambault, 67 rue Wellington. Propriétaire sur le marché pour literie, stores, porcelaine, serrerie, filtres, meubles, appareils d'éclairage électrique, nettoyeur par le vide, papiers peint, chauffe-bain au gaz, bourrelets, tapis, linoléums, tapis de caoutchouc, draperies, rideaux, tapisserie, serviettes de toile, meubles de cuisine, poêles électriques, etc.

LAMBTON

2 granges, $4,000. Propriétaire : Jos. Deblois. Récemment détruites par le feu. Instruments agricoles détruits. Perte $10,000.

LEVIS

Hôtel, $60,000. — Propriétaire : Canadian Pacific Ry. Ingénieurs: Personnel de la compagnie.

MAKAMIC

Agrandissement d'un moulin. Propriétaire: Makamic Pulp & Lumber Co. Gérant: Joseph Jobin.

Moulin à scie, $5,000, récemment détruit par le feu. Propriétaire: Eusèbe Hamel. Perte, $5,000. Travaux de reconstruction commenceront sous peu.

MONTREAL

Réparations à la succursale de la Banque Moison, 1093 avenue Mont-Royal Est. Architescte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook et Leitch, 55 rue St-François-Xavier. Donneront sous-contrats pour menuiserie.

Réparations à résidence, $3,500. Propriétaire: A. Renaud, 1641 rue Chateaubriand. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Soumissions reçues par le propriétaire sans date de clôture.

Fabrique, $3,000. Propriétaire et entrepreneur général: Dominion Preserving, 3775 rue St-Dominique. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui deande prix pour briques.

Résidence, $10,000. Propriétaire et entrepreneur général: L. Chenefsky, 2168 avenue Papineau. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catheriine Est. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, bois, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Résidence (4 flats) $16,000. avenue Maplewood, N.-D.-G. Propriétaire: Ultra Modern Construction Co., 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Surveilleront tous les travaux et pourront accorder sous-contrats pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux.

Résidence $8,000. — 1693A rue Denormanville. Propriétaire et entrepreneur général: L. N. Zichelli. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Résidence semi-détachée, $10,000. Côte-des-Neiges. Propriétaire: Ultra Modern Construction Co., 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Maçonnerie : J. H. Beauchamp, au bureau du propropriétaire. Fournaise, plomberiie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non encore achetés.

Résidence $4,000, coin des rues Jolicoeur et Beaubien. Propriétaire et entrepreneur général: A. Arsenault, 94 rue Riel, Verdun. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, bois, peinture et agencement intérieur.

2 résidences, $12,000, avenue Connaught, N.-D.-G. Propriétaire: E. Goodwill, 119 rue St-Mathieu. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Les soumissions étaient trop élevées. L'entrepreneur général fera la balance des sous-contrats à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences de $8,000 chacune, coin de l'avenue Clifton et de la rue Sherbrooke, N.-D.-G. Propriétaiires et entrepreneurs généraux: Pick & Reid, 919 rue Durocher. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage.

Résidence, $6,500. — 592 rue Marquette. Propriétaire et entrepreneur général: J. Léonard, 334 rue Garnier. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour tous matériaux.

Résidence semi-détachée, $13,000, avenue Hingston, B. D. G. Propriétaire et entrepreneur général: J. Léonard, 334 rue Garnier. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour tous matériaux.

Cheminée, $6,000. Propriétaire et entrepreneur général : Steel Co. of Canada, 1272 rue Notre-Dame. Architecte: Kellog Co., 90 West St., New-York. Prix demandés immédiatement pour briques.

Résidence, $4,000, rues Marquette et Bellechasse. Propriétaire et entrepreneur général: A. Marois, 1255 rue Marquette. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Contrats pourront être accordés pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Pas de matériaux achetés.

Résidence, $3,000. rues Boyce-Contrecoeur et Hector. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Turcot, 4615 rue Notre-Dame Est. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux achetés. Prix demandés immédiatement. Contrats pourront être accordés pour toiture, plomberie et chauffage.

Résidence, $3,000, rues Dubuisson-Gauthier et Hector. Propriétaire et entrepreneur général : A. Desmarais, 4615 rue Notre-Dame Est. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Contrats pourront être accordés pour plomberie et chauffage. Pas de matériaux achetés.

OTTER LAKE

Eglise protestante française. Architectes: Richards & Abra, 126 rue Sparks, Ottawa. Travaux à faire à la journée.

POINTE DU LAC

Résidence totalement détruite par un incendie, rue du Roi. Propriétaire: Jules Balcer, 25 rue Alexandre, Trois-Rivières. Perte : $12,000.

QUEBEC

2 résidences, $16,000, rue St-Cyrille. Propriétaire et entrepreneur général: Chrys. Jobin, 182 rue Latourelle.

Agrandissement du Refuge des Hommes, $50,000, coin de la rue Salaberry et de la Grande Allée. Propriétaire : Refuge Ste-Brigitte. Architecte : Fred B. Robb, 125 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: L. H. Peters Lted, 10 rue St-Angèle .

RIVIERE-DU-LOUP

2 granges, $5,000. Propriétaire: Cyrille Têtu, Rivière-du-Loup. Récemment détruites par le feu. Pertes, $5,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Ketchup aux tomates de CLARK

La conserve de cette saison est maintenant en pleine activité et nous acceptons des ordres pour livraison au début de l'automne. Tout semble indiquer que la production ne suffira pas à la demande et nous conseillons fortement à nos nombreux clients de placer leurs ordres de bonne heure.

Votre fournisseur de gros se fera un plaisir de vous communiquer nos offres ou nous vous donnerons directement toute information nécessaire.

Le Ketchup aux tomates de Clark
Est Fait en Canada — Par des Canadiens
et Est le meilleur qui soit fait en Canada.

W. Clark, Limited
Montréal.

Faites vous de l'argent avec

La Popularité de la Marque BRUNSWICK

Depuis des années les aliments marins de la marque Brunswick détiennent une réputation de haute qualité, de confiance et de prix raisonnable, parmi la clientèle canadienne et cette vieille réputation procure journellement des revenus profitables à des milliers de détaillants de la marque Brunswick dans tout le Canada.

Etes-vous un de ces épiciers avisés? Sinon, vous pouvez facilement le devenir.

Donnez simplement une commande d'essai, exposez ces produits sur votre comptoir et dans votre étalage et la grande force de vente des produits marins de la marque Brunswick fera le reste.

CONNORS BROS. LIMITED.
BLACK'S HARBOR, N. B.

Les Confitures aux fraises et aux framboises

OLD CITY

Le chef-d'oeuvre de la marque **OLD CITY** avec la saveur délicieuse des fruits de la région qui ne peut être comparée qu'avec

LA MEILLEURE CONFITURE DE MENAGE QUE VOUS AYEZ JAMAIS GOUTEE.

Conserve faite dans les meilleures conditions — sur les lieux mêmes de production. Les confitures aux fraises et aux framboises de la marque

OLD CITY

tout comme les autres produits de cette maison font les délices de vos meilleurs clients.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.

Les bons Epiciers vendent POSTUM à ceux qui n doivent pas employer de café

¶ Postum Cereal et Instant Postum sont des produits qui répondent à un besoin particulier; sont soutenus par une publicité nationale importante et constante; ce qui procure un b bénéfice aux épiciers.

¶ Les deux formes de Postum n'exigent que peu de place sur les rayons et un bien faible capit s'écoulent rapidement et n'occasionnent aucun gaspillage.

¶ Le mérite et la publicité ont créé une demande forte et constante.

Vente Garantie

Canadian Postum Cereal Co., Limited, Windsor, Ont.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
" "Durham"		

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

PALMOLIVE

Le Savon qui Signifie des ventes répétées

Demandez aux voyageurs des épiciers en gros qui viennent vous voir ce qu'ils pensent du Palmolive comme créateur d'affaires pour le détaillant et le marchand de gros. Ils vous diront les raisons pour lesquelles ils préfèrent le vendre. Ils vous diront que c'est le savon le plus populaire, le plus largement connu et le plus grandement annoncé sur le marché.

La première vente de Palmolive assure un consommateur satisfait qui ne retournera jamais à un savon inférieur. La qualité Palmolive est supportée par un si énorme volume de publicité de vente que le nom est connu partout où on lit les magazines et les journaux. Si vous ne le tenez pas, ou que vous ne faites pas savoir à vos clients que vous le tenez, vous manquez simplement une merveilleuse occasion d'augmenter votre volume d'affaires.

"Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros"

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, LIMITED
Toronto, Ontario.

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites à Niagara Falls

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

DES CLIENTS SATISFAITS EDIFIENT

de plus grosses affaires

Lorsque vous vendez "Easifirst" vous vendez la qualité qui satisfait. Chaque ménagère qui vous l'achète devient une cliente assidue.

Assurez-vous de pouvoir toujours le fournir.

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL

Macaroni Supérieur

Nous Considérons le verdict de qualité

NOUS avons risqué de gros capitaux pour nous procurer la meilleure machinerie, les meilleurs bâtiments et la main-d'oeuvre Italienne la plus experte qu'on puisse trouver, de façon à nous introduire sur un marché bien approvisionné et à nous y maintenir. Nous ne sommes jamais inquiétés une minute du résultat parce que nous savions que nous avions la QUALITE qui n'est surpassée par personne et que très peu égalent. Nous sommes aujourd'hui submergés de commandes. Pourquoi ne pas avoir votre part du marché de cette qualité à vente rapide? Devons-nous vous en envoyer une caisse d'essai?

Seuls Agents de vente pour le Canada.

SAINSBURY BROS.

116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER, WINNIPEG, Man. TORONTO, HALIFAX.

The Superior Macaroni Company, Limited,

TORONTO, Ont.

VITE CONNU — VITE PARTI

FAIRBANK'S
GOLD DUST
GOLD DUST
GOLD DUST

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIALE

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 67

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de deux et un quart pour cent (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1920. De plus, un dividende d'intérêt au taux de neuf pour cent (9%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital, a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1920. Le tout sera payable au Bureau Central de la Banque à Montréal et à ses succursales le ou après le premier jour d'octobre 1920 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre 1920.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Vice-Président et Directeur Général,
Tancrède BIENVENU.

Montréal, le 27 août 1920.

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Evitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Plus de 120 Succursales.

Capital et Réserve $9,000,000.

Vous ne trouverez nulle part une meilleure organisation financière que celle que nous mettons à la disposition de nos clients — basée sur un bon service et une sincère courtoisie.

E. C. PRATT,

Gérant-Général.

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

AVIS est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi, le 1er octobre prochain, aux actionnaires enregistrés mercredi le quinze septembre prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du Conseil de Direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant général.

Montréal, le 28 août 1920.

FINANCES

LA CANADIAN EXPRESS DEMANDE L'AUGMENTATION DE SES TARIFS.

Après avoir entendu la réclamation de la Canadian Express Company qui demande une augmentation de 10 pour cent pour les taux de messageries, la Commission des Chemins de Fer du Canada a ajourné ses séances jusqu'à la fin de septembre, époque à laquelle la National Express Company sera, croit-on prête à soumettre son cas. Elle n'était pas prête à le faire.

M. James Pullen, gérant général de la Canadian Express Company, a attribué à l'augmentation des salaires les énormes déficits que les rapports de la Compagnie ont accusés ces dernières années. L'augmentation du coût des opérations a été plus rapide que celle des revenus, et, bien qu'à l'heure actuelle les frais d'exploitation soient plus élevés que jamais, ils n'y a aucun signe qu'ils vont diminuer; au contraire, ils ont des tendances à augmenter encore davantage. En dépit de l'augmentation du trafic les salaires du Bureau ont passé de 12 pour cent à 11 pour cent du revenu.

Le trafic sur le Grand Tronc Pacifique a été si peu considérable que la Compagnie fut forcée de demander le soixante pour cent, au lieu du cinquante pour cent des recettes brutes.

M. W. Williamson, auditeur général de la Canadian Express Company, a produit un tableau d'après lequel il est probable que les dépenses de la Compagnie accuseront des augmentations variant de 9 à 50 pour cent. Les dépenses ordinaires augmenteront probablement de 20 pour cent, celles des fournitures de bureau de 25 pour cent et celles des voitures, de 50 pour cent. L'augmentation de 10 pour cent du chiffre d'affaires, basée sur les résultats obtenus pendant les sept derniers mois, soit $7,639,475, est de $3,055,790.

L'estimé des dépenses représente un montant total de $2,676,376. En déduisant ces dépenses des recettes, il resterait un surplus de $379,114 et, après déduction des taxes fédérales au montant de $134,294, le revenu serait de $245,120, somme qui représenterait le 14 pour cent du capital de la Canadian Express Company, dont le montant est de $1,742,000.

o

DE L'OR CANADIEN AUX ETATS-UNIS

Le "Wall Street Journal" disait cette semaine ce qui suit:

D'après des informations reçues dans le district financier un transport d'or du Canada à New-York est sur le point de commencer. L'on ne sait quel sera le montant de ce déplacement d'or. Les agences financières canadiennes de cette ville sont très réticentes à ce sujet, bien que cependant elles ne démentent point la nouvelle.

L'on pense que l'expédition de cet or ici n'est pas sans avoir des relations avec l'emprunt franco-anglais. Bien que l'Angleterre ait pris des dispositions pour le remboursement de sa part de l'emprunt, l'on croit en certains milieux que l'Angleterre pourrait avoir conclu avec la France un accord en vertu duquel elle enverrait de l'or du Canada pour aider la France à rembourser la sienne.

Il sera aussi expédié de l'or de l'Europe pour le compte de la France mais l'on croit encore que de gros envois de métal jaune viendront du Dominion.

Il est possible aussi que cet envoi d'or qui est attendu du Canada soit pour le compte du gouvernement du Dominion qui aurait à rencontrer des obligations assumées à New-York par le Ministre des Finances. A maintes reprises déjà, le gouvernement canadien a expédié de l'or à New-York dans ce but. C'est probablement à la suite des nouvelles annonçant des envois d'or ici que le change canadien s'est raffermi dernièrement sur le marché de New-York.

o

LONGUES ECHEANCES

Un fait qui a passé inaperçu, mais qui a une très grande importance comme pronostic, c'est que parmi les $5,000,000 d'obligations de la province de Québec qui se sont négociées dernièrement, les échéances de 10 ans se sont vendues beaucoup plus facilement que celles de 5 ans.

Il y a très peu de temps encore, personne ne voulait placer pour plus de 5 ans, parce que le public était sous l'impression que le taux de l'intérêt devait encore monter. Le fait que les longues échéances ont maintenant la préférence prouve que l'on s'est enfin rendu compte qu'il y a une limite à tout, que l'intérêt de l'argent est rendu à son plus haut point et que, s'il peut rester ainsi encore quelque temps, il est fatalement destiné à baisser.

o

PAPIER A JOURNAL VENANT D'ALLEMAGNE

L'on annonce qu'une consignation de papier à journal venant d'Allemagne, la première que ce pays ait expédiée depuis la guerre, arrivera bientôt sur le marché. L'on dit que cette consignation comprend 12,000 tonnes qui reviendront à 10 cents la livre.

Cependant l'on considère ici que les exportations de papier de l'Allemagne ne prendront guère de proportions considérables, à cause du manque de matières premières qui se fait sentir en ce pays. D'ailleurs, l'Allemagne peut placer bien plus avantageusement son papier en Angleterre et dans d'autrs pays d'Europe, où le prix du papier est encore plus élevé qu'ici.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308 797.76

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

(*Suite de la page* 81)

positive de la part de la compagnie. Le simple silence ne saurait constituer un désistement. Ainsi, quand il y a défaut de donner avis ou de fournir des preuves de pertes dans la limite de temps requise, l'omission de souligner ceci à l'assuré n'est pas fausseté ou préjudice envers lui et on ne saurait conclure à un désistement de ces importantes conditions.

D'autre part, des actes positifs par la compagnie incompatibles avec l'exaction de l'accomplissement des conditions précédant le recouvrement seront interprétés comme un désistement de ses droits de les exiger. Par exemple, quand, sur réception d'un avis d'information de perte, la compagnie offre une certaine somme en paiement, on peut admettre qu'elle s'est désistée de l'avis plus formel de perte que la police peut réclamer: et si avant que des preuves de pertes aient été envoyées, et avant que l'assuré soit en défaut, la compagnie refuse de payer en se basant sur quelque autre chose, elle ne saurait arguer que des preuves de pertes n'ont pas été envoyées.

La condition statutaire No 20 prévoit que "nulle condition de la police ne sera jugée comme faisant l'objet d'un désistement soit en entier, soit en partie, de la part de la compagnie, à moins que le désistement ne soit clairement exprimé par écrit, signé par un agent de la compagnie". Cependant la compagnie peut avoir une conduite qui ne saurait avoir d'autre interprétation que son intention d'excuser l'assuré de n'avoir pas fait ce que les conditions réclamaient.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

NATIONAL HOTEL

Tables et Cigares de 1er choix
pour Touristes et Voyageurs.

Bières et Vins.

A. VINETTE, Propriétaire.

NAPIERVILLE, QUE.

Voitures à la disposition des Voyageurs. Téléphone Bell

HOTEL DU CANADA

Z. COURVILLE, Propriétaire.

STE-JUSTINE STATION, P. Q.

ASSURANCES

ES PERTES PAR LE FEU ET LES RECLAMATIONS D'ASSURANCE-FEU

Les preuves de pertes

. Après avoir donné l'avis, le devoir suivant du réclant est de livrer à la compagnie "un compte des pertes ssi particulier que la nature du cas peut le permettre". est ce qu'on appelle populairement "les preuves de per-" dont les exigences se trouvent contenues dans les nditions statutaires 13 b, c, d et e. Le réclamant doit ssi fournir avec son compte de pertes une déclaration ermentée établissant qu'elle est juste et vraie, l'origine feu, qu'il ne fut pas causé par un acte volontaire ou r sa négligence, le montant des autres assurances, tous liens et hypothèques sur la propriété, et si c'est une priété mobile, l'endroit où elle était au moment du feu. réclamant doit aussi, si la compagnie l'exige et si la se est possible, produire ses livres de comptes et autres uments tendant à montrer la valeur de la propriété et il it également fournir l'évidence, de la manière spécifiée, son bon caractère.

Pour ce qui est de qui doit fournir ces preuves. Tandis e la condition 13 requiert du réclamant de les faire, condition 14 permet qu'elles soient faites par l'agent de ssuré au cas où le réclamant est absent ou incapable de faire lui-même et cette absence ou cette incapacité nt suffisantes pour justifier le remplacement.

Temps pour envoyer les preuves de pertes

La condition statutaire exige que cela soit fait aussi que possible après l'avis. Nul retard inutile ne doit se duire dans l'envoi de ces preuves. Elles sont exigées de on à fournir à la compagnie toute opportunité de véri- r si oui ou non la perte s'est produite, et si oui, quelle la valeur de la propriété détruite.

Les preuves sont supposées fournir l'information néssaire à la compagnie pour cette fin, et une prompte quête, assistée par l'information requise est essentielle ur permettre à la compagnie d'en arriver à sa déci- n. Nulle règle stricte ne peut être établie pour fixer la nite de temps dans laquelle les preuves de pertes doint être envoyées. Les circonstances de chaque cas doit être considérées. L'envoi de ces preuves n'est pas une ndition de responsabilité mais de recouvrement et par séquent ne devrait pas être trop rigoureusement exigé l y a évidence d'acquiescement et de bonne foi dans un mps raisonnable.

La fourniture des preuves de pertes est une condition térieure au recouvrement et si elles ne sont pas envoyées mme requises par la loi ou les conditions de la police, ivant le cas, la compagnie est relevée de sa responsalité.

Comme toutes les conditions qui précèdent le recouvrement après la perte et qui exigent que quelque chose soit fait par l'assuré avant qu'il puisse avoir ce recouvrement, nulle action affirmative n'est requise de la compagnie. Cette dernière peut garder le silence jusqu'à ce que les preuves de pertes aient été fournies; et ceci s'applique aussi à l'avis. Son silence ne saurait être interprété comme un désistement. En conséquence si nul avis n'a été envoyé ni preuves de pertes fournies, la compagnie n'est pas obligée de rappeler à l'assuré les conditions de sa police sous ce rapport et lui suggérer d'en remplir les prévisions. Elle peut adopter une attitude passive et si le temps accordé à l'assuré pour remplir ces formalités se passe sans qu'il les fasse, la compagnie peut alors se considérer dégagée du risque et rejeter toute responsabilité pour la perte.

Si la police stipule un temps spécifique dans lequel les preuves de pertes doivent être fournies, et que des preuves imparfaites de pertes aient été envoyées avant l'expiration de ce délai et que nulle objection n'ait été faite jusqu'à ce que le délai soit passé, la compagnie ne peut plus s'objecter et plaider que les preuves de pertes n'ont pas été envoyées comme requis, car les défauts auraient pu trouver remède en temps voulu si l'objection avait été faite convenablement et portée à l'attention de l'assuré, et particulièrement si le refus de payer repose sur d'autres bases.

Il en est tout autrement si les preuves sont envoyées après le temps fixé par la condition. Alors la compagnie est en droit d'en prendre plein avantage et le retard constitue une défense complète à la réclamation à moins qu'il y ait évidence de désistement de la part de la compagnie.

En ce qui à trait aux livres de comptes et information qui, d'après les clauses d et c des conditions statutaires 13 doivent être fournies par l'assuré, cela n'est nécessaire que si la compagnie les demande: ainsi donc l'assuré n'est pas obligé de porter attention à ces exigences tant qu'une requête à cet effet n'est pas faite par l'assureur.

Les désistements

Comme ces conditions statutaires sont faites en faveur des compagnies et pour leur protection, elles peuvent relever l'assuré de s'y soumettre. Ces décharges s'appellent des désistements. La compagnie se désiste ou renonce à ce qu'elle est en droit d'exiger.

Les désistements ne doivent pas être présumés, et bien que des forfaits ne sont pas favorisés par la loi. Ils doivent être plutôt jugés d'après l'intention de la compagnie par déduction de ses actions dans l'ensemble, et comme affectant l'assuré plutôt que de faits isolés. En l'absence de décrets statutaires, il peut être posé en principe que toute action affirmative de la part de la compagnie qui peut raisonnablement faire croire à l'assuré que la compagnie l'a dispensé de l'exécution d'une condition précédant le recouvrement sera interprétée comme un désistement. Pour qu'un désistement puisse exister, il faut quelque action

(*Suite à la page* 80)

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge.Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

Le réservoir Qui garantit la Satisfaction

Le mérite réel du Réservoir VitrO "Sans trouble", soutenu par notre vaste campagne de publicité répandue dans tout le pays, a permis au VitrO d'atteindre une place proéminente parmi les articles de salle de bain.

L'insistance du public pour avoir le VitrO est aujourd'hui basée sur la connaissance de son principe de construction. Moulé d'une seule pièce — sans joint ni soudure, il ne peut simplement ni fuir, ni se corroder, ni causer aucun trouble. La composition spéciale dont il est fait n'est pas attaquée par l'humidité — et ne rouille pas.

Ces caractéristiques du VitrO "Sans-trouble" signifient qu'il n'y a pas de troubles pour vous. Elles garantissent un client satisfait et suppriment la nécessité des réparations.

Les ingénieurs sanitaires, les constructeurs, les architectes et les plombiers spécifient les Réservoirs VitrO parce que — cela paye.

Galt Brass Co. Limited

Galt Canada

Réservoirs

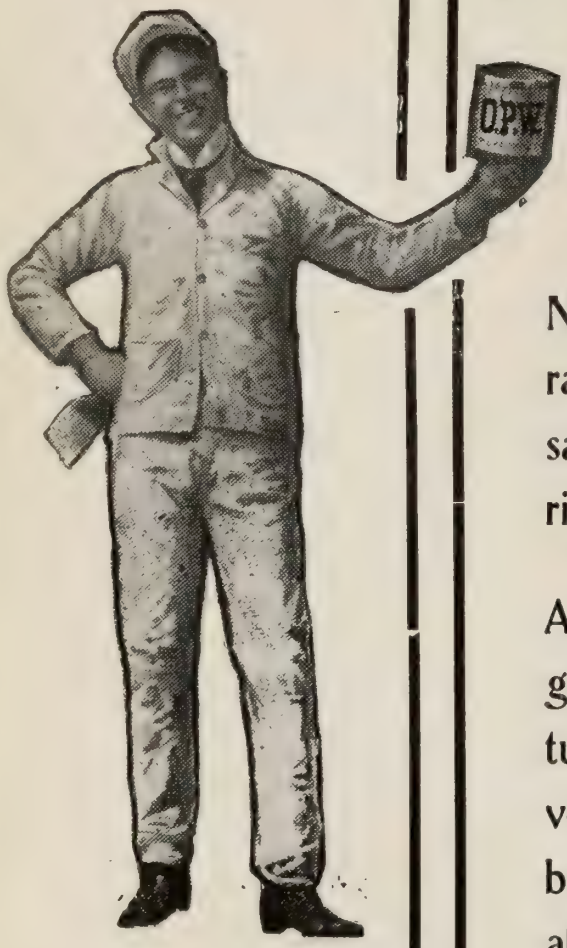
VITRO

Sans Trouble

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"



Pour avoir une peinture qui s'étend et couvre bien, c'est l'O.P.W. que vous devez vendre.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

PEINTURE pour l'extérieur

Ne l'oubliez pas. Mettez-la à part et rappelez ensuite à vos clients que la saison qui convient à la peinture extérieure va bientôt finir.

Avant que ne viennent le froid et la gelée, voyez à avoir encouragé la peinture de tout ouvrage extérieur de votre voisinage qui en a besoin --- et il y en a beaucoup. Chacun d'eux est une bonne affaire pour vous.

Demandez notre proposition payante d'agence.

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ndé en 1887 | MONTREAL, 17 septembre 1920 | Vol. XXXIII—No 38

C'EST VRAI!

LES CONTREFORTS DE CONFIANCE
BENNETT
TRADE MARK

C'est vrai que cela paye de mettre une bonne fondation à toute construction.
En construisant des chaussures, les manufacturiers ont constaté une satisfaction durable dans les contreforts BENNETT, parfaitement faits en carton de fibre fabriqué expressément pour les contreforts par BENNETT.

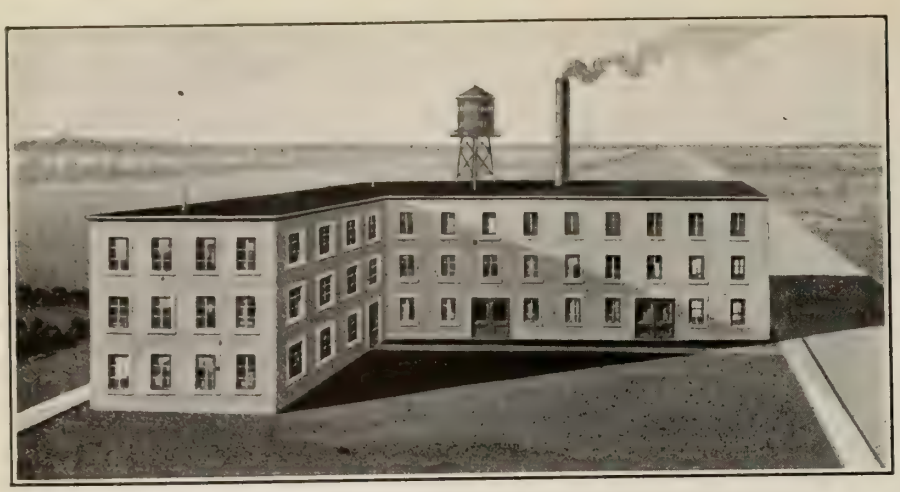
Les contreforts Bennett sont tout ce qu'un contrefort peut être.

Bureau d'Ontario:
28 RUE KING EST
KITCHENER.

Bennett Limited
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

Bureau des Ventes:
59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.



Accessoires pour Chaussures en tous genres

Les contreforts, sous-caps, talons, fausses semelles, etc., fabriqués dans la vaste usine moderne de

Lamontagne, Racine & Cie

. . . . sont réputés pour leurs qualités de solidité et de confort. . . . .

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

COMMUNITY PLATE

Le choix de vos clients est déjà fixé sur Community Plate.

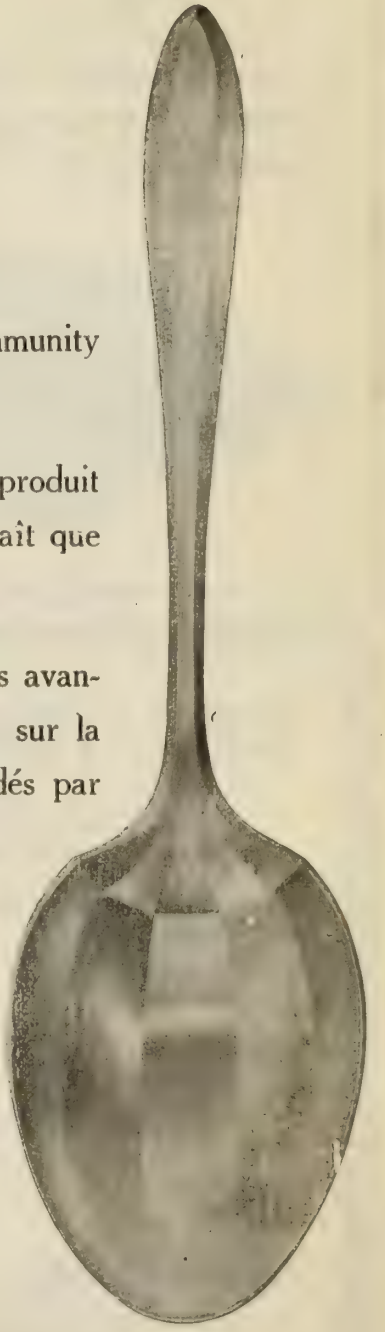
Vos clients ont déjà fixé leur choix sur Community Plate bien avant d'avoir vu votre étalage.

La campagne de publicité de Community a produit d'excellents effets. Tout le monde reconnaît que Community est l'argenterie suprême.

Les marchands qui se rendent compte des avantages qu'il y a à concentrer leurs efforts sur la vente de Community Plate seront secondés par une coopération sans limites.

Vous ne regretterez jamais de vous être associé au prestige que Community Plate vous donne et à la satisfaction que vos clients en retirent.

Ecrivez sans tarder à votre marchand de gros.



Oneida Community, Limited, Niagara Falls, Ont.

Aussi fabricants de la Oneida Community Par Plate.

Style Patricien

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

La clientèle élégante a depuis longtemps apprécié les qualités de cette marque en lui accordant sa faveur. Ne manquez pas d'avoir en stock les chaussures LADY BELLE pour soutenir la réputation d'élégance de votre magasin et pour répondre aux besoins d'un clientèle d'élite.

The Lady Belle Shoe Co.,
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.

Rendez Payant votre Commerce de Chaussures

Les chaussures Palmer McLellan augmenteront considérablement les bénéfices de votre rayon de chaussures. Elles sont populaires partout où elles sont connues et les acheteurs reviennent toujours. La ligne de

Bottes de ferme, Shoepacks et Larrigans en Chromoil

de

PALMER-McLELLAN.

comporte une forte demande permanente qui est encore augmentée par une large publicité.

C'est une ligne où les ventes se répètent vite, avec un bon bénéfice sur chaque vente. Un gros commerce de saison est en magasin pour vous. Procurez-vous nos prix et commandez votre stock de bonne heure.

Palmer McLellan Shoepack Co.,
Limited

Fredericton, N. B.

Voici le talon
que vous devriez employer

Pas d'embarras pour fixer ce talon uniformément et solidement. Il est fait pour donner le maximum de service. Si vous n'avez pas vu le talon "Scoop", demandez à votre jobber de vous le montrer.

TALONS SCOOP MALTESE CROSS

Recommandez les talons Scoop Maltese Cross à chaque client qui entre dans votre magasin. Vous pouvez être certain que vous n'aurez pas de plaintes.

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL et FABRIQUE : TOR0NTO

Succursales dans toutes les principales villes du Dominion.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs "Jobbers"
Manufacturiers Agents vendeurs

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

Cartons pour chaussures

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion.

Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864 Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

USMC
FAIT EN CANADA

Pieds perfectionnés en fonte I et formes

Série reversible pour gros usage

26 pouces—Modèle de plancher

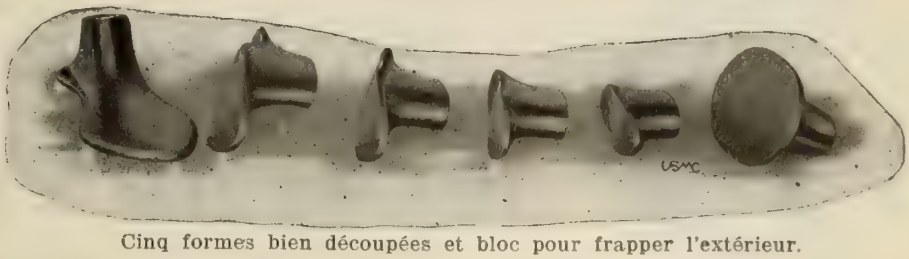
pour

CORDONNIERS

et

REPARATEURS

12 pouces—Modèle d'établi



Cinq formes bien découpées et bloc pour frapper l'extérieur.

Pieds faits en deux dimensions, chacun avec cinq formes et un bloc à frapper nouveau modèle.

Position horizontale ou relevée obtenue par simple renversement de la forme.

Grande base ronde Construction solide

Formes qui sont faites pour les chaussures modernes.

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

MONTREAL

90 Adelaide Street West
TORONTO

46 Foundry Street South
KITCHENER

28 rue Demers
QUEBEC

Avez-vous suffisamment de chaussures à patins et de bottes hautes pour votre commerce d'automne?

Nous attirons tout spécialement votre attention sur nos lignes de bottines à patins et de bottes hautes à lacets incassables. Elles ont des avantages que vous ne trouverez nulle part ailleurs. Ainsi, dans nos lignes de bottines à patins avec courroies de support pour la cheville, vous n'aurez jamais un côté déchiré dans l'ouverture 9 sur la vignette. Voyez comment cette ouverture est renforcée, et vous voyez la raison.

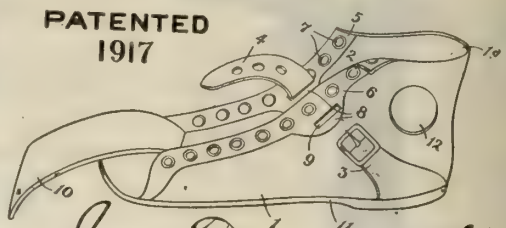
Nos bottes hautes sont des bottes de chantiers par excellence: elles se chaussent dans le quart du temps qu'aucune autre botte de même hauteur avec lacets ordinaires, et il ne reste pas de bouts de lacets pour accrocher dans les broussailles. Certains modèles conviennent tout spécialement pour la chasse.

Il n'entre que du matériel de première qualité dans la confection de ces lignes, et un essai vous convaincra de leur supériorité.

Demandez-les à votre fournisseur régulier, et s'il n'a pas exactement le modèle que vous désirez, écrivez en donnant le plus de détails possible à

PAT. APP'D FOR

PATENTED 1917



Jos. Tanguay

FABRICANT DE CHAUSSURES

Angle des rues du Roi et St-Dominique, QUEBEC, P.Q.

Les pionniers dans la production du cuir à semelles

Des années d'expérience et de constant développement sont derrière chacun des

Six tannages BREITHAUPT de Cuir à semelles de qualité

HEMLOCK --- UNION --- OAK

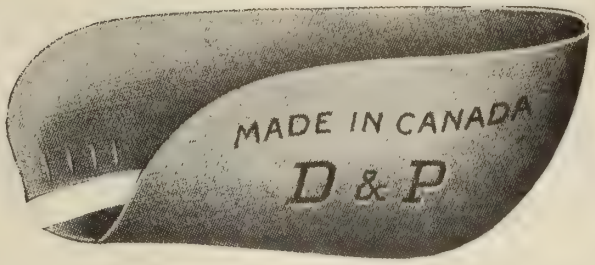
produits en quantité pour assurer un service d'approvisionnement efficace et les meilleures valeurs possibles.

The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES: Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A: Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burks Falls.



La qualité uniformement bonne a établi le plus grand commerce de contreforts de l'Empire Britannique

Depuis le début, nous avons veillé à ce que chaque contrefort D. & P. fût porté au même niveau élevé.

Parce que nous reconnaissons que la durée et les qualités d'ajustage de la chaussure dépendent tellement du contrefort. Beaucoup de manufacturiers de bonnes chaussures n'ont employé que les contreforts D. & P.

Vous ne pouvez rien avoir de mieux ailleurs.

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures :
St-Hyacinthe

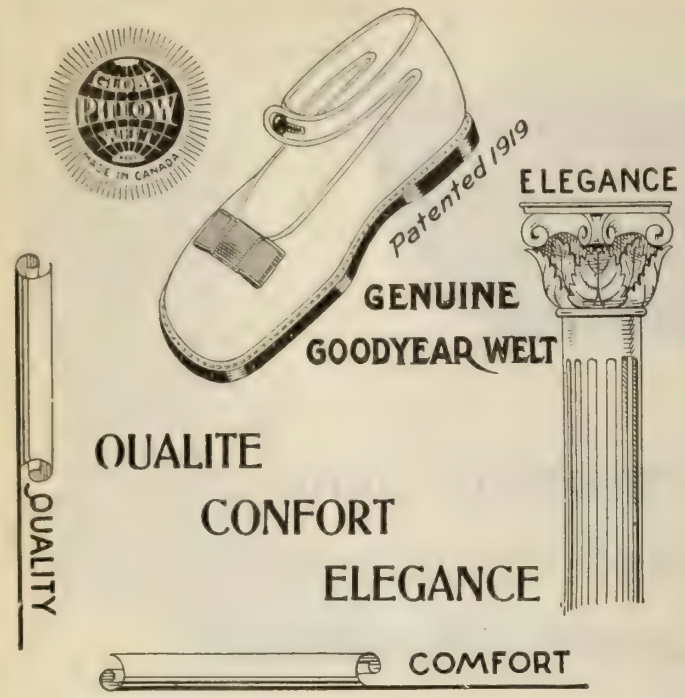
Bureau de vente et entrepôt:
224 Rue Lemoine,
MONTREAL

REPRESENTANTS :

Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valier, Québec.
Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.

La Trépointe

GLOBE à coussin



Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

LA MARQUE

YAMASKA

Lorsque cette marque est apposée sur une chaussure elle exprime beaucoup plus que le nom d'une ligne particulière. Elle signifie qu'on peut compter que cette chaussure peut donner long service de durée, confort et satisfaction en général. De plus, derrière cette marque se tiennent plus de cinquante ans d'expérience et de connaissance dans la fabrication de la chaussure courante.

Vous ne faites pas d'erreur en plaçant la "marque Yamaska" dans votre stock. C'est un merveilleux promoteur de ventes.

La Compagnie J. A. & M. Coté

ST-HYACINTHE, P. Q.

La Compagnie de Chaussures

LA RENA, LIMITÉE

Fabricants de Mackays élégants et de style pour dames, demoiselles, enfants et bébés.

Fabrique à Viauville, Montréal, — Tél. Lasalle 1884

Nos voyageurs viennent de partir pour leurs territoires respectifs avec un assortiment complet de nos lignes fines pour dames, demoiselles et enfants comprenant les derniers modèles de souliers à lanières, de pantoufles, d'Oxfords et d'escarpins, dans les formes et les styles les plus nouveaux susceptibles de recevoir l'approbation de la clientèle la plus élégante.

Nous espérons que vous voudrez bien réserver bon accueil à notre voyageur, persuadés que vous y trouverez votre intérêt.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

Salle d'Echantillons, 153 rue Peel,
coin des rues Peel et Sainte-Catherine,
MONTREAL.

Téléphone:
Uptown 322 et 7576.

Le Service Robinson

Le Service Robinson pour la saison d'automne peut vous être de la plus grande utilité.

Il n'y a pas de doute que les stocks sont dégarnis dans tout le pays. Nous sommes préparés à parer à cette situation avec un stock d'automne prêt à être livré immédiatement au prix normal. Vous pouvez obtenir tout ce que vous désirez chez Robinson.

Nos nouvelles lignes du printemps qui vous seront soumises sous peu, représentent les meilleures valeurs que le commerce ait vues.

James Robinson Co., Limited

MONTREAL.

Faites disparaître vos tracas en faisant vos achats chez Robinson

L'assortiment complet de chaussures que nous pouvons vous offrir vous met à même de vous approvisionner facilement pour tous vos besoins. Il y a donc un grand avantage pour vous de trouver réunis sous un même toit tous les genres et tous les modèles que vous pouvez désirer.

Donnez vos commandes dès maintenant pour votre réassortiment d'automne. Ne vous laissez pas éblouir par les perspectives de baisse qui ne peuvent se réaliser du jour au lendemain. Nous vous garantissons d'ailleurs de vous fournir de bonnes marchandises à des prix défiant toute concurrence.

Du reste notre réputation est bien établie quant à la qualité et au prix et nous pouvons affirmer sans crainte que vous obtiendrez toute satisfaction en vous adressant à

James Robinson Co., Limited.

MONTREAL.

LE Foot-Eazer DU Dr Scholl

élastique inoxydable, exerce une pression douce et consistante, soutient le massif osseux du tarse et du métatarse, supprime les douleurs causées par l'affaiblissement de la voûte plantaire et soulage le pied.

Tous ceux qui sont obligés d'être constamment debout devraient porter le **FOOT EAZER.**

Le Systeme du Docteur Scholl

Permet au marchand de chaussures d'offrir à ses clients le **BIEN-ETRE.**

La moitié des gens aujourd'hui souffrent des pieds et le moyen le plus sûr d'augmenter votre chiffre d'affaires est de gagner leur confiance et leur clientèle **EN PERMANENCE** en installant chez vous **LE SYSTEME SCHOLL.**

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

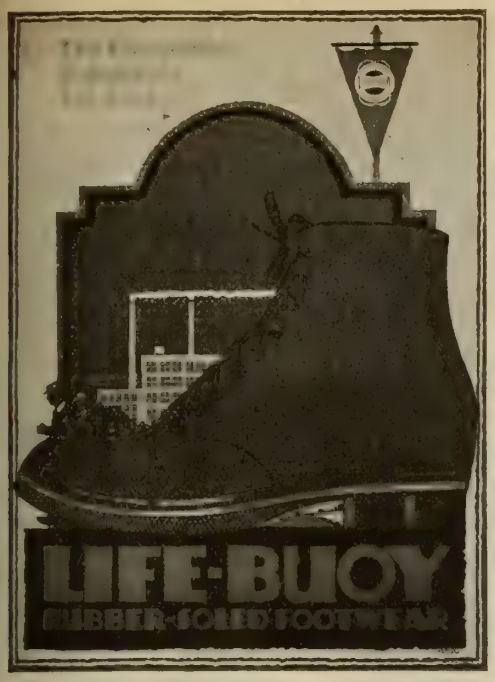
The Scholl Manufacturing Company, LIMITED

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Aires, Cape Town.



CHAUSSURES
DE PROMENADE

FAITES DES

LIFE-BUOYS

votre ligne favorite d'été.

La popularité continue des chaussures en canevas à semelles en caoutchouc pour l'été rend indispensable de prévoir vos besoins pour la saison prochaine de façon à ce que vous soyez en position de répondre à une demande maxima.

CHOISISSEZ LES
LIFE-BUOYS
1921

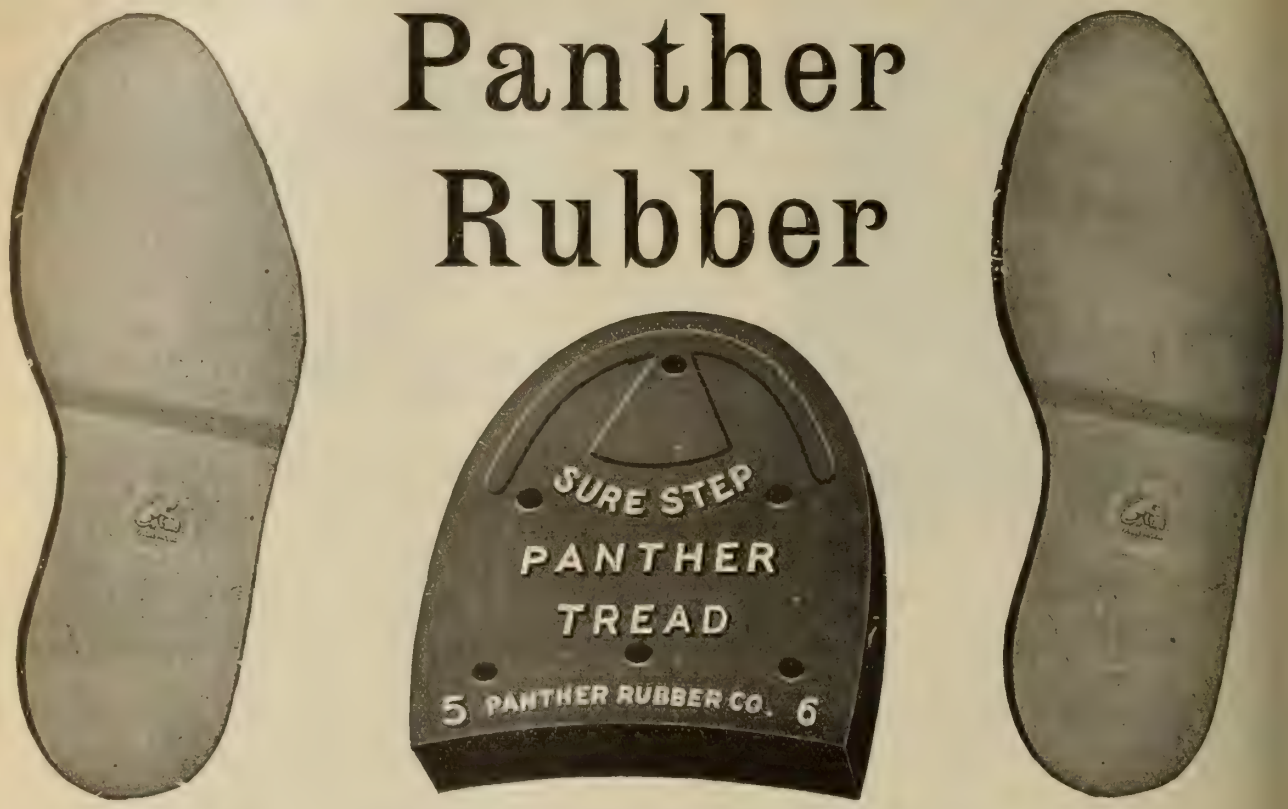
UN VOYAGEUR DE LIFE BUOY VOUS RENDRA VISITE PROCHAINEMENT. ATTENDEZ-LE OU ECRIVEZ A NOTRE MAGASIN LE PLUS PROCHE.

The Kaufman Rubber Co., Limited

KITCHENER, ONTARIO.

MONTREAL - 13 Rue McGill QUEBEC - 61 Rue St-Valier.

Semelles et Talons Panther Rubber



La popularité qu'ont atteinte les semelles et talons en composition **PANTHER** va en croissant de jour en jour.

Leurs qualités de solidité, de durée et d'imperméabilité augmentent constamment les ordres de produits **"PANTHER"** qui ne manquent jamais de procurer des clients satisfaits. Les manufacturiers adoptent de plus en plus les semelles et talons **"PANTHER"** qui leur permettent d'établir une chaussure sur une fondation meilleure et plus forte.

Les réparateurs de chaussures emploient également avec succès les semelles et talons **"PANTHER"** qui répondent à toutes les exigences de l'usage le plus dur.

Les semelles et talons en composition **PANTHER** sont éprouvés et garantis par les fabricants. Leur poids est léger, leur qualité résistante. Ils ne s'arrachent pas et se font en toutes couleurs.

Lorsqu'il s'agit de semelles et talons, songez aux **"PANTHER"**.

Panther Rubber Co., Limited

Sherbrooke, Que.

McKays pour dames
Trépointes pour hommes

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une collection complète de notre fameuse marque Dalaco, comprenant des trépointes Goodyear pour hommes ainsi que des McKays pour dames et des modèles pour enfants.

Veuillez donc attendre leur visite que vous recevrez prochainement; nous sommes persuadés que vous y trouverez votre avantage.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

MONTREAL

Succursale: THE METROPOLITAN SHOE CO., 91 Rue St-Paul Est, MONTREAL.

THE ROBSON LEATHER CO. LIMITED
HIGH GRADE SIDE LEATHER
OSHAWA CANADA

TANNEURS & CORROYEURS

COTES CHROMES DE COULEURS
COTES KIP GUN METAL
COTES KIP MATS
GRENELE ARMEE RETAN
COTES VERNIS CHROMES
COTES KIP BOX
RENNES (COULEURS DIVERSES)
SPLITS CHROME OOZE

Eohantillons fournis avec plaisir

THE ROBSON LEATHER CO., LIMITED.

Oshawa, Ont.

Montréal, - - - - - - - Québec

Le succès d'une chaussure dépend souvent du service donné par le sous-cap à l'intérieur de la chaussure. C'est une bien mauvaise économie que d'employer des sous-caps bon marché. Le Sous-cap Vulco-Unit a une durée plusieurs fois supérieure à celle des sous-caps ordinaires.

EMPLOYEZ LES VERITABLES

SOUS VULCO CAPS UNIT

APPAREIL, PROCEDE ET PRODUITS BREVETES

VENDUS UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE P. Q.

Pourquoi les trépointes Tetrault vont-elles continuer à tenir le premier rang?

QUALITE Toute notre organisation (reconnue comme la meilleure manufacture de chaussures du Canada) va concentrer ses efforts sur la fabrication d'une chaussure **encore supérieure** à l'ancienne haute qualité Tétrault.

PRIX Notre capacité comme dans le passé, jointe avec notre pouvoir d'achat, nous mettra à même de produire des chaussures aux prix qui ont fait de la chaussure Tétrault, la trépointe standard du Canada. La chaussure à prix populaire est la base de vos affaires.

SERVICE Nous allons être organisés de façon à faire revivre le service d'avant-guerre où nos livraisons étaient faites telles qu'elles étaient garanties. De plus l'attention à chaque détail de **votre** commerce avec **nous** sera notre considération première.

Tetrault Shoe Mfg. Co., Limited

AVENUE AIRD (MAISONNEUVE) **MONTREAL, P.Q.**

Les plus grands fabricants de chaussures du Canada.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile . 56
Assurance Mont-Royal . . 68

B

Barret 47
Banque d'Epargne 66
Banque Nationale 66
Banque Provinciale . . . 66
Bennett Limited . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd 8
British Colonial Fire Ins. 68
Beckwith Box Toe 18
Bowser & Co. 52
Brodie & Harvie 39
Bredeur, A. 41
Beach Foundry 57

C

Canada Foundries. . . . 45
Canadian Cons. Rubber . 28
Canadian Salt 39
Cie J. A. M. Côté 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 68
Church & Dwight 58
Clark, Wm 62
Columbus Rubber Co. . . 36e
Connors Bros. 62
Côté, A. A., & Fils . . . 35
Côté & Lapointe 41
Couillard, Auguste . . . 68
Canada Starch 60

D

Drouet, Lalonde & Cie . 17
Dominion Canners Ltd. . 63
Duclos & Payan 9
Duffy J.J. & Co. 64
Dupont & Frère 25

E

Evans Leather 36
Eddy & Co. 65

F

Fontaine, Henri 44

G

Gagnon, P. A. 68
Garand, Terroux & Cie . 68
Girouard, Limitée 27
Globe Shoe Limited 10
Gutta Percha & Rubber Co. 5
Goodyear Tire 24-25

H

Hamilton Carhartt . . . 49
Hamilton Stove 50
Heinz 64
Harry Horne Co. Ltd. . . 58

I

Imp. Tobacco 37
Imperial Oil 48-55
Industrial Export 24
International Supply . . . 6

K

Kearney Bros Ltée . . . 65
King Paper Box 6
Kaufman Rubber 15

L

Lady Belle Shoe Co. . . . 4
Légaré Auto S. . Couverture
Lamontagne, Racine, Ltée, ... Couverture

M

Macdonald Reg'd 59
Mathieu, Cie J.-L. 60
McArthur, A. 52
Montbriand, L.-R. 41
Montreal Biscuits 64
Morrissette, N. 64
Morrow Screw 56
Meunier Clément 58
Miner Shoe Co. 26

N

Nova Scotia Steel Co. . . 52
Northern Electric 56

O

Office Specialty Co. . . . 42
Old City Mfg 61
Oneida Community 3

P

Palmer McLellan Shoe Pack 4
Panther Rubber 1
Pink Co. Ltd 5
Pigeon, Lymburner . . . 6
P. Poulin & Cie Ltée . . . 4

R

Rena Footwear 1
Robson Leather 1
Ramsay Paint 5
Robinson James 12-1

S

Samson Tractor 7
Scholl Mfg Co. 1
Geo. A Slater Limited . 2
Slater Shoe . . Couverture
Sisman Shoe Co. Ltd . . 2
Stauntons Ltd 5
Still Mfg Co. 5
Sun Life of Canada . . . 6
St. Croix Soap 6
Salada Tea 5
Stanway Hutchins 5
Simond Saw 5

T

Tanguay, Jos. 1
Tétrault Shoe 1

U

United Shoe 1

W

Western Assurance Co. . 6

Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED

Aurora, Ontario.

Chaussures

Invictus

Reines de la mode, mais joignant à leur élégance cette chose des plus essentielles pour les chaussures--
LA QUALITE.

GEO. A. SLATER, LIMITED
Fabricants
MONTREAL.

Les semelles sont plus importantes que le prix.

Tout marchand sait que s'il pouvait vendre des chaussures donnant un plus long usage, il n'y aurait pas tant d'argument au sujet du prix.

Supposons qu'un homme ait besoin de 4 paires de chaussures en deux ans, à $10. la paire --- soit $40. ou $20. par an.

S'il peut avoir des chaussures au même prix, mais de plus longue durée, de sorte qu'il n'en ait besoin que de 3 paires --- cela ne fait que $30. en deux ans --- ou $15. par an. Une économie appréciable.

Tout marchand de chaussures sait quel est le grand facteur de la durée de la chaussure --- les semelles. La réponse semble donc être les semelles de plus longue durée qui n'augmentent pas le prix.

Semelles Neolin !

Vous savez que vous pouvez vend des chaussures avec semelles Neo au même prix que des chaussures av semelles de cuir.

Et la plus longue durée des semel Neolin a été prouvée un nombre i mité de fois par des gens à chaque p de la vie.

Chaque marchand de chaussures q vend à ses clients des chaussu avec semelles Neolin accomplit de choses.

Il les aide à combattre la grande q pense pour les chaussures en leur do nant des chaussures plus durables plus confortables.

Il aide à faire baisser le prix élevé q chaussures en diminuant la deman pour le cuir de haute qualité --- pa que seul le cuir à semelle le meilleu le plus cher peut espérer rivaliser av les semelles Neolin pour la durée.

Neōlin Soles

est facile de vendre les chaussures avec Semelles Neolin

gens sont contents d'acheter des chaus-
es avec semelles Neolin. Ils ne se préci-
ent pas dans les magasins de chaussures
les réclamant à grands cris. Mais lorsque
chaussures à semelles Neolin leur sont
ertes, ils les acceptent avec plaisir.

ci confirme notre déclaration que tout
rchand qui met en stock un assortiment
venable de chaussures à semelles Neolin
les offre à chaque client avec un mot
recommandation peut maintenant les
dre à environ la moitié de sa clientèle.

us pouvez avoir cet assortiment de
aussures chez n'importe quel jobber ou
nufacturier en exigeant des semelles
olin sur toutes les chaussures à trépointe
odyear, à trépointe McKay, ou clouées
r hommes, dames et enfants.

e Goodyear Tire and Rubber Co. of Canada, Limited

Toronto, Ontario.

Lisez l'étiquette de la semelle Neolin ci-dessous. C'est la plus forte garantie de semelle qui ait jamais été écrite. Elle garantit que la semelle Neolin DEPASSERA EN DUREE TOUT AUTRE GENRE DE SEMELLE. Elle rejette sur nous la responsabilité de la durée de la semelle — et retire immédiatement de l'esprit de votre client toute question de durée de la semelle.

Ces chaussures sont faites sur semelles intérieures en cuir et les semelles Neolin y ont été appliquées d'une manière approuvée par nous. Si les semelles de ces chaussures ne vous donnent pas *un service plus long que celui que vous avez l'habitude de recevoir* des Semelles autres que Neolin, retournez-les avec cette étiquette au marchand, ou à n'importe quelle succursale Goodyear, et une autre paire de Semelles Neolin y sera fixée gratuitement.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada Limited.

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.

Gardez cette Etiquette.

Neōlin Soles

A PRESENT

Achetez "ESMAY" lorsque vous commandez des "GUETRES"

FEUTRE
DRAP
SOIE

AJUSTAGE PARFAIT
JOLIS MODELES
HAUTE QUALITE

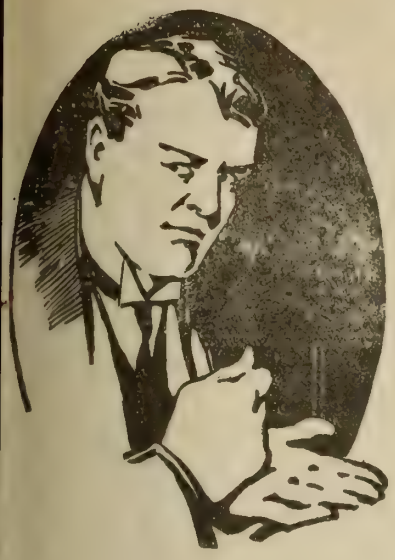
FAITES A MONTREAL

C'est le moment de les vendre !

DEPARTEMENT DES VENTES DOMESTIQUES

INDUSTRIAL EXPORT COMPANY
OF CANADA, LIMITED

16 RUE ST-SACREMENT. MONTREAL



AVIS IMPORTANT

Pendant ces derniers mois il y a eu une tendance marquée de la part du public à éviter la nouvelle taxe de luxe en achetant des marchandises en-dessous du prix taxable.

C'est pourquoi nous annonçons que nos voyageurs, qui viennent de partir, emportent une grande variété de chaussures pour hommes et dames **marquées à des prix nouveaux.**

Ces articles peuvent se détailler à un prix inférieur au minimum taxable, tout en laissant au marchand une marge généreuse de bénéfice.

Nous saisissons l'occasion pour informer notre nombreuse clientèle que M. Napoléon Dupont a quitté notre emploi. Son remplaçant M. J. L. Morel vient de se mettre en route et nous osons espérer que vous voudrez bien lui réserver votre bon accueil habituel.

DUPONT & FRERE

301 Avenue Aird (Maisonneuve)
MONTREAL.

CHAUSSURES MINER

Un de nos représentants est actuellement en route pour aller vous voir avec un assortiment de chaussures de printemps plus important et meilleur que jamais.

Cela vaut la peine pour vous de retarder votre commande simplement pour voir ce qu'il a à vous offrir. Vous ne pourrez certainement pas être désappointé.

La collection comprend des chaussures pour hommes, garçons, jeunes gens, dames, demoiselles et enfants; des Trépointes Goodyear, des McKays, des Turns et des Visses Standard. Dans une variété de formes, de cuirs et de modèles.

POUR TOUTE LA FAMILLE

The Miner Shoe Co., Limited

MONTREAL — OTTAWA — QUEBEC — TORONTO

Agents pour la célèbre chaussure en caoutchouc Miner.

NOTRE SERVICE A FAIT SES PREUVES POUR FOURNIR LES MEILLEURES LIGNES DE

CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC

CHAUSSURES ET PANTOUFLES EN FEUTRE

GUETRES ET JAMBIERES

CAOUTCHOUCS, Etc.,, Etc.

Nous sollicitons une commande d'essai.

La Maison Girouard, Limitée

(E. T. SHOE CO.)

SAINT-HYACINTHE, QUEBEC.

DOMINION RUBBER SYSTEM AND ASSOCIATED COMPANIES

FLEET FOOT

Fleet Foot est une nécessité pour l'été. Il procure à chaque membre de la famille une chaussure d'été appropriée, réunissant le confort, le style et l'économie d'une façon des plus satisfaisantes.

Pour le marchand de chaussures, Fleet Foot est d'un grand appoint pour son commerce d'été parce qu'il provoque une activité de vente et un bénéfice supplémentaire pendant une saison qui autrement est calme.

Les chaussures Fleet Foot pour 1921 sont les meilleures que nos connaissances nous permettent de produire. Plus que jamais le commerce de la chaussure du Canada va reconnaître Fleet Foot comme le Standard pour juger la valeur, la qualité et le style des chaussures en canevas avec semelles en caoutchouc.

Pour répondre à la demande toujours croissante de Fleet Foot, une grande usine nouvelle vient d'être achetée et est en train d'être équipée pour fabriquer les chaussures Fleet Foot. Ceci veut dire que trois grandes usines seront consacrées exclusivement à la fabrication des chaussures Fleet Foot et indique une augmentation de la production journalière par milliers de paires. En raison de cette production grandement augmentée, les marchands de chaussures de tout le Canada peuvent prévoir en toute sécurité leurs besoins pour 1921 en plaçant libéralement leurs commandes dès maintenant.

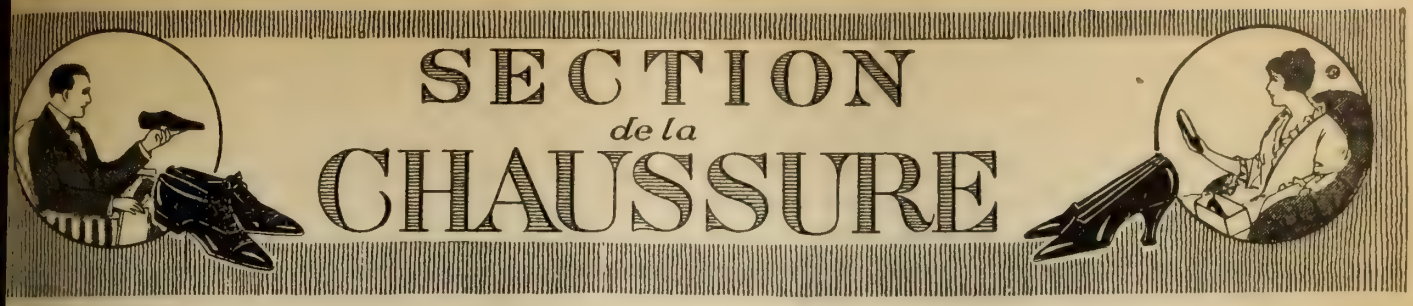
Dominion Rubber System Limited

SIEGE SOCIAL — MONTREAL

Les succursales de service du Dominion Rubber System

sont situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



Vol. III MONTREAL SEPTEMBRE 1920 No. 9

DANS LE DOMAINE

DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

Ce qu'on dit du cuir et de la chaussure. — Les conditions domestiques et étrangères. — La situation présente et les prévisions.

Si l'effort fait dans ces deux derniers mois et particulièrement pendant les 30 derniers jours rapporte des résultats en proportion du montant représenté en argent et en énergie dépensés, il doit y avoir considérablement moins de chaussures sur les rayons des établissements de détail du pays qu'au premier de juin dernier. D'après ce que nous avons pu recueillir d'informations, il n'y a pas une place de quelque importance qu'elle soit, d'Halifax à Victoria qui n'ait pas été témoin de la vigueur manifestée dans l'emploi de la matière publicitaire et dans le développement des méthodes de vente et qui n'ait jugé ce mouvement comme le plus considérable des annales du commerce de la chaussure.

Il n'y a pas dans la mémoire de ceux engagés dans le commerce aujourd'hui, un temps où l'idée de vente spéciale ait été poussée à l'extrême limite comme elle l'a été et été. Que cela ait eu des résultats sans précédents, la chose est inévitable, et l'on peut en conséquence affirmer que les stocks de détail sont beaucoup plus bas, en quantité du moins, qu'ils ne le sont au début de toute autre saison nouvelle.

L'effet public.

Que les détaillants aient fait rentrer beaucoup d'argent sur leurs ventes est prouvé par le fait que les payements ont été bien meilleurs que d'habitude à cette époque de l'année. Les gens ont eu de l'argent pour acheter et ils ont acheté. Ils ont acheté dans beaucoup de cas, qu'ils aient besoin d'argent ou non, car la plus grande partie des ventes représentent cette classe de marchandise qui n'est pas considérée comme courante. Tous comptes faits, le public a encore de l'argent à dépenser et n'hésite pas à le faire quand il juge qu'il reçoit la valeur de son argent.

Une autre chose démontrée par l'expérience des trois derniers mois semble être que bien qu'il y ait encore disposition à acheter, il y a tendance générale à considérer la question des prix. Un esprit d'achat s'est développé par lequel il faut montrer aux acheteurs les raisons qu'ils ont d'acheter. Reste à savoir si cet esprit demeurera et si l'on verra la continuation de vente de chaussures à prix réduits, ou si ce commerce n'est qu'une question du moment.

Les prix tomberont-ils?

Il est certain que les prix de manufacture et de gros ne permettront pas le remplacement de chaussures pour vendre à des prix auxquels beaucoup se sont vendues cet été. Le public aussi bien que le détaillant seront singulièrement déçus s'ils s'attendent à cela. En faisant la plus grande part possible pour la diminution des valeurs du cuir, ce qui est la seule direction dans laquelle une réduction des prix de la chaussure peut se produire aujourd'hui, il n'y a pas la possibilité la plus éloignée de marchandises comme beaucoup ont été liquidées par ces ventes ayant été achetées à des prix qui placent leur vente à distance raisonnable des chiffres qu'elles ont réalisés. On estime que le coût du cuir peut être de dix à quinze pour cent plus bas sur les articles de printemps et ceci est tributaire d'une demande égale pour la chaussure. D'un dollar à deux dollars de réduction sur une paire de chaussures, c'est à peu près tout ce à quoi on peut s'attendre, de sorte que le prix de vente au détail d'une chaussure qui se vendait ordinairement cette saison à neuf dollars sera de huit dollars, tandis que la chaussure à douze dollars de la dernière saison sera marquée au prix de 10 dollars.

Cuir et chaussures.

Les manufacturiers de chaussures disent qu'encore qu'il y ait eu une réduction apparente des prix du cuir, s'élevant de 25 à 30 pour cent sur le cuir à tiges et à 10 pour 100 environ sur le cuir à semelles, il n'y a à présent aucun marché véritable pour le cuir. Les marchands de cuir ne poussent pas les affaires et attendent ce qui va se passer. Il ne semble pas qu'il y ait des surplus de stocks, sauf dans le cuir à chaussures, et comme

les tanneurs n'ont pas trempé plus de peaux qu'il n'en fallait pour garder leurs tanneries occupées au minimum, il n'y a pas assurance qu'aussitôt qu'une demande sera créée par besoin de stock pour une fabrication active, la concurrence soit assez forte pour empêcher que les avantages actuels ne soient perdus. Entre les manufacturiers de chaussures attendant pour voir ce que sera la saison de printemps et les tanneurs se tenant sur la réserve par crainte d'une baisse future, il y a chance que le coût des chaussures s'en revienne à celui de l'an dernier.

La situation de la peau

Le marché de la peau est encore inactif tant parmi les packers, de certaines qualités ont été plus fortes ces dans les derniers que dans les premiers. Les achats, par les packers, de certaines qualités ont été plus fortes ces jours derniers, mais il n'y a comparativement rien à faire. Les tanneurs se tiennent sur la réserve pour deux raisons. I's sont opposés en premier lieu à acquérir plus de peaux alors qu'ils ont des stocks qui ont coûté plus cher et qu'ils sont évidemment convaincus que le prix du stock brut doit encore baisser plus qu'il n'est. D'autre parts, les marchands de peaux tiennent leurs prix et semblent vouloir porter des stocks plus gros qu'en aucun temps depuis plusieurs années, dans l'attente que les tanneurs fassent une demande soudaine de stock. Si cette demande se réalisait, il y aurait sans nul doute une plus grande activité et au demeurant, des prix plus élevés en résulteraient, de sorte que la situation se résume d'elle-même dans l'attente de quelque chose de nouveau. On ne saurait dire ce que deviendra la demande pour chaussures, mais il est pratiquement certain que la partie commencera à se jouer aussitôt que les coupeurs de cuir commenceront à s'enquérir sur le marché pour des quantités considérables de matière première.

La situation du veau.

Le point le plus faible aujourd'hui dans le domaine du cuir est le veau, qui a baissé peut-être plus qu'aucune autre ligne. Ceci est dû jusqu'à un certain point à la plus grande accessibilité du stock brut. Pendant une période considérable, un embargo a existé dans les pays européens, sur l'exportation des peaux de veau brutes. Cela a amené une accumulation de peaux dans les pays en question car l'industrie du cuir ne pouvait les employer assez vite et elles se sont gâtées. L'embargo a été levé il y a quelque temps et la source d'approvisionnement fut de nouveau ouverte. Il en résulta une surabondance de stock soudain sur notre marché et une baisse conséquente des prix. Le surplus a cependant vite disparu et à mesure que les conditions se stabilisent ce marché se raffermit. A tout évènement le marché, selon toute probabilité a été aussi loin qu'il le pouvait.

Le chevreau glacé.

Dans les dongolas le marché s'est raffermi ces jours derniers et tandis qu'il y a eu une réduction de trente à cinquante pour cent dans les prix du stock de belle qualité, la situation est forte aux cours actuels qui sont d'environ un dollar pour les meilleures couleurs.

Dans les qualités plus communes, il n'y a presque pas de marché. Les tanneurs de dongola disent que la demande pour couleurs qui se manifeste en connection avec les lignes de printemps et d'été absorbera une bonne quantité du meilleur stock brut, laissant le marché plus tôt faible pour ce dont on aura besoin en fait de bruns et de noirs de haute qualité. Dans les bruns foncés, les bruns dorés et les bleus foncés, il y aura faveur marquée et on s'attend à ce que les noirs de bonne qualité en subissent les effets. A n'importe quel taux les marchands de chevreau ne semblent se montrer inquiets quant à la situation et ne font d'efforts à présent pour vendre les qualités de tige en faisant des offres alléchantes.

On peut avoir presque n'importe quelle quantité de chevreau de qualité inférieure à pratiquement n'importe quel prix.

Les conditions américaines.

Les affaires tant du cuir que de la chaussure continuent à être calmes.

Peu de maisons ont jusqu'ici, sauf dans l'Ouest, sorti leurs échantillons de printemps bien que la plupart mettent leurs voyageurs en route au début de septembre. Il y a quelque augmentation d'activité dans les commandes d'assortiment. Tous les rapports cependant indiquent la continuation du calme plat tant dans le domaine du cuir que de la chaussure. Le cuir à tige aussi bien que le cuir à semelle souffre de cette situation stagnante, la seule branche montrant un semblant d'activité étant le chevreau glacé de haute qualité. Il y a eu quelque demande pour l'exportation, mais cela n'a pas été suffisant pour créer une impression appréciable sur le marché. La politique aussi bien, que les conditions difficiles du détail des trois derniers mois ont contribué à faire de cette période la pire des annales de ce commerce depuis de nombreuses années. L'impression générale semble être cependant que le pire a été passé et que la tendance à la hausse se fera ressentir prochainement.

Quelques nouvelles idées américaines.

Parlant des conditions générales en Nouvelle Angleterre, le Recorder dit: "Les nouvelles affaires sont encore légères et les manufactures de chaussures ne marchent qu'une partie du temps. Un bon nombre d'usines sur la côte sud sont complètement fermées, mais plusieurs ont annoncé qu'elles réouvriront bientôt. Les jobbers et marchands de gros de chaussures qui se sont rendus à Boston au cours des deux derniers mois ont limité leurs achats et la plupart d'entre eux sont retournés à leurs établissements.

Encore que les affaires soient très calmes pour l'instant, l'horizon semble s'éclaircir et les conditions paraissent se raffermir, par suite de la longue période de liquidation par laquelle vient de passer le commerce.

Les stocks de chaussures sur les rayons des détaillants se sont bien enlevés et la voie s'ouvre graduellement à de nouvelles affaires. Les acheteurs de chaussures qui suivent les marchés du cuir et des peaux pres-

ntent que les prix tomberont encore plus. Ils ne sont nc pas pressés d'acheter. Les experts en style sont optnistes et sont d'opinion qu'il y a assez d'argent dans le ys pour encourager l'introduction de nouvelles lignes.

Parmi les nouveaux styles pour femmes offerts pour utomne, nous notons plusieurs nouveautés en chaussres de 10 pouces en chevreau noir, brun, or et bleu avec hancrures pour laisser voir le bas. Quelques-unes de s échancrures paraissent dans le haut et d'autres le ng du lacage. Une grande variété de styles avancés a é produite en coupe basse avec des effets d'échancrures. ertains sont des escarpins avec simple courroie et ferture à bouton, tandis que d'autres ont des bandes à outons jumelés.

Les matières employées sont les cuirs de Suède, ainsi que les satins et brocards en effets de deux tons. Les oucles et les effets de perles prédominent dans les nouveaux souliers coloniaux. La chaussure connue sous le om de "sabot" porte une bande haute autour du cou-de-ied, faite en beau tan foncé et brun doré; un autre modle est une sandale romaine en chevreau avec trois courroies fermant avec des boutons.

Quelques-unes de ces nouveautés attireront sans nul oute, les acheteurs désireux d'avoir les tout derniers ts. Les brogues continuent à être en faveur, principalement dans les lignes d'hommes et se vendent aussi en dans les styles à tige haute qu'à coupe basse. Les ix sont plus coulants dans toutes les lignes et les magasins de détail marquent leurs chaussures à des prix i attirent plus l'attention du public.

o

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES ET LES ANNULATIONS DE COMMANDES.

Résolutions.

A une assemblée des directeurs de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada tenue à Montal le 23 août étaient présents:

Mr. F.S. Scott, président, MM. Jos. Daoust,, A. Brandon, T.H. Rieder, Geo. Blachford, C.A. Sutherland, J.D. Palmer, J.E. Samson, J.E. Warrington, Albert Téault, W.F. Martin, G.W. Macfarland et Henri Viau, secrétaire.

Re: ANNULATIONS DE COMMANDES

Les résolutions suivantes furent unanimement adoptées en se basant sur les voeux exprimés par les associations locales des manufacturiers de chaussures d'Ontario, des cités de Québec et de Montréal.

RESOLU QUE: Les membres de cette Association n'accepteront pas d'annulations de commandes en cours d'opération ou de commandes variant quelque peu des échantillons réguliers soit dans le matériel ou dans la fabrication.

RESOLU QUE: Les membres de cette Association ne donneront pas crédit pour le retour de marchandises prétendues défectueuses excepté au cas où il serait prouvé que ces marchandises ne seraient pas raisonnablement l'équivalent de l'échantillon.

RESOLU QUE: Les membres de cette Association sont instamment priés d'envoyer au Secrétaire-Trésorier le nom et l'adresse de chacun des détailleurs qui continuerait d'annuler des commandes ou de retourner des marchandises vendues et achetées de bonne foi. Dans le but de mettre un frein à ces abus ces renseignements seront envoyés à tous les autres membres de l'Association.

Re: TAXES SUR LES VENTES

Ayant reçu plusieurs demandes de la part des manufacturiers de chaussures nous demandant d'adopter un système uniforme concernant l'interprétation de cette taxe sur les ventes, nos directeurs ont adopté à leur assemblée du 23 août la résolution suivante:

RESOLU QUE: Les directeurs sont d'opinion que les manufacturiers de chaussures en cuir devraient adopter la même manière d'opérer sur cette question et recommandent à nos membres d'ajouter sur leurs factures la taxe de vente comme suit:

Manufacturiers vendant aux Jobbers 1%.

Manufacturiers vendant aux Détaillants 2%.

o

LES FABRICANTS DE CHAUSSURES CANADIENS COMMENCENT UNE INTERESSANTE CAMPAGNE.

Il n'y a pas longtemps l'Association des Fabricants de Chaussures du Canada a tenu une convention dans l'ancienne et pittoresque ville de Québec, convention à laquelle il se passa des choses intéressantes. Les Canadiens habitent un pays tellement vaste que parfois ils ont tendance à juger les choses d'un point de vue particulier ou local. Par suite, beaucoup s'imaginent que l'industrie de la chaussure du pays n'est pas une industrie très importante. Et portant il existe aujourd'hui 158 entreprises qui fabriquent des chaussures au Canada. Ces maisons emploient plus de 22,000 personnes—autant de personnes qu'il y a d'habitants dans les villes de Brandon, ou de New-Westminster—lesquelles 22,000 personnes en font vivre peut-être trois fois plus. Ces employés fabriquent plus de dix-sept millions de paires de chaussures par an, d'une valeur approximative de $50,000,000. L'industrie de la chaussure au Canada a atteint des proportions plus grandes que beaucoup de gens le supposent.

A la convention ci-dessus mentionnée il a été résolu de prendre les moyens de rendre familiers aux Canadiens les faits concernant cette industrie Nationale. En premier lieu l'industrie de la chaussure, comme le fit remarquer un délégué, a été l'objet d'une critique plutôt âpre et hostile entre les mains des politiciens, comme étant une industrie qui s'accroît aux dépens du peuple, derrière le mur d'un tarif protecteur. Les industriels jugèrent qu'il n'y avait qu'une seule façon de réfuter l'accusation —c'était de prouver par des chiffres que les chaussures faites-au-Canada sont meilleures, dans un même genre, que les chaussures faites aux Etats-Unis, et que le tarif,

s'il est nécessaire pour empêcher que notre pays soit de temps en temps submergé de marchandises étrangères, n'est en aucune manière un facteur déterminant du prix des chaussures faites-au-Canada.

Un autre point que l'on fera ressortir dans la campagne de publicité est que — beaucoup de Canadiens croient à tort que, pour obtenir des modèles répondant à leurs goûts personnels d'élégance, il leur faut acheter des chaussures importées, en particulier des Etats-Unis. Ce préjugé a de l'influence. Il a conduit à penser que les modèles canadiens sont inférieurs aux modèles étrangers. Ceux qui le partagent accepteraient n'importe quel modèle comme étant correct, dès lors qu'il est importé, et refuseraient n'importe quelle chaussure canadienne, quelle qu'en soient l'élégance et la beauté, simplement parce qu'elle est un produit du pays. En réalité, les styles de chaussures ne sont particuliers à aucun pays. Les fabricants canadiens sont au courant de toutes les créations, n'importe où elle prennent naissance. Et il est intéressant de savoir que le Canada, qui suivait servilement autrefois les moindres caprices des fabricants étrangers, montre maintenant une louable indépendance à ce sujet. Un visiteur de New-York disait récemment à celui qui écrit ces lignes que le fameux "scotch brogue" n'a pas pris du tout aux Etats-Unis, alors qu'il est au Canada un modèle très en faveur.

Avec le plus vif esprit d'enthousiasme d'entreprise et d'activité, les fabricants Canadiens conduisent leurs affaires en ayant pour base le service envers leurs employés et envers leurs clients. Ils fabriquent et mettent sur le marché des marchandises de la meilleure qualité au plus bas prix possible, et ils sont devenus pour les fabricants étrangers des concurrents indépendants. Ils donnent aux 12,000 détaillants, qui distribuent leurs articles, toute l'aide en leur pouvoir, et ils paient des millions de dollars en salaires aux ouvriers canadiens. Maintenant, par une campagne de publicité, ils mettent cartes sur table devant le public Canadien, et ils lui demandent son concours, non pas pour faire du sentiment, mais strictement au point de vue affaires.

Tout bien considéré, les fabricants de chaussures du Canada méritent l'appui sans réserve de tous ceux, hommes et femmes, qui ont à coeur de voir subsister et croître les industries du pays et le dollar canadien retrouver intégralement son pouvoir d'achat sur les marchés du monde.

o

LA SITUATION DU CUIR

Il y a une stagnation presque universelle dans le commerce du cuir. C'est inutilement que les marchands de cuir ont essayé d'intéresser les manufacturiers de chaussures et ils en sont arrivés à se rendre compte eux-mêmes que la sagesse était de se tenir sur la réserve et d'attendre les événements.

Dans le cuir à semelle, il y a eu une réduction générale d'environ 10 pour 100. Les tanneurs disent qu'ils ont peu ou pas de stock, mais les offres faites ces dernières semaines semblent contredire leurs assertions. On croit en général, tant chez les tanneurs que chez les manufacturiers de chaussures qu'il n'y aura que peu de relâchement dans les cuirs à semelle.

Dans le cuir à tiges, le veau se vend encore à des prix peu élevés, quoique les meilleures qualités commandent encore des prix de 70 à 75 cents. Les qualités inférieures se vendent bien bon marché. Le marché cependant montre quelques signes de force et dans les couleurs et noirs de haute qualité demeurera sans doute ferme. Dans les cuirs de côté il y a une faiblesse considérable et les manufacturiers commencent à faire des offres que les tanneurs considèrent. La faiblesse générale de ce marché peut encourager d'autres réductions jusqu'à cinq ou dix pour cent. Dans le chevreau, les manufacturiers ne bougent pas. Ils laissent les acheteurs leur faire des demandes plutôt que d'offrir leur stock. Les plus belles qualités varient de 90¢ à $1,00, en comparaison de $1,25 à $1,50, il y a un an. Les marchands de chevreau semblent être plus confiants en la situation que ceux des autres branches du commerce du cuir. Ils disent que la demande populaire roulera sur les commandes suivantes de couleurs pour la prochaine saison:—Brun foncé, brun doré, gris, bleu foncé et bleu de ciel. Il y aura, assurent-ils, une renaissance marquée des chaussures de couleur, dans lesquelles le chevreau aura la part principale. Ceci signifiera des prix plus élevés pour les noirs dans les belles qualités.

o

LES CHAUSSURES DE QUALITE MOYENNE ET LEURS PRIX

Dans cette sorte de commerce, la variation des prix du cuir permet une plus grande liberté.

Le veau a, d'ailleurs, au cours de ces derniers mois, fléchi plus qu'aucun autre cuir. Le veau de première qualité se vend autour de 75 cents, en comparaison de $1.25 il y a un an. Les qualités plus ordinaires de veau peuvent s'obtenir bien au-dessous de ce chiffre. Au demeurant, il y aura tendance naturelle à substituer un cuir de qualité plus ordinaire. Dans les cuirs de côté, il y a aussi réduction considérable, bien que cela soit moins sensible que pour le veau; on peut dire une diminution moyenne d'un tiers. Mais les meilleures sortes de cuir de côté en couleurs se vendent à de bons prix qui ne représentent pas plus de vingt pour cent de réduction sur les prix de la saison dernière.

D'une comparaison de vues de ces mediums de vente et de ces chaussures de haute qualité, tant en chaussures de femmes qu'en chaussures d'hommes, nous pouvons déduire que la réduction des prix pour les échantillons de la saison prochaine se chiffrera par une moyenne d'environ quinze pour cent. La semelle, en général, se vend à environ dix pour cent au-dessous des cotations de la dernière saison et ne montre pas d'évidence d'une autre déclin.

REVUE DE LA SITUATION DES PRIX

En ce moment, la question brûlante qui se pose à tous les détaillants de chaussures est celle-ci: Quel sera l'avenir du marché de la chaussure? Comment et quand doit-je acheter? La frénésie d'achat est passée, les stocks sont en position plus sûre au point de vue du détail qu'ils ne l'étaient il y a trois mois, et les yeux se portent sur l'approche de la nouvelle saison de printemps.

On peut dire que la saison d'automne ne compte pas encore, car de fait il n'y a pas encore eu jusqu'ici de saison. Les commandes, tout d'abord, n'ont pas été ce qu'elles auraient dû être, et ensuite il est arrivé tellement d'annulations sur ces commandes qu'il semble peu croyable qu'il y ait assez de marchandises pour l'automne et l'hiver sur les rayons des magasins de chaussures pour permettre au commerce d'atteindre au printemps prochain. Qu'il y ait eu un grand nombre d'annulations de commandes, c'est un fait indéniable, mais on en a parlé encore beaucoup plus que cela n'en valait la peine. Beaucoup de gens s'attendant à une réaction ont commandé avec prudence. Ceux qui ont contremandé leurs ordres sont ceux qui ont spéculé sur le marché en hausse depuis deux ans et qui, comme les spéculateurs d'immeubles se sont affolés au premier symptôme de baisse.

La plupart de ces annulations et de ces retours se sont produits en juin; dans les deux derniers mois il n'y a eu que des défections occasionnelles qui furent le résultat de la panique provoquée par ceux dont le commerce a été affecté par l'action précipitée de leurs collègues.

A part du genre de travail de quelques apeurés qui font des ventes à sacrifice, tant que le spectre de la baisse hante leur esprit, la situation du commerce de détail est presque revenue à la normale en anticipation des affaires courantes et régulières qui vient avec les mois d'automne.

Le public est-il satisfait?

La grande question est celle-ci: Est-ce que la demande du public pour de la chaussure meilleur marché a été satisfaite, ou bien insiste-t-il encore pour avoir des chaussures qui soient hors de proportion avec le coût de production? Quelle est la cause psychologique et quel est l'effet de cette maladie de coupage des prix qui a atteint le commerce pendant ces trois derniers mois? Pourquoi le commerce de la chaussure a-t-il été le centre orageux d'une réaction qui a ébranlé les conditions à leurs bases? Une des raisons a été la croyance implantée inconsciemment par des rapports de presse que tous ceux intéressés dans le commerce de la chaussure avaient été des profiteurs, depuis le tanneur jusqu'au détaillant de chaussures. L'autre raison est l'effet naturel de la loi de compensation.

Quand les prix augmentent constamment, qu'il s'agisse d'actions, d'immeubles, ou de toute autre chose et que la foule suit le marché, il se développe inévitablement le sentiment que quelque jour il doit se produire une baisse et que quelqu'un doit fatalement y perdre. Aussitôt que cette crainte se développe de façon précise le renversement se produit et qu'il y ait raison plausible ou non le déclanchement de la descente se fait. C'est ce qui est arrivé dans le commerce de la chaussure. Le public se prit à hésiter, le marchand se mit à trembler et un esprit démoralisant s'implanta partout qui paralysa les affaires.

Un effet déplorable.

Un des plus déplorables résultats est que la grande majorité des gens ont acquis la conviction que le commerce de la chaussure a été un "profiteur". Si des chaussures de $17.50 peuvent se vendre à $8.95, il doit y avoir du vol quelque part, telle est la conclusion à laquelle le public en est arrivé et qui orne encore sa pensée. L'impression créée par ces ventes d'un bout à l'autre du pays a été, non pas celle de ventes d'occasion pour liquider du vieux stock, mais une sorte d'obligation où se trouvait le marchand de rendre gorge. Il est difficile de dire combien de temps ce sentiment empêchera un retour aux conditions normales, mais on peut prendre pour acquis qu'il sera difficile de persuader les hommes et les femmes qu'ils reçoivent d'honnêtes valeurs pour leur argent quand on leur demande tels prix pour des chaussures, prix qui sont proportionnés à leurs prix de revient. Il est toujours difficile d'opérer dans un marché en baisse, mais, actuellement, avec le préjudice créé dans l'esprit du public par les racontars de sur-profits et le désarroi général, cela prendra quelque temps pour faire croire aux gens qu'ils n'ont pas été exploités quand on leur a demandé dix ou douze dollars pour une bonne paire de chaussures d'hommes, ou de seize à dix-huit dollars pour des chaussures de femmes.

Pourquoi s'en prend-t-on aux chaussures?

Cette question a été posée bien des fois sans qu'il en soit fourni une réponse raisonnable. Il n'y a pas eu d'agitation semblable à propos des fourrures, des chapeaux ou même des vêtements et tous ces articles ont été l'objet de conditions de prix plus anormales que les chaussures. Le cordonnier comme le boulanger a toujours été la tête de ture des attaques des journaux sans doute parce que son commerce tient une place primordiale dans la société. Pourquoi une femme n'a-t-elle jamais été discutée dans son droit d'acheter un chapeau de cinquante dollars ou de cent cinquante dollars, tandis que si elle dépense vingt ou trente dollars pour ses chaussures on considère cela comme un outrage à la sagesse. C'est là une des petites particularités de la nature humaine que nous trouvons difficiles à comprendre.

L'avenir des chaussures assuré.

Malgré tout, l'avenir de la belle chaussure semble de

plus en plus assuré. Les hommes aussi bien que les femmes apportent chaque jour plus d'attention à leur chaussure. Nous n'en reviendrons jamais à l'âge primitif de la chaussure pas plus qu'à celui de la vie commerciale, politique et sociale. La belle chaussure non seulement est arrivée pour demeurer, mais est destinée à se développer de plus en plus dans son style et par conséquent dans son prix. On peut dire, à coup sûr, que le printemps et l'été prochains verront des styles de chaussures plus élaborés et plus coûteux qu'il n'en a jamais été vu dans l'histoire de l'homme ou de la femme. La tendance de la mode le demande. Les femmes ont appris à porter plus d'attention à leurs pieds que jamais auparavant et elles ne reviendront jamais aux chaussures de repos incolores pas plus qu'elles ne reporteront des bas de coton ou des robes de bure sur la rue. Avec les robes courtes et les bas de soie, il est forcé qu'il y ait non seulement une continuation mais une expansion du chic et de la beauté de la chaussure moderne. Quant aux hommes, ils ne resteront pas en arrière et choisiront ce qui sera du meilleur goût tant qu'ils auront de l'argent pour le leur permettre.

Les conditions anglaises.

La situation en ce qui regarde les commerces du cuir et de la chaussure de Grande Bretagne demeure sans changement, suivant un rapport qui vient de parvenir ici.

En dépit de la diminution d'importation des peaux, les stocks continuent à s'accumuler, dit le rapport, et sauf pour les meilleures sortes moyennement légères de peaux salées pour lesquelles il y a une demande modérée, les affaires en cuir à semelles sont excessivement calmes.

Les importateurs de cuir ont peu d'avantages à offrir aux consommateurs. Il n'y a pas de changement dans les cuirs à tige et de toutes les parties du pays on annonce rareté l'affaires dans l'industrie de la chaussure. Des milliers d'ateliers ne marchent qu'une partie du temps. Le nombre total des gens sans emploi est extraordinairement fort. Le rapport mentionne en outre que le marché est inondé de stock, et, sauf pour les chaussures blanches, les commandes sont très limitées. La situation défavorable du change monétaire est une barrière au commerce d'exportation et dans le nord de l'Angleterre la position s'améliore très lentement.

Les conditions de prix en Europe.

Les conditions qui prévalent de ce côté-ci de l'Atlantique sont les mêmes en Europe. Un rapport parlant de la baisse des prix en Tcheco-Slovachie dit:

"La plus grosse maison manufacturière de chaussures en Tcheco-Slovachie, T. & A. Bata, vient d'annoncer une réduction dans les prix de détail des chaussures. Les chaussures blanches en canevas qui précédemment se vendaient 175 couronnes Tcheco-Slovaques (valeur normale $1,2026; valeur présente $0,022 en monnaie des Etats-Unis) sont maintenant à 69 couronnes; les oxfords en chevreau pour dames qui se vendaient précédemment 345 couronnes se vendent maintenant à 199 couronnes; les chaussures Tan pour hommes et femmes qui se vendaient précédemment 500 couronnes sont à présent à 299 couronnes.

"Le gérant d'affaires de la maison qui a plus de soixante-dix magasins de détail dans la Tcheco-Slovachie m'informait que cette réduction de prix n'avait pas eu l'effet désiré d'induire les gens à acheter. Il caractérisait la situation en la désignant comme la grève des consommateurs. Les gens au lieu de profiter des occasions offertes, se figurent que puisque les prix sont tombés, ils doivent baisser encore On s'attend à une augmentation des ventes après les récoltes.

"Les détaillants de chaussures n'ont pas fait d'achats et cherchent à disposer de leurs stocks actuels pour pouvoir faire des achats de marchandises fraîches à des prix plus bas.

"Il est intéressant de noter que plus de vingt poursuites ont été intentées devant la Cour d'Arbitrage de Prague par des manufacturiers contre des marchands pour les forcer à remplir des contrats d'achats, ce qui montre la tendance des changements de prix."

LES LIGNES COURANTES DE CHAUSSURES

Il n'y a pas eu beaucoup de changement ces dernières saisons dans les prix de la matière employée dans ces chaussures, de sorte qu'il n'y a pas grand place pour un fort changement dans leurs prix de vente. Nous pouvons juger que la réduction sera de dix à quinze pour cent, représentée par la baisse du marché du cuir à semelle. Il se peut qu'il se produise plus tard d'autres changements qui affectent la situation, mais on peut dire carrément que les prix qui sont annoncés pour les lignes courantes resteront stables. La saison de printemps est essentiellement une période de bonnes chaussures, de sorte que l'attention se porte presque exclusivement sur cette catégorie. Il faut noter cependant, qu'il existe des lignes courantes assez élégantes pour répondre aux conditions du jour. La demande pour des chaussures bon marché a inculqué une activité considérable dans le commerce des lignes courantes et les marchands peuvent s'attendre à voir ces conditions s'améliorer encore.

L'ODEUR DU CUIR

Dans l'entrepôt et au magasin

L'atmosphère des magasins, entrepôts et ateliers d'objets en cuir est désagréable à certains acheteurs et il ne suffit pas d'aérer l'espace pour remédier au mal.

Le procédé suivant est très efficace et peu coûteux pour obtenir un bon résultat.

On met une cuillerée d'huile de térébenthine dans un litre d'eau et l'on émulsionne le mélange en l'agitant. Ce liquide est ensuite répandu sur le sol en différents endroits et l'air se charge aussitôt d'une odeur aromatique.

On augmente encore considérablement l'action du mélange en y ajoutant quelques gouttes d'éther acétique.

Un beau spécimen d'étalage. Vitrine de W. H. Stewart, 344 rue Bleury, Montréal.

DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

Le Dr. Hill, démonstrateur de la Scholl Manufactu- g Co. a fait dernièrement la démonstration de ses li- s à la Robert Simpson Co.

M. F.X.R. Lanthier, de la Kingsbury Footwear Co., ntréal, et son fils Fred sont de retour d'un voyage faires en Angleterre, en France et en Belgique.

M. Henry Frechette qui connaît mieux les chaussures de la Canadian Footwear Co. qu'aucune autre, a été récemment à Toronto et autres centres de chaussures de l'Ontario dans l'intérêt de sa compagnie.

M. Henry Kavanagh, secrétaire de la Foire du Cuir et de la Chaussure a pris deux semaines de vacances dans la Vallée d'Ottawa.

CHAUSSURES VISSÉES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A.A. COTÉ & FILS,

LIMITEE,

CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

ST-HYACINTHE

QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessousfini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

Chevreau de Confiance

Il y a une grosse satisfaction à savoir que vous pouvez achetez un chevreau qui est absolument recommandable et que nous pouvons vous le procurer.

Le Chevreau Evans

a toutes les caractéristiques d'un produit de confiance comprenant la qualité, l'aisance à travailler, l'économie dans la coupe et le fini. Et vous pouvez toujours l'obtenir dans une usine Canadienne.

Echantillons et prix fournis sur demande.

JOHN R. EVANS LEATHER CO.

OF CANADA, LIMITED

Spécialistes en chevreau glacé et cuirs à Tiges

214 rue Lemoine MONTREAL

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

léphone: Main 3272 **MONTREAL.**

reau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

irculation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

ondé en 1887. MONTREAL, vendredi 10 septembre 1920 Vol. XXXIII —No 37

LES TAUX DU FRET AUX COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER

Le jugement de la Commission des Chemins de Fer été publié la semaine passée sous la signature de l'hon. B. Carwell, président de la Commission; on y trouve raisons sur lesquelles la commission s'est basée pour arriver à la conclusion que les augmentations de taux fret et de passager soient accordées et on y lit le fait e jusqu'à présent les compagnies n'ont pas reçu des gmentations proportionnées à celles de leurs frais d'exbitation.

"Je sais, dit M. Carwell, dans son jugement, que ces uveaux taux constituent un substantiel fardeau pour le uple du Canada, mais au cours de l'enquête tout le ude a admis que le coût du matériel employé par les emins de fer et celui du maintien de la voie ferrée ont gmenté de 105 pour cent depuis quatre ans, tandis que compagnies n'ont obtenu qu'une augmentation, d'abord 15 pour cent, ensuite de 25 pour cent, soit une moyenqui ne dépasse guère 35 pour cent.

Le jugement insiste aussi sur le fait que la plus nde partie de l'augmentation des taux sera employée faire face à celle des salaires, lorsque ces derniers seront sés sur l'échelle adoptée à Chicago.

Le jugement déclare que durant l'audition de leur se, les chemins de fer ont soumis des rapports qui faient voir leurs conditions financières depuis plusieurs nées. Bien que tous aient obtenu des augmentations stantielles sous le rapport du chiffre d'affaires, les portions de leurs frais d'exportation (soit le nombre cents qu'un chemin de fer doit dépenser pour gagner dollar) étaient pratiquement, exception faite du Pacifique Canadien, aussi élevées ou même plus élevées que les recettes.

Pour les six premiers mois de l'année courante, la proportion des dépenses du Grand-Tronc, dit le jugement, a été de 99.97 et celle du Canadien Nord de 117.61 pour les douzes mois finissant le 31 mai 1920. D'après les chiffres soumis à la Commission, si le chemin de fer du Canadien Nord accorde l'augmentation des salaires et qu'il n'obtienne aucune élévation des tarifs sur le trafic, la proportion de ses dépenses s'élèvera pour 1920 à 134.23.

Le jugement dit que le rapport financier du Pacifique Canadien pour l'année close le 31 décembre 1919, fait voir un surplus de $841,249.00. Il a été affirmé, a-t-il continué, et cette affirmation n'a pas été démentie que si le Pacifique Canadien payait sur celles accordées à augmentations de salaires basées sur celles accordées à Chicago, sans recevoir aucune augmentation des taux, la balance de 1920 ferait voir un déficit de plusieurs millions de dollars. Si l'augmentation plus haut mentionnée était adoptée, cela représenterait pour le paiement des salaires un augmentation de $11,822,300.00 jusqu'au 31 décembre prochain et de $22,000,000 environ pour l'année entière. Advenant que les autres chemins de fer mettent en vigueur les mêmes augmentations de salaires, leurs dépenses s'accroîtraient dans les mêmes proportions.

Pour conclure l'augmentation de 40 pour 100 dans les taux du fret, accordée aux compagnies de chemins de fer par la Commission des Chemins de fer, va entraîner pour le public un fardeau additionnel variant de $126,000,000 à $200,000,000. L'avocat des compagnies estime le montant à $126,000,000, tandis que d'autres ne craignent pas de faire un estimé de $200,000,000.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

Le commerce direct avec les Indes Orientales Anglaises ramène la melasse du bon vieux temps

La Barbade envoie au Canada le vrai jus de la canne à sucre.

L'entente commerciale entre le Canada et les Indes Orientales Anglaises porte ses fruits. Non seulement le Canada y trouve un marché nouveau pour ses exportations mais il en importe directement les meilleurs produits des îles tropicales.

L'Ile Britannique de la Barbade a toujours été renommée pour sa mélasse, parce que la meilleure classe de planteurs y maintient une qualité régulière qui est, en tous points, supérieure à la mélasse connue par la plus grande partie du Canada, aujourd'hui. Demandez à vingt marchands ce qu'est la mélasse et, dix-neuf vous diront que c'est un sous-produit des raffineries de sucre, un rebut en réalité, duquel tout le sucre possible a été extrait.

Ces récentes années, des sirops qui paraissaient meilleurs, sont entrés en concurrence avec ces mélasses. Ces sirops consistaient en certaines quantités de glucose, colorée et sucrée avec du sirop de raffinerie de sucre.

Les amateurs de la mélasse du bon vieux temps déploraient tout ceci. La mélasse avait augmenté de prix et diminué de qualité.

Mais, la mélasse telle que produite par les meilleurs planteurs de la Barbade, nous ramène au bon vieux temps.

A nouveau, il est possible d'obtenir le véritable jus de la canne à sucre, avec le sucre dedans. Voyons le procédé et ensuite la comparaison entre le produit de la Barbade et le sous-produit des raffineries sera évidente à tous.

Le sol et le climat de La Barbade conviennent particulièrement à la culture de la canne à sucre. Les planteurs y sont humains comme partout ailleurs, c'est-à-dire qu'il y en a qui s'efforcent de produire ce qu'il y a de mieux, tandis que d'autres recherchent ardemment le plus court chemin qui mène à la richesse.

Certains planteurs intéressés dans la production de la mélasse de La Barbade se sont réunis ou le nom de "Plantations, Limited", et si nous visitions leurs plantations au moment où se fait la récolte de sucre, nous verrions leur coupe de cannes laisser une souche d'un pied ou plus. La raison de ceci est que la sève dans la partie inférieure de la canne est de qualité inférieure. Les planteurs consciencieux n'emploient que la partie supérieure pour les meilleures mélasses.

La canne est portée aux broyeurs qui, actionnés par des moulins à vent et non par moteurs à vapeur ou à gazoline, exercent une pression comparativement légère et n'extrayent que le meilleur du jus de canne.

Ensuite vient l'opération qui rappelle aux Canadiens les camps de sucre d'érable - celle de faire bouillir le jus jusqu'à ce qu'il atteigne la consistance, la couleur et la saveur voulues.

Le sirop de La Barbade (nom par lequel nous désignons ce qui était connu comme Mélasse de la Barbade) est mis en tonneaux de 100 gallons qui sont expédiés par les propres bateaux de "Plantations, Limited", au Canada, à Montréal, Québec et St-John.

Il se peut que la Mélasse et le sirop de la Barbade arrivent dans la meilleure condition possible à ces points et qu'ensuite ils se gâtent. C'est ce qui arrive si on essaye de placer le sirop dans des boîtes hermétiques. Les mélasses et sirops sont des substances vivantes comme le lait, ils ont des organismes vitaux constamment en mouvement en eux et si l'on désire mettre la mélasse en boîtes, la première chose à faire est de mettre un terme à cette vitalité. La mélasse doit être morte et inerte, ou elle bombera les boîtes.

C'est pour cela qu'on trouve des trous et ouvertures qui se trouvent au-dessus bien entendu dans les tonneaux de La Barbade, et qu'on doit ouvrir immédiatement, pour permettre l'action libre du travail de la mélasse.

C'est le véritable aliment ayant force et vitalité en lui. C'est le vrai produit qui répond aux grandes exigences des hommes de chantier pour un aliment de bon goût qui développe de la chaleur dans le corps. On ne saurait trouver cela dans les sous-produits de raffinerie, ou les différents composés.

Tout consommateur de mélasse qui a essayé la Barbade se satisfera difficilement d'autre chose, et il n'y a pas de raison pour que le marchand essaye de lui donner ce qui n'est pas la vraie Barbade, puisque le Super-Fancy "Old Plantation" se vend aux mêmes prix que les anciens composés inférieurs.

Si les unions commerciales du Canada et des Indes Orientales Anglaises nous donnent non seulemnt les nouveaux marchés, mais aussi accès facile à des produits tropicaux de choix comme ceux de La Barbade, tout le monde devra se féliciter du développement de la nouvelle entente.

o

UNE GROSSE MAISON FRANÇAISE DE CUIRS ET PEAUX VIENT ETUDIER NOTRE MARCHE.

M. Jean Cerf, représentant de Emile Cerf, peaux et cuirs à Paris, est en ce moment à New-York pour se renseigner sur les possibilités d'exportation des produits de la maison qu'il représente sur les marchés américain et canadien. Il a élu domicile momentanément: 2783 Broadway, New-York. Il ne fait aucun doute que son voyage de documentations lui permettra d'établir de bonnes relations d'affaires entre notre pays et le sien.

PROTESTATIONS DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLANTS DU CANADA, INC.

Au sujet des remarques du Maire "Church" de Toronto.

"Ce Monsieur vient d'adresser une dépêche au Premier Ministre du Canada, l'Hon. Arthur Meighen et à Sir Geo. Foster Ministre du Commerce, par laquelle il demande au Gouvernement Fédéral de prendre des mesures sévères afin d'empêcher les profits énormes faits dans la vente de la nourriture et autres nécessités de la vie.

L'Association des Marchands Détaillants du Canada demande à son tour que le Maire de "Toronto" démontre où se trouvent les profits exorbitants dont il parle ou bien qu'il se taise. On remarque toujours ces articles accusant le Marchand Détaillant de voler le public et à ce sujet, il y eut trois ou quatre Comités d'enquête d'établis par le Gouvernement et comme résultats ces différents Comités n'ont pu réussir à trouver défaut chez le Détaillant.

Le Secrétaire Fédéral de l'Association, Mr. E.-M. Trowern, après s'être mis en communication avec le Secrétaire de la province d'Ontario, demanda au Maire de Toronto de bien vouloir démontrer et nommer ceux qu'il considère comme "profiteurs". Il est entendu que l'Association des Marchands Détaillants du Canada, ne peut pas protéger les marchands qui pourraient faire de tels profits, mais, au contraire, elle voudrait faire connaître ces marchands. Cependant, comme il se fait si souvent de la critique contre le détaillant, l'Association croit qu'il serait temps plus que jamais que cela cesse, et qu'en retour, l'on fasse connaître au public la juste cause de l'augmentation des vivres.

Mr. Trowern, Secrétaire Fédéral de l'Association espère donc que cet article publié de la part du Maire de Toronto n'est pas une propagande politique à l'effet d'une élection pour un nouveau terme, car, d'après lui, ce serait un mal placé de sa part."

o

M. SLATER PARTI POUR L'EUROPE

M. C. S. Slater, fils de M. Geo. A. Slater, Montréal, s'est embarqué récemment sur le C.P.O.S. "Corsican", en route pour l'Angleterre, dans le but de visiter les grandes fabriques de chaussures de la mère-patrie. M. Slater s'occupe de la manufacture des chaussures Invictus et est désireux de voir dans leurs détails les usines anglaises pour noter le système de fabrication des chaussures, de haute qualité suivi par les maisons d'outre-mer. Il est probable que M. Geo. A. Slater qui est maintenant en France à étudier la situation du cuir et de la chaussure et qui est de l'autre côté de l'Atlantique depuis le 1er janvier, reviendra avec son fils au début de l'automne.

LA CONVENTION DE LA COLUMBUS RUBBER

La seconde convention annuelle de la Columbus Rubber Co. of Montreal, Limited, a été tenue récemment au bureau principal de la compagnie à Montréal. Les gérants des différentes succursales de tout le Canada y assistaient. Les problèmes relatifs à la conduite des affaires de la compagnie et les perspectives de la situation de la chaussure en caoutchouc pour la prochaine saison y furent discutés.

Au cours de la convention une visite fut faite à St-Jérôme, suivie le soir d'un banquet tenu à l'hôtel de la Place Viger, Montréal, et auquel assistaient en outre de tous les chefs de départements et gérants de succursales, les personnes suivantes: le président de la Compagnie, M. J. T. Chouinard; le médecin de la Compagnie, le Dr L. Provost, MM. Poliquin et Darveau, distributeurs des caoutchoucs Columbus dans la ville de Québec et les environs: M. A. L. Côté, gérant de vente de Regina Shoe Co.

Le gérant-général de la Compagnie, M. John Myles, présidait et proposa les santés suivantes: "Le Roi", "Notre Président", auxquelles M. Chouinard répondit avec verve; M. A. Darveau de la ville de Québec, répondit à la santé de "Nos jobbers". Des discours furent aussi prononcés par MM. Côté, Barrett, Gauthier et Lanteigne.

o

NOTRE REPRESENTANT POUR L'EUROPE.

M. Louis-E. Bernard, 12 rue du Quatre-Septembre, Paris, France, vient d'être nommé représentant du *Prix Courant* pour l'Europe. Possédant une grande expérience dans la publicité et les besoins des marchés mondiaux, M. Bernard ne peut manquer d'être pour les industriels, producteurs et exportateurs européens une source précieuse de renseignements. Ce lien que nous établissons entre notre journal et les pays d'Europe ouvre un bel horizon à notre publication qui peut rendre de grands services à tous ceux désireux de faire connaître leurs produits sur le marché canadien.

o

UN GERANT DE VENTES QUI POSSEDE UNE VASTE EXPERIENCE DANS LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE.

M. Emile Larose, le gérant des ventes de la Columbus Rubber Company of Montreal, Limited, est bien un homme du métier et son expérience du commerce de la chaussure est un fait reconnu. Il débuta il y a 12 ans comme détaillant à Montréal. En 1912, il entrait dans le personnel de vente de MM. Kirvan et Doig, en charge des Provinces Maritimes et plus tard il entrait au service de MM. Gagnon, Lachapelle et Lecours, vendeurs aux jobbers. Lorsque la Canadian Footwear Co. fut organisée, il en devint le gérant des ventes, et au printemps de la présente année il fut nommé gérant des ventes de la Columbus Rubber.

COMMENT CALCULER SES PROFITS

Le calcul des profits a toujours été un point capital dans tout commerce. Bien entendu personne ne conteste cette vérité, mais beaucoup de commerçants s'imaginent savoir calculer les profits de la bonne manière, qui accumulent erreurs sur erreurs faute de se rendre compte de leur bévue et d'y porter remède. On devrait prendre un soin extrême à la solution de ce problème de tous les jours car c'est de cette opération répétée bien des fois quotidiennement que dépend le succès d'une entreprise commerciale. Combien avons—nous vu de marchands faire de brillantes affaires, effectuer des ventes considérables et se trouver à la fin de l'année devant un résultat nul. Tous leurs efffors, tout leur travail, toutes leurs qualités de vendeurs, toutes leurs initiatives publicitaires avaient été dépensés en pure perte parce qu'ils avaient négligé le point capital de leur entreprise: le calcul exact des bénéfices.

La première chose à faire lorsqu'on reçoit une marchandise destinée à la vente, c'est d'en établir le prix de revient et calculer le profit qu'on veut en tirer.

Quels sont les éléments essentiels du prix de revient proprement dit? On peut les déterminer comme ceci, en ce qui concerne le commerçant: l'achat, le transport et l'emballage, les droits de douane, la manutention, en un mot tout ce qui contribue à constituer le prix d'achat ou prix coûtant.

A ce prix coûtant viendront s'ajouter bien entendu les frais généraux du magasin dont le pourcentage nous est fourni par l'expérience des années précédentes et qui est basé généralement sur le chiffre d'affaires. Et dans ces frais généraux, il entre plusieurs éléments tels que le loyer, les frais de bureau, les salaires du patron et des employés, les taxes, les dépenses de livraison enfin tout déboursé d'argent motivé par la vente d'une marchandise. Il est évident qu'on ne peut pour chaque article représenter ce qu'il en coûte pour le vendre en particulier, ce coût est représenté comme nous venons de le dire par un pourcentage moyen. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous établissons une séparation entre le prix de revient proprement dit et les frais généraux. Ces derniers viennent évidemment grossir le prix coûtant mais ils en sont un élément bien distinctif qui n'a sa raison d'être qu'au moment où la vente se produit.

A ces deux éléments vient s'en ajouter un troisème qui n'est pas le moins important: le profit.

Qu'est—ce que le profit en matière commerciale? C'est le gain, le bénéfice, l'avantage pécuniaire que nous retirons d'une vente. Le profit sur les articles sans désignation particulière est donc ce que nous le faisons. Il est le produit de notre volonté. Il est l'expression de notre honnêteté et de notre science comptable. Nous en sommes le maître. Il est par conséquent de la plus haute importance que nous sachions faire preuve de discernement dans l'établissement de ce profit; que nous connaissions la façon de le calculer pour que le résultat réponde à notre attente et pour que notre caisse reçoive bien ce que nous avons "voulu" qu'elle encaisse.

A première vue la chose paraît des plus simples, on ne s'imagine pas qu'on puisse faire fausse route dans l'application de ce qui est l'expression de notre volonté, on ne comprend guère de prime abord que notre calcul puisse trahir notre désir. Et cependant si l'on y regarde d'un peu près on se rend compte que nos estimations de bénéfices sont souvent déçues, précisément parce qu'il s'est glissé dans notre système de calcul des profits une fausse interprétation des pourcentages. Ce calcul des profits n'est pas une chose qui peut se faire à tâtons, à vue de nez. Rien au contraire n'exige plus de précision, plus de méthode, plus d'attention. Nous voyons cependant nombre de commerçants qui placent des prix de vente sur leurs marchandises au petit bonheur, sans prendre la peine de faire des chiffres, sans consulter les factures d'achat, sans savoir le pourcentage approximatif des frais généraux, et qui bien entendu arrivent à un à-peu-près qui risque de leur être fort désavantageux.

Nous ne saurions trop recommander aux marchands de soigner cette partie de leur entreprise: "le calcul des bénéfices", d'y apporter toute leur attention et de ne pas avoir honte d'apprendre quelque chose à ce sujet car c'est une science sur laquelle est basé le succès en affaires.

Ci-dessous nous donnons deux problèmes relatifs au calcul des profits: que les marchands ou leurs commis s'imposent cette légère tâche de les résoudre, et de nous envoyer leur solution.

Dans notre prochain numéro, nous donnerons la solution exacte et nous montrerons les erreurs que nous aurons relevé dans les réponses défectueuses.

PROBLEME No 1

Un article coûte $9.00 la douzaine, à quel prix faut-il revendre chaque article pour réaliser un profit de 2 pour cent sur le prix de vente?

PROBLEME No 2

Un article coûte $1.00, à quel prix faut-il le revendre pour réaliser un profit net de 5 pour cent sur le prix de vente attendu que les frais généraux sont de 20 pour cent du total des ventes?

SAISON 1921

CHAUSSURES

Tipperary

POUR LES SPORTS ET LES BESOINS DE L'ETE

Nos voyageurs sont actuellement en route avec de nouveaux échantillons composant une collection exclusive de cette ligne populaire de chaussures en canevas avec semelle en caoutchouc ∴ ∴ ∴ ∴

Donnez votre ordre de bonnne heure et assurez-vous une prompte livraison pous le printemps ∴ ∴

THE COLUMBUS RUBBER CO. OF MONTREAL LIMITED — RUBBER FOOTWEAR

THE COLUMBUS RUBBER COMPANY OF MONTREAL ∴ ∴ LIMITED ∴ ∴

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 15 septembre 1920.

Les cours de la ferronnerie changent constamment et presque sans exception ces changements accusent une augmentation. Il y a une tendance un peu moins soutenues sur deux ou trois articles, les marchandises en coton sont tranquilles et, de l'avis de quelques-uns, vont subir une baisse. Les produits de plomb sont plus faciles et les métaux en lingots sont moins chers en raison du réajustement du change et de la diminution des prix de certains d'entre eux aux sources de production. Des augmentations ont eu lieu dans diverses lignes comprenant les tuyaux de poêles, clefs de poêles, tablettes de poêles, seaux à charbon, accessoires de meules, cuves et seaux en galvanisé, et de nouveaux escomptes sont en vigueur, comme indique précédemment sur les divers ustensiles émaillés ou autres. Les tuyaux de poêles sont cotés plus chers. Les injecteurs et les éjecteurs, les godets graisseurs et autres lignes similaires sont révisés par un changement dans les escomptes. Le prix des hachoirs à viande est plus élevé ainsi que celui de quelques articles de ferronnerie pour harnais. Toutes les huiles se maintiennent fermes aux derniers prix augmentés, ainsi que la gazoline. On prévoit qu'un changement se produire bientôt sur les clous "extras". Les tôles du Canada sont toujours rares et chères. Les poêles vont probablement augmenter d'un moment à l'autre. Les poignées de fers à repasser de différents numéros sont marquées plus cher. Les poêles à frire ont augmenté ainsi que les contrepoids pour châssis.

Les conditions actuelles du commerce sont satisfaisantes et il y a plus d'activité dans les ordres de la campagne. Les demandes des usines industrielles sont cependant plus limitées, mais dans l'ensemble la demande est fort active.

FIL DE FER BRILLANT

No 2 0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé 5 p.c. de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼

FER ET CAIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux	5.25
Fer de Norvège	5.25
Acier à ressort	5.25
Acier à bandes	5.25
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.90
Fer raffiné, les 100 lbs	....

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	0.02½	0.03
Cuivre jaune.	0.09	0.10
Cuivre rouge.	0.16	0.17
Cuivre léger.	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06½
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent pieds	
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 15 septembre 1920.

Les prix de l'huile de lin et de la térébenthine ont baissé cette semaine par suite de la meilleure situation des stocks en ce qui concerne les approvisionnements. La graine entre les mains des broyeurs a augmenté de volume et il n'y a pas grande demande de la part des consommateurs. Les arrivages de térébenthine ont été meilleurs ce qui a causé une diminution des prix. Autrement il n'y a eu ni réduction ni augmentation pour les autres lignes courantes ou spéciales. Les couleurs sèches ou à l'huile se maintiennent fermes. Le blanc de plomb à l'huile est calme et il n'y a que peu de mouvement pour le mastic. C'est peut-être la période la plusplus calme cette année pour les articles de peinture en général et il n'y a

pas grande probabilité de changement sous peu. Tout compte fait, les manufacturiers affirment que les prix de revient sont aussi élevés qu'ils étaient, car les réductions qui ont pu être faites sur une ou deux matières premières sont compensées par l'augmentation de beaucoup d'autres. On s'attend aussi à ce que la nouvelle augmentation des taûx de fret fasse monter les frais de production, car les nouveaux matériaux, tout comme les produits finis seront sujets à ces augmentations.

LA TEREBENTHINE EST EN BAISSE, MAIS LA BASE N'EST PAS STABLE

Térébenthine — Quelques jobbers ont reçu de plus grandes quantités de térébenthine et ont en conséquence réduit leur prix de vente au commerce. Le cours du baril varie maintenant de $2.40 à $2.50. Les tendances du marché sont affectées par les arrivages de semaine en semaine, mais depuis quelques semaines il y a une baisse appréciable de la base et il est probable que de nouvelles réductions pourront se produire.

Nous cotons:

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.40	2.50
Par petits lots	2.50	2.60
Emballage en sus		

L'HUILE DE LIN PEUT BAISSER JUSQU'A $1.50

Huile de lin — Le prix de l'huile de lin a encore fléchi. Ceci est dû en partie à la réception de graine en quantités qui excèdent les besoins actuels. En même temps quelques-uns affirment que le stock est bien réparti et qu'il n'y a que peu de surplus de lin dans un groupe quelconque. Quelques-uns pensent que le prix de l'huile peut baisser jusqu'à $1.50, tandis que d'autres sont d'avis qu'il n'y aura que peu de baisse nouvelle. L'augmentation des frais de transport peut avoir une répercussion sur les cours. Les rapports des Etats américains de l'ouest n'ont pas été si bons pour la récolte de la graine de lin cette année et ceci a pour effet d'introduire un nouveau facteur. Les affaires actuelles sont limitées et les cours varient de $1.60 à $1.75 par gallon pour l'huile brute avec les variations usuelles.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Lin Brute—		
En 2 barils	1.60	1.75
En 4 barils	....	....
Lin bouillie—		
En 4 barils	1.62½	1.77½
En 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE MASTIC SE MAINTIENT FERME; DES VENTES SONT LIMITEES

Mastic — La demande ne semble pas être grande pour le moment et la ligne est tranquille. Les ventes se font sur la même base et il y a un stock suffisant pour répondre aux besoins du commerce. Le blanc d'Espagne, d'après certains rapports, a été plus facile à obtenir, bien que nous apprenions de source autorisée que les ouvriers anglais ne produisent pas encore autant de blanc qu'avant la guerre. Comme ce blanc d'Espagne est largement employé pour la fabrication du mastic ici, les jobbers sont grandement obligés de compter sur ce produit.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE CONTINUE SUR LA MEME BASE

Blanc de plomb à l'huile — Les ventes rapportées sont limitées, mais ceci est prévu à cette époque. Les approvisionnements peuvent être obtenus en bonne quantités et le ton n'est que peu changé, bien que le plomb en gueuse soit de prix plus facile. Quoiqu'il y ait une tendance favorable pour le produit moulu dans l'huile, en raison des prix plus bas de l'huile de lin, on prétend que l'influence de ceci sur le coût de production du produit fini n'est pas grande et quelques-uns affirment confidentiellement qu'il n'y aura pas de diminution dans un avenir immédiat. Les lots de cinq tonnes sont toujours cotés à $19.50 les 100 lbs, ceux de dix tonnes à $20.00 et les quantités plus petites à $20.35.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs	40-45

Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-46
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

UN CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

Vitre — La situation du marché est actuellement plus tranquille qu'elle ne l'était. Il y a cependant quelque mouvement dans les approvisionnements au commerce et les prévisions d'activité pour cet automne sont des plus encourageantes. L'escompte au commerce reste fixe à 15 pour cent, mais il se peut qu'un changement ait lieu avant longtemps, et ce serait dans le sens d'une augmentation. On s'attend à ce que la revision des tarifs de chemin de fer ait quelque effet sur la base des prix.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.50
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid. (Surface grise unie).	
Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté (Surface ardoise).	2.55
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50
Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).	
1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	2.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.80
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jamieson's Copaline		4.25
P. and L. No. 61		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5.62
Ramsay's Universal		3.45
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.12
Crown Diamond Floor		4.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Caron vs Eug. Guenette, $10.
Midway Ladies Store vs Wm. Decoste, $46.
E. Dupuy vs Jos Lacroix, $18.
H. Lapalme vs Jasmes Maher, $33.
Glasgow Brock & Co. vs L. de B. Corriveau, $49.
B. Machlovitch Bros vs Henry Kaiser, $23.
A. Byette vs John Byette, $15.
L. La Porta vs Hyacinthe Durocher, $28.
G.E. Ivanoff vs Wid. J. Goudreau, $40.
J. P. Savignac vs Walter Cross alias Ryde, $14.
Mde E. Comtois vs Maria Damphousse, $46.
R. Reid vs Calixte Bastien, $38.
J.I. Lussier vs Geo. Emos, $20.
A. Gaudreau vs John English, $12.
Beaudoin, Ltée vs Alex, Marcotte, $13.
L. Langlois vs Mde R.C. Argyle, $59.
A. Stockman vs Laura Drolet, $21.
P. Brault vs Alb. Lescarbeau, $21.
V. Savaria vs Ovila Dazé, $19.
A. Mousseau vs Wm. Mitchell, $22.
A. Denis vs Albani Magnan, $12.
T. Lévesque vs Elie Poirier, $50.
J.C.A. Meunier vs Wid. Ed. Parent, $15.
C.E. Gagnon vs Armand Sauvé, $12.
O. Payette vs Léonard Vendette, $26.
M.L.H.&P.Co. vs Pierre Sawaya, $31.
— vs Ed. Léger, $10.
— vs Chs Charbonneau, $44.
— vs A. Bussière, $29.
— vs W. Marois, $20.
— vs Jos. Mailloux, $16.
A. McEntyre & Son vs Geo. F. Ganson, $60.
J. Perreault vs Adélard Gravel, $38.
J. Smith vs Ligori Gagné, $24.
J. Smith vs Raoul Lapierre, $19.
C. Verville vs Henri Gratton, $39.
A. Desjardins vs Antonio Tabat, $18.
J. Smith vs Clément Duronseau, $37.
O. Langelier vs Geo. Champagne, $15.
O. Langelier vs A.D. Miller, $20.
J. Kennedy vs Robert Seed, $59.
Cohen, Ltd vs Alb. Boivin, $31.
H. Migneron vs Jos. Gauthier, $90.
Lapensée vs J. Cavanagh, $35.
Poplis vs John O'Donnell, $19.
Thouin vs Donat Bourassa, $28.
J.J. Ross vs Wm. Peace, $24.
Gaud'homme & frère vs Henri Brière, $34.
H. Raby vs Alex. Gravel, $45.
Beaudoin vs Art. Girard, $13.
Cas Hat Mfg. Co. vs Mde S. Goldensweig, $15.
A. Goulet vs Adjutor Julien, $10.
Moquin vs Jos Mailloux, $37.
Brophy vs M. Royston, $70.
Lionard Garage vs Rod. Versailles, $37.
O. Limoges vs P. Dounan, $25.
Narbonne vs Amédée Labrecque, $31.
Ménard vs Jos Bégin, $37.
Godbout vs Alf. Auger, $55.
Dubeau vs Adélard Lavoie, $40.
Girard vs Nap. Cartier, $12.
Beaudoin Ltée vs Edm. Tremblay, $72.
D. Lazure et al vs Lucien Guillemette, $10.
Cohen vs Mde E. Tessier, $27.
D. Lazure et al vs A. Lefebvre, $20.
Desmarais vs Ovila Champagne, $28.
A. Goba vs Chs Lévesque, St-Hyacinthe, $80.
Renfrew Machinery Co. vs Paul Bouchard, Causapscal, $25.
A. Brunet vs Jos Campeau, St-Lazare, $57.
O.P. Vigneault vs Jos Gauthier, La Salle, $99.
London & Lancashire Guar & Acc. Co. vs A. E. & Chs. C. Rollit, Westmount, $61.
R. Lavigne vs Omer Snyder, Lachine, $17.
I. Schachter vs Norman Addiso, Lachine, $63.
Jos. Perlman & Bros. vs Andrew Kerr, Kitchener, Ont., $15.
Outremont Pharmacey vs J. E. Chevalier, $61.
Wid. J. Viau vs J.E. Normandin, $25.
J. Lawler vs Geo. Cummings, $83.
M. Hazen vs Morris Person, $26.
Kastner & Kastner vs A. Lavoie, $11.
Kastner & Kastner vs G. Renaud, $11.
Lavery & Demers vs Louis Legrand, $54.
R. Aceto vs Noicola Lapuma, $62.
M.L.H.P. Co. vs L. Hartfield, $43.
— vs A. Thomas, $34.
L. Larose vs Chs Meunier, $28.
J. Quesnel vs Art. Lavallée, $18.
J. Quesnel vs Art. Marois, $13.
F.A. Davis Co. vs René Laporte, $45.
Laporte, Martin, Ltée vs L. A. Hétu, $42.
J. A. Cantin vs Wm E. Hughes, Verdun, $25.
J. Bélanger vs Art. C. Morris, Lachine, $12.
S. Helle vs Antonio Letendre, Notre-Dame de Pierreville, $22.
Cohen, Ltd vs T. Smith, Verdun, $30.
A. Moreau vs Geo. Chapron, Longueuil, $11.
W. Angew et al vs V. Vallière, $25.
Jos. Perlman & Bros. vs Geo. Pappas, $56.
A. Forget vs C. E. White, $37.
O. Chartrand vs Wid. Provost, Théophile, $12.
Leewis Bros Ltd vs F. Milot, Grandmère, $28.
Ames Holden McCready, Ltd vs G. S. Burt, Upper Melbourne, $64.
Int. Harvester vs Adjutor Brière, David Lake, $54.
Canadian General Electric Co. vs F. Lorange, St-Hyacinthe, $39.
E. W. Caron vs Aldeas Turcot, Côte St-Michel, $29.
J. Rousse vs Emile Dandurand, Lachine, $14.
F.X. Vincent vs Wm. Allchurch, Lachine, $48.
Montreal Dairy Co., Ltd, vs J. R. Vaillancourt, Ste-Thérèse, $51.
H. A. Létourneau vs N. A. A. Corbeil, $23.
Boulevard Furniture House vs Benoit Paquette, $10.
A. Hotte vs Jas Fontaine, $97.
Limoges Bros. vs Louis Beaudry, $39.
A. Lapointe vs Geo. Denomée, $44.
Franke, Levasseur & Co. vs J. A. Desjardins, $55.
J.B. Paquin vs F. Boudreau, $55.
Garage Central Ltée vs H. Brisebois, $50.
H. St-Pierre vs Wid. M.L. Fortier, $32.
E. Beauvais vs Eddy Fitzimmons, $40.
J.E. Chalifoux vs L. Gibbs, $28.
Maison Charles, Ltée, vs Willie Bonneville, $66.
M.L.H.&. Co. vs Ulric Vézina, $17.
S. Caplan *et al* vs Eva Lavigne, $49.
— vs Nap. Dallaire, $15.
— vs Pat. O'Sullivan, $52.
— vs Jos. Sénécal, $29.
— Evelyn Page, $30.
— Jos Labonté, $21.
— vs W.H. Forget, $15.
— vs Eddwin Baker, $50.
— vs Henri Dandurand, $53.
L. Naud vs J. B. Thouin, $75.
H. Lehrer vs Bertha Cardinal, $65.
E. W. Caron vs Ulric Vézina, $81.
E. Beaulac vs Rod. Décary, $65.
R. Chassé vs Ferd. Chaput, absent, $15
M. Charette vs Domina Brisson, Lachine, $10.
N. Gagné vs Chs Fairweather, Lachine, $14.
Jos Perlman & Bros vs Georgette Chartrain, $24.
Mde A.R. Grandmaison vs J.F. Matte, $66.
Goodwins, Ltd vs O. Bisaillon & Cie, Regd, $41.
T. W. Bird vs J.E. O'Leary, $50.
Cité de Westmount vs C.E. Donahue, $19.
G. McKelen vs Ernest Gagné, $16.
C.E. Olivier vs Maria & Yvonne Leduc, $52.
M.L.H. & P. Co. vs E. Gass, $16.
M.L.H. & P. Co. vs A. Chamberland, $10.
A. Duponcel vs Wid. Jos Denis, $49.
Girouard Taxi Service vs J. O. Letellier, $18.
M.L.H. & P. Co. vs W. St-Pierre, $18.
C. Lussier vs Wilfrid Bouchard, St-Alphonse de Bagotville, $65.
C. Lussier vs Mathias Lachance, $57, Ste-Flore.
C. Lussier vs Adjutor St-Pierre, Ste-Flore, $28.
C. Lussier vs Clovis Girard, Chicoutimi, $65.
C. Lussier vs Léonce Larouche, Chicoutimi, $65.
M.L.H. & P. Co. vs Wid. F. Chartrand, St-Michel de Laval, $15.
Alb. Giroux vs F.D. Pontbriand, Longueuil, $28.
Mde M. Martel vs Armand Robilon de Hamelin, $30.
J.-A. Caisse vs Chs Léveillé, $17.
J. McPherson vs A. McCrory, $26.
L. Vincent vs Roméo Cousineau, $66.
L.D. Morin vs Jas. Bullock, $55.
G. A. Lafontaine vs H. Jokisch, $25.
G. Leclerc vs Henri Lapatine, $17.
I. Forget vs Geo. Dupuis, $10.
P.M. Beaudoin vs C.E. Grenier, $45.
Maison Charles Ltée vs François Bellerose, $19.
J.W. Charette vs Aimé Proulx, $29.
D. Lavictoire vs Emmanuel Lavictoire, $91.
Z. Bourdeau vs Ferd. X. Perron, $11.
W. Carrière vs Victor Jarry, $69.
Mde M.A. Black vs G.E. Dulyea, $47.
J.B. Baillargeon Express, Ltd. vs H. O. C. Fitzgibbons, $12.
Demers & rPevost vs Wid. A. Armstrong, $89.
Franke Levasseur & Co., Ltd. vs U. Séguin, $82.
G. Demers vs Jos Bertrand, $15.
J. Maher vs Jos Pelletier, $81.
Lavery & Demers vs Bene Stevens, $50.
F. Guimond vs Azarie Perusse, $52.
John D. Duncan Co., Ltd., vs John B. alias John P. Tobin, $34.
Mde A. Harbec et vir vs James Walsh, $12.
Z. Renaud vs L. Caillez, $17.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 15 septembre 1920.

Il n'y a pas de changements de prix cette semaine sur le marché de l'alimentation. La situation a été plus calme. Le marché anglais est de nouveau libre pour le bacon Canadien sur une base de concurrence. La production du fromage s'améliore. Les oeufs sont importés à Montréal. Le beurre n'arrive pas en aussi grande abondance. La rareté du boeuf et du porc continue toujours. Le poisson frais des lacs est assez abondant.

RARETE DES VIANDES FRAICHES

Viandes fraîches — Pas de changement appréciable cette semaine sur le marché des viandes fraîches. Les prix restent soutenus et plutôt fermes, sauf pour le bétail au vert qui est un peu plus facile. La moisson et la tendance des fermiers à attendre des prix plus élevés ont paralysé l'achat du bétail, mais on prévoit un changement. Nous sommes à la saison où l'on compte sur le plus grand nombre d'animaux dans les maisons de conserves et salaisons, mais le fait ne s'est pas produit et les marchands de bestiaux ne sont pas capables d'acheter.

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs; No 1	0.22	0.30

LES VIANDES EN BARILS SONT CALMES

Viandes en barils — Le marché des viandes en barils continue à être très calme avec peu ou pas de demande. Les prix sont sans changement.

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	.... 55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	.... 52.00
Porc heavy mess (brl)	.... 52.00
Boeuf plate	.... 28.00
Boeuf mess	.... 25.00
Porc engraissé aux pois	.... 48.00
Lard gras, épaule	.... 49.00

LES VIANDES CUITES EN DEMANDE

Viandes cuites — La demande pour les viandes cuites continue à être normale pour la saison. Les prix restent sans changement bien qu'il y ait une rareté notoire de bonne viandes.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.56
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	0.26
Bologne, la lb.	.... 0.18

LE BACON SANS CHANGEMENT

Bacon — Il n'y a pas de changement sur le marché du bacon cette semaine et les prix restent les mêmes. Le Gouvernement Britannique a supprimé le contrôle des prix du bacon en Angleterre et le marché est ouvert de nouveau au commerce libre. Cela aura un grand effet sur le marché canadien, attendu que le Canada est un gros exportateur de bacon en Angleterre et une fois de plus les prix vont être soumis à la concurrence. Cela peut affecter ou non les prix du Canada. Cela dépend largement des conditions du marché anglais.

Nous cotons:

Jambons—	
8-10 livres	.... 0.48
Medium, fumé, la livre:	
12-15 livres	.... 0.48
14-20 livres	.... 0.48
20-25 livres	.... 0.40
25-35 livres	.... 0.38½
Plus de 35 livres	.... 0.35½
Bacon—	
Déjeuner	0.49 0.60
Cottage roulé	.... 0.40
Jambons Picnic	.... 0.32

LE SHORTENING EST SOUTENU

Shortening — Il n'y a pas de changement sur le marché du shortening cette semaine. Le marché est soutenu et on ne s'attend à aucun changement dans un avenir rapproché.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	.... 0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	.... 0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	.... 0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	.... 0.26

LE PRIX DU SAINDOUX RESTE FERME

Saindoux — Le marché du saindoux est resté soutenu depuis la dernière baisse des prix. Les ventes sont très bonnes et en raison de la situation chez les packers et de la rareté des porcs achetés, le marché restera ferme pendant quelque temps.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LA PRODUCTION DU FROMAGE S'AMELIORE

Fromage — Les chiffres de cette semaine indiquent une amélioration notable dans la production du fromage en ce qui concerne la province de Québec. Les arrivages à Montréal dépassent de plusieurs milliers de boîtes ceux de la semaine dernière. Malgré tout les arrivages du mois sont en diminution de plus de quatre vingt mille boîtes sur ceux du mois correspondant de l'année dernière. L'exportation est peu importante en raison de la faiblesse du change étranger actuellement. Les prix locaux restent sans changement.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LES VENTES DE MARGARINE SONT PEU ACTIVES

Margarine — Il n'y a pas de changement dans le prix de la margarine cette semaine. Le marché est calme et les ventes sont limitées.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE DE CREMERIE EST RARE

Beurre — Les offres de beurre de crémerie ont légèrement diminué cet

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Satisfaire les Clients

La ménagère apprécie les qualités du

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour usage général)

et du

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — vendu en cartons)

Les fermiers d'expérience demandent toujours le
SEL DE LAITERIE WINDSOR

Les fromagers prospères connaissent la valeur du
SEL A FROMAGE WINDSOR

Fait dans un splendide usine moderne, chaque produit de la Canadian Salt Company est reconnu pour sa qualité.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

(3)

emaine. Il est probable que la saison
e la grosse récolte a, jusqu'à un cer-
in point, réduit la quantité de crème
pportée aux crêmeries. Les offres
ont de beaucoup inférieures à celles
e l'an dernier. Le prix continue à être
rme au dernier cours élevé. L'appro-
sionnement du beurre de laiterie sur
marché s'est amélioré sur place,
ais la demande en est limitée. Les
ix restent sans changement.

Nous cotons:

rèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
iterie, en tinette	....	0.49
aiterie, moules	0.52	0.53
isine	....	0.46

MONTREAL IMPORTE DES OEUFS

Oeufs — La rareté des oeufs est de-
nue si aigue que dans certains cas,
s oeufs ont été importés des Etats-
is. C'est juste le contraire qui se
ssait l'hiver dernier. Il y a eu un
utirage continu des stocks en entre-
t et cela peut signifier des prix plus
evés pour l'hiver. Le prix du marché
tte semaine est cependant sans chan-
ment, mais les offres sont beaucoup
-dessous de la demande.

Nous cotons:

ais pondus	0.58	0.60

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON FRAIS EST ABONDANT

Poisson frais — Il n'y a pas de changement cette semaine sur le marché du poisson frais. Le poisson frais des lacs est plus abondant ainsi que le flétan du Pacifique. Le haddock et la morue sont en assez grande quantité.

Nous cotons:

Poisson frais

Hadock	0.08	0.09
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.48
Homards vivants	....	0.50
Saumon de Gaspé	....	0.45
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	0.20	0.22
Truite	0.23	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	....	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

L'EPICERIE

Mercredi, 15 septembre 1920.

Le marché du sucre semble porté à la panique et les rapports ainsi que les rumeurs qui circulent ne tendent pas à maintenir les prix de niveau. Le marché de la mélasse n'est pas aussi sérieusement troublé et il y a eu sur ce marché une baisse plus grande que sur le sucre. Les prix du café seront plus bas. Les thés nouveaux du Japon de qualité moyenne sont sur le marché à des prix élevés. Le marché des épices est calme. Les raisins vont certainement monter. Les sardines françaises ont augmenté. Le papier d'emballage a montré une nouvelle hausse. Les oranges sont plus chères et les pommes bien meilleur marché. Les prix des fruits en général sont plus bas. Il y a un marché splendide pour les légumes. L'avoine en paquets vont diminuer de prix. L'avoine roulée est moins chère. Les boules à mites, le bicarbonate de soude et les becs de lampes sont plus chers.

Il n'y a pas de changement sur le marché de l'alimentation cette semaine. Tout le marché est très soutenu. Le prix du beurre continue à être élevé. On importe des oeufs à Montréal. Il y a rareté de bétail sur le marché, mais on attend sous peu une amélioration de la situation. Le marché de la viande fraîche est très ferme. Le fromage arrive en plus grande abondance.

Dans quelques lignes le marché général est plus actif. Le marché du sucre est sans changment et enclin à la panique. Ls nouveaux taux de fret font augmenter en conséquence le prix du sucre à la campagne. La vieille farine a diminué de 60 cents par baril et la farine nouvelle sera mise sur le marché avec une réduction de $1.60. L café evo êtr meilleur marché. Les sardines françaises sont plus chères. On remarque de gros arrivages de légumes au marché Bonsecours.

PRIX PLUS BAS POUR LA FARINE

Farine—Des prix plus bas sont annoncés pour la farine nouvelle qui sera probablement sur le marché vers la fin du mois. La réduction qui est la conséquence de la splendide récolte de blé cette année sera de $1.60 par baril. En certains cas la vieille farine se vend avec une réduction de 60 cents par baril.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	14.45
Petits lots, le baril (2) sacs de juste 98 lbs	14.95
Farine de blé d'hiver (baril).	13.20 13.25

TON MOINS SOUTENU DU MARCHE DES GRAINS

Foin et Grains — Par suite de la faiblesse du change étranger le ton s'est relâché quelque peu sur le marché des grains. Un autre facteur qui contribue également à faire baisser les cours, c'est l'absence des demandes de blé venant d'Angleterre et du continent.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon. No 1, tonne de 2,000 lbs.	....
Bon, No 2	29.00 30.00
Bon, No 3	27.00 28.00
Paille	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.08
No 3 C.W.	1.06
Extra Feed	1.06
No 1 Feed	1.04½
No 2 Feed	1.03

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.40

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE MARCHE DU SUCRE EST PLUS FERME

Sucre — Il n'y a pas de changement dans la situation du sucre cette semaine. Le prix reste le même et les raffineurs prétendent qu'une nouvelle baisse ne semble pas à prévoir dans un avenir rapproché. Dans quelques cercles, cependant il y a une tendance à se débarrasser de tout le stock de sucre aussi rapidement que possible ce qui semblerait f,aire prévoir une panique. Bien que le marché du sucre brut ait plutôt subi un effrondement la semaine dernière il s'est affermi de nouveau et le marché de New York est bien ferme. Les raffineurs déclarent que même si le sucre brut baisse encore, il faudra au moins attendre deux mois avant que le marché canadien en soit directement affecté. Les rapports d'Allemagne au sujet des betteraves à sucre sont plus favorables et ceci pourrait aider à réduire le prix du sucre brut ici plus tard dans la saison. On ne s'attend ici à aucun changement notable sur le marché du sucre dans un avenir rapproché.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	21.00
Acadia, extra granulé	21.00
St. Lawrence, extra granulé	21.00
Canada, extra granulé	21.00
Combination Cristal, granulé	21.00
Glacé, barils	21.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	21.50
Glacé (boîtes de 50 lb.)	21.40
Glacé, 1 livre	
Jaune, No 1	20.60
Jaune No 2 or	20.50
Jaune No 3	20.40
Jaune No 4	20.20
En poudre, barils	21.00
En poudre, 50s	21.30
En poudre, 25s	21.50
Cubes et dés, 100 lbs	21.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	20.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	22.00
Cubes, paq. de 2 lbs	23.50
En morceau Paris, barils	21.60
En morceaux 100 lbs	21.60
En more. boîtes de 50 lbs	21.80
En more. boîtes de 25 lbs	22.00
En more. cartons 5 lbs	22.75
En more. cartons 2 lbs	23.50
Crystal Diamond, barils	21.60
Crystal Dia. boîtes 100 lbs	21.70
" " boîtes 50 lbs	21.80
" " boîtes 25 lbs	22.00
" " caisses de 20 cartons	22.75

LE MARCHE DE LA MELASSE EST PLUS FERME

Mélasse — Le marché de la mélass est affecté de la même façon que l marché du sucre, mais la pression e moins forte, attendu que la demand n'est pas aussi grande. Il y a eu su le prix de la mélasse une baisse plu forte que sur le prix du sucre mais d puis que le marché du sucre brut e un peu plus ferme cette semaine, prix de la mélasse reste au cours de semaine précédente. On ne s'atte à aucun changement sur ce marc d'ici quelque temps.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.1
½ barils.	0.1
Kegs.	0.1
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.4
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.4
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.1
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.1
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.6
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	...

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.0
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.0
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	7.7

Sirop de canne (crystal Diamond

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.4
Barils, les 100 livres.	12.2
½ barils, les 100 livres.	12.3

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.
Barils	1.
Demi-barils	1.

L'AVOINE ROULEE EST MOINS CHERE

Céréales — Il y a beaucoup plus d sance sur le marché des céréales, cialement sur l'avoine roulée et la rine d'avoine. Il y a eu une splen récolte cette année et les prix se probablement encore plus faciles. cours actuels de l'avoine roulée rient de $5.50 à $5.90 le sac.

baisse de prix affectera le prix de l'avoine en paquets à peu près vers la fin de ce mois.

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . .		5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). .		8.25
Orge mondé, (98 lbs).		7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.		6.50
Hominy gruau, (98 lbs). . . .		6.50
Hominy perlé, (98 lbs). . . .		6.50
Graham, farine.		6.25
Graham, baril.		13.75
Oatmeal (standard granulé).		6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.50	5.90

LES PRODUITS EN PAQUETS SONT FERMES

Il n'y a pas de changement dans le prix des produits en paquets cette semaine. Les cours pour les flocons de maïs sont revenus une fois de plus à la normale. Le marché plus facile du maïs a contrebalancé l'augmentation des cartons. On semble enclin à prévoir une diminution de l'avoine en paquets pour la fin de septembre.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . .		3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz. .		0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. .		0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz., ...	3.65 3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s.		5.40
Avoine roulée, 20s.		6.50
Avoine roulée, 18s.		2.42½
Avoine roulée, grand, douz . .		3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse		6.75
Riz puffé.		5.70
Blé puffé.		4.25
Farina, caisse.		2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.		2.60
Orge perlé écossais, caisse . .		2.60
Farine à crêpe, caisse.		3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½.		3.25
Farine de sarrasin, caisse. . .		3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets		6.75
Blé à porridge, 36s. caisse. . .		7.30
Blé à porridge, 20s. caisse. . .		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.		3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.		6.40
Corn Starch (préparé). . . .		0.13½
Farine de pomme de terre. .		0.16
Empois (buanderie).		0.12½
Fleur tapioca.	0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. .	1.60

LES SARDINES FRANCAISES SONT PLUS CHERES

Conserves — Il n'y a pas de nouveaux cours cette semaine pour les fruits et légumes en boîtes. Les dernières cotations ont trait aux nouveaux ananas en tranches. Les nouveaux arrivages de sardines françaises vont coûter beaucoup plus cher. L'augmentation atteint 2 cents par boîte. Le nouveau prix sera de 34 cents pour les sardines avec arêtes et de 36 cents pour les sardines sans arêtes.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....,	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . .	....,	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

C & L
Exigez cette Marque
Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, - MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:
Iron Brew, Ginger Ale, Lemon Sour, Cream Soda, Cherry Cream, Cidre Champagne, Champagne Kola, Cidre de Pomme, Eau Minérale, Fraise, Orange, Siphon, Etc.
35 rue Frontenac. TELEPHONE LASALLE 256

LOI LACOMBE

Employés	*Patrons*
Caron, Edgar,	Nap. Masson.
Cousineau, Roméo,	Lamontagne.
Glazion, Félix,	Canada Cement Co.
Lawson, Myer,	Eastern Clothing Co.
Lawthian, John,	Millen Bros.
Lefebvre, Gabriel	Can. Pacific Ry.
Léonard, Orpheus,	John Quinlan Co.
Limoges, Rodrigue,	Daniel Rinsky.
Marleau, Arthur,	Canada Car Co.
Martineau, Georgiana,	Jos. Friedman.
Mousseau, Eugène,	Thomas Davidson.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS
CONSULTEZ
LES ANNONCES DU
PRIX COURANT
ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1.	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5	4.75

LE PRIX DU RIZ EST SANS CHANGEMENT

Riz — Le marché du riz continue à être très calme sans changement de prix.

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
Rangoon "B".	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin.	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed).	0.11½	0.12½
Tapioca, (pearl).	0.11½	0.12½

LE THE NOUVEAU DU JAPON ARRIVE

Thé — Il y a sans contredit une tendance d'amélioration sur les meilleures lignes de thés de Ceylan et des Indes, mais on n'annonce aucun changement dans les prix. Les premiers envois de thé du Japon de qualité moyenne de la nouvelle récolte sont arrivés et les cours sont plutôt élevés ,mais semblent être fermes aux chiffres indiqués ci-dessous.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	**0.44**	**0.45**
Orange Pekeos brisé	**0.45**	**0.48**
Orange Pekeos	**0.45**	**0.48**

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE PRIX DU CAFE BAISSE

Café et Cacao — Le marché du café est plus facile cette semaine et on espère pouvoir annoncer une certaine diminution la semaine prochaine. Le changement ne sera pas grand, mais ce sera un léger mouvement vers un prix plus bas pour le café. Le marché du cacao reste ferme avec une très bonne demande.

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.50	0.51
Jamaique.	0.46	0.48
Bogota.	0.49	0.51
Mocha (genre).	0.50	0.52
Santos, Bourbon.	0.47	0.49
Santos.	0.47	0.48

Cacao—	La-douz.	
Boîtes, 1 lb.		5.80
Boîtes, ½ lb.		3.00
Boîtes, ¼ lb.		1.60
Petite taille.		1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main.	5.00	5.25
Japonaises.	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité.	0.10	0.12
Lima, Californie.	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot.	....	5.00
Bleus, le minot.	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.).	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés		54.75
Short, wagons mélangés		59.75
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.		3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.		66.00
f.o.b. Fort William.		64.00

Sert à deux usages---Epargne une dépense

Une section-comptoir "Office Specialty" sert à deux usages pour le même prix. Elle procure un beau comptoir fort et solide. Et en outre elle rend d'importants services comme cabinet classeur pratique et convenable. Elle épargne de la place de plusieurs façons. Elle évite le volumineux comptoir à n'importe quel endroit.

Des groupes de Sections-comptoirs "Office Specialty" font de bonnes divisions économiques de département et de bons comptoirs dans les grands bureaux.

Les Sections-Comptoirs "OFFICE SPECIALTY"

Les sections-comptoirs "Office Specialty" ont 44 pouces de hauteur. Les meubles en dessous du plateau du comptoir sont munis de l'agencement voulu pour le classement et la conservation de tout dossier ou document.

Les Sections-Comptoirs "Office Specialty" sont bien et solidement faites par la principale compagnie manufacturière d'agencement de bureau du Canada. Demandez la brochure intéressante "La Conservation de l'emplacement".

THE OFFICE SPECIALTY MFG Co., Limited

Siège Social NEWMARKET Canada

Magasins d'agencement de classement à
Montreal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Sections comptoirs "Office Specialty"

Lorsque les affaires sont faites sur le dessus de "Sections-comptoirs", nous portons un grand coup à notre arrière enn mi, le meuble au dessus de la tête.

Renseignements de Québec

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA

Semaine finissant le 11 *septembre* 1920

Léophas Saulnier à Hector Jasmin lot 785 Orford. Prix $556.80. Payés.
Nellie Deshaies à Hervé Chailler lot 26e et partie 26f rang 6 Ascot. rix $4,500; $2,000—payés.
G.E. Wright à C.W. Price, partie lot 21a rang 6 Ascot. Prix $500.—$100. payés.
Frank Salvail à Alfred Bolduc partie lot 85 village de Compton. Prix $2,000; $400—payés.
W R. Webster à A.N. Giovetti lot 402 quartier Nord. Prix $6,000.—payés.
J.-H. Poupart à O.A. Bégin lot 512 quartier Est. Prix $4,200 —payés.
Philippe Doyon à Louis Laflamme lot 7-158 quartier Sud. Prix $2,700—$800.—payés.
Joseph Boissonneault à François Garant lots 580, 581 & 583 Orford.—Prix $6,660; $2,000—payés.
Dame Ludger Bedard à Zéphirin Gosselin lot 7-128 et partie de la portion indivise du lot 7 quartier Sud. Prix $1,200.—payés.
Exurie Boivin et al. à William Inkel lot 60 rang 7 Compton. Prix $1,330.—$300.—payés.
E B. Worthington et al. à Alfred Noel lot 39a quartier Est. Prix $316.70 payés.
Dame L.N. Benoit à C.W. Filiau lot 26b rang 3 Ascot. Prix $232.—payés.
J.B. Gaumond à Joseph Houde lot 710-35 quartier Est. Prix $8,000; $4,000.—payés.
Sherbrooke Real Estate Company à Alphonse Baron lot 1494-175 quartier Sud. Prix $550—payés.
Antoine Lyonnais à Henry Lyonnais lot 19b rang 1 Compton. Prix $235; $40.—payés.
Delle K.M. Walsh et al à Dame D.A. McManamy lot 899-127 quartier Est. Prix $1.00 payé.

HYPOTHEQUES

J.C. St-Pierre à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $4,669.—affectant le lot 282 quartier Nord.
Elzéar Marcoux à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,899,80 affectant les lots 186, 189. 190, 191, 192 & 193 Lennoxville.
Ernest Lacharité à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,858.40 affectant lot 1444-116 quartier Sud.
Dame T.J. Bonner à Sherbrooke Loan and Mortgage Co. pour $1,300.—affectant partie lot 833 quartier Est.
Arthur Chevalier à Dame Joseph Massé pour $3,000—affectant lot 1297 et partie lot 1298 quartier Sud.
O.A. Bégin à Dame O.G. Cherrier pour $2,600.—affectant lot 512 quartier Est.

DECHARGES

Dame Isaïe Forest à Dame Auguste Bilodeau de l'hypothèque du 21 février 1906.
Dame Daniel Saulnry à Frank Salvail de l'hypothèque du 23 octobre 1918.
Delle Alma Darche à Isidore Goulet de l'hypothèque du 11 août 1916.
Albon Couture et al. à Emile Quintal de l'hypothèque du 8 août 1917.
Eloise Quintal à Emile Quintal des hypothèques des 18 septembre 1912 et 3 juillet 1912.
Delle Emerence Simoneau à Henri Marchand de l'hypothèque du 21 novembre 1917.
Succession F.X. Dufresne à Ernest Lacharité de l'hypothèque du 2 mai 1911.
Delle Ann Hepburn à A.H. Ackwood de l'hypothèque du 6 juillet 1908.
Dame Alexander Ames à Pierre Gervais de l'hypothèque du 10 juin 1920.
Dame O.G. Charrier à Elizée Boivin de l'hypothèque du 20 avril 1920.
Alphonse Charron à Rémi Cousineau de l'hypothèque du 14 avril 1920.
Nicolas Bérubé à O.A. Bégin de l'hypothèque du 7 septembre 1920.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Daniel Saultry, léguant le résidu de sa fortune à sa femme, Daniel Saultry et à ses deux enfants.
Testament de Dame Elzéar Parent, avec transmission affectant lot 299 Orford, légué à son mari Elzéar Parent. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Elzéar Parent.
Testament et codicile de F.X. Durand, avec transmission affectant le lot 5a, partie des lots 5b et 6a rang 10 Compton, légués aux enfants de Louis Geoffrion. Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant les droits payés sur la succession de F.X. Durand.
Renonciation comme exécuteur testamentaire par Alfred Daigle nommé par le testament de feu F.X. Durand.
Nomination d'exécuteur re: Succession F.-X. Durand, nommant J. Aimé Laroche comme exécuteur.
Transfert par Joseph Gauthier à Delle M.A. Anna Simoneau de $1,600.—dûs par Eugène Rouleau.
Transfert par P.E. Zacaib de tous droits d'après bail conditionnel de partie du lot 1444-251 quartier Sud, prix $5,000; $4,250.—payés.
Procuration par Albert Samson à Patrice Racine lui donnant pouvoir de vendre ses droits au lot 341 Orford.
Procuration par Achille Samson et Dame Albert Dalpé (née Samson) à Patrice Racine lui donnant pouvoir de vendre leurs droits au lot 341 Orford.
Procuration par Dame Harry B. Cotelle (née Samson) lui donnant pouvoir de vendre ses droits au lot 341 Orford.
Droit de passage par Edouard Vanasse à La Ville de Lennoxville sur le lot 9c rang 1 Ascot. Prix $100.—payés.
Droit de passage par Joseph Napoléon Veilleux à La Ville de Lennoxville sur les lots 10 & 9d rang 1 et 10a rang 2 Ascot. Prix $100.—payés.
Droit de passage par François Vanasse à La Ville de Lennoxville sur le lot 9b rang 1 Ascot. Prix $10.—payés.
Droit de passage par Adolphe Lavigne à La Ville de Lennoxville sur le lot 9a rang 1 Ascot. Prix $25.00—payés.
Droit de passage par Wilfrid Desmarais à La Ville de Lennoxville sur le lot 10e rang 2 Ascot. Prix $100.—payés.
Contrat de mariage entre Louis-Philippe Dussault et Delle Marie-Joséphine Roussel, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Alexandre Laflamme et Delle Aurore Goyette, stipulant séparation de biens.

—— o ——

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 7 *au* 14 *Septembre.*

Vente—Pierre Bellemare, fils, à Oscar Lamy.
Vente—Chs-Edouard Caron à Jos. Lessard.
Vente—Joseph Lessard à Napoléon & J.-A. Tanguay.
Vente—Joseph Lessard à Nap. Tanguay.
Vente—Wilbrod Pelletieer à Napoléon Boucher.
Vente—George Vézina à Willie Lafrenière.
Vente—Ovila Buisson à George Vézina.
Vente—Edouard Côté à Hormisdas Blais.
Vente—Dolphis Grenier à H. & M. Béliveau.
Vente—Canada Steamship Lines Ltd à Joseph Lessard.
Vente—Three-Rivers Lumber Co Ltd à Brown Corporation.
Vente—Achille Pothier à H. E. Bachand.
Vente—Jos. Ernest Houde à Onésime Moreau.
Obligation—Vve Narcisse Lamy à Nap. Longval.
Obligation—Alfred Maynard à Edouard Chatillon.
Obligation—Maxime Philibert à Caroline Griffon.
Obligation—Napoléon Leclerc à Joseph G. Labarre.
Obligation—Joseph Lessard à J-N. Bourassa.
Obligation—Vigneau & Poirier à Joseph Leduc.
Obligation—Cyrille Loranger à Dr Ferdinand Trudel.
Quittance—Victor Gélinas à Ephrem L. Désaulniers.
Quittance—Pierre Bellemare fils à Oscar Lamy.
Quittance—Delle M. L. Laperrière & al., à Sévère Gélinas.
Quittance—Dame F.X. Tremblay à Sévère Gélinas.
Quittance—Onésime J. Gélinas à Sévère Gélinas.

Quittance Ths. Rouette à Narcisse Plamondon.
Quittance Delle Flavie Labarre à Philippe Alarie, fils.
Quittance Wm. Lamy & Vve Jos Lamy à Alf. Lefebvre.
Quittance L.P. Johnson à F.X. Vanasse.
Quittance Emile Lamy à Philogène Lampron.
Main levée Maxime Blais & al., à Pierre Bellemare.
Echange Dame F.X. Tremblay à Sévère Gélinas.
Procuration La Caisse Pop. de Notre-Dame Mont-Carmel à Donat Brunelle.
Transport Le Placement National Ltée à La Sauvegarde.
Déclaration sociale: Bondy & Beaulac.
Promesse de vente Pierre Poudrier à H.A. Leblanc.
Donation Jean Hamelin à Adélard Bouillon.
Vente Henri Héroux à Ovila Chevalier.
Vente A. Lafrenière à F.X. Proulx.
Vente Albert Hatt à Armand L'Huissier.
Vente Dame Albert Hatt à Pierre Béland.
Vente—T. Désilets à J.-A. Grenier.
Vente Cyrille Aubry à Edouard Rivard.
Vente F.X. Faucher à F.J. Bergevin.
Vente Dame Aimé Marchand à Jos. J. Gaudreau.
Vente Xavier Pothier à Victor Marcotte.
Vente Adolphe Hamel à Alfred Rheault.
Vente Alphonse Corbin à Henri Gamache.
Vente A. Lebrun à Josèph Ricard.
Ventee—Jos Ricard à Ant. Duhaime.
Vente Francois Caillé à Art. Carignan.
Vente Chs Bourgeois à Aristide Chevrette.
Obligation Arthur Milot à Dame F.F. Farmer.
Obligation Joseph Chauvette à Vve H Bourassa & Joseph Villeneuve.
Obligation F. J. Bergevin à Philippe Voyer.
Obligation—Jos. Morissette à Philéas Lapolice.
Obligation—Jos E. Lord à J.-Bte Letendre & ux.
Quittance Ernest Mercier à Arthur Milot.
Quittance Vve H. Bourassa à Joseph Chauvette.
Quittance Alfred Godin & ux., à Jos. Bourque.
Quittance Elzéar Paquette à Napoléon Dubois.
Quittance J.-O.-H. Ricard à James Philibert.
Quittance Télesphore Dugré à F.X. Vanasse.
Quittance Eucher Massé à Johnny Bourassa.
Quittance Succ. P.A. Olivier à J.-E. Hamel.
Quittance—Dames Ursulines des Trois-Rivières à Dame Art. Spénard.
Quittance Télesphore Dugré à Cyrille Loranger.
Quittance Dame Aimé Marchand à Jos. J. Gaudreau.
Quittance Chs Bourgeois à Aristide Chevrette.
Quittance Vve E. Dufresne J. Héon & A. Bellemare à Philippe Dechaine.
Quittance Les Dames Ursulines à Dame Aimé Marchand.
Quittance Jos Bilodeau à Adolphe Hamel.
Quittance Caisse Populaire Trois-Rivières à Frs Caillé.
Promesse de vente Jos Savard à Arthur Lajoie.
Donation A. L'Huissier à Dame Tresla L'Huissier.
Donation P. Gingras & ux., à Napoléon Gingras & ux.
Abandon A. Lampron à J. Charette.
Transport P.A. Olivier à Delle Antoinette Blais.
Vente Philias Boucher a Elie Descoteau.
Vente Dame Vve Narcisse Boucher à Adélard Gélinas.
Vente Oscar Nobert à A.E. Goyette & P.C. Neault.
Vente Joseph Aubé à Gédéon Gauthier.
Vente F.X. Lambert à Joseph Coutu.
Obligation Arthur Lajoie à Napoléon Coutu.
Obligation Louis Frappier à F.X. Lambert.
Quittance Dames Ursulines à Dame Aimé Marchand.
Quittance Ernest Sauvageau à Dme J.-Bte Letendre.
Quittance Percepteur du Revenu re Succ. Louis Grenier.
Quittance Percepteur du Revenu re Succ. Joseph Pratte.
Quittance Percepteur du Revenu re Narcisse Boucher.
Quittance Norbert Barbier à Albert Barbier.
Quittance Nap. Coutu à Arthur Lajoie.
Quittance F.X. Lambert à Joseph Coutu.
Dissolution de société: International Brewery Ltd.
Déclaration sociale—The International Brewery Ltd.
Transport Joseph Coutu à F.X. Lambert.
Donation Clotomire C. Lajoie & ux., à Alexandre Lajoie.

COUR DE CIRCUIT

A. Garneau vs Richard Roy, Cap de la Madeleine, $16.93.
Desbiens vs Edgar Ricard, Trois-Rivières, $23.67.
Roy vs Ovila Garceau, Trois-Rivières, $29.94.
Thérien vs Hector Séguin Shawinigan-Falls, [illegible].
Ltée vs Eddy Ouellette, Trois-Rivières, $27.50.
A.E. Parent vs Henri Morency, Trois-Rivières, $21.75.
Frank Lessard vs Elzéar Gélinas, Shawinigan-Falls, $81.63.
La Banque d'Hochelaga vs Adrien Desroches, Shawinigan-Falls, $75.00.
Rod. Hamel vs Edm. Lepage, Trois-Rivières, $35.22.
Rod. Hamel vs Wilfrid Labbé, Trois-Rivières, $22.00.
Rod. Hamel vs Art. Dubord, Cap de la Madeleine, $14.00.

JUGEMENTS — COUR SUPERIEURE

P.P. Martin & Cie Ltée vs E. Clermont & Cie, St-Narcisse, $280.40.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

du 6 *au* 11 *septembre* 1920

Testament Mme Séraphine Langlois à Edmond Audet, 301, Ste-Victoire.
Donation—Michael Kane à Edward Kane, p. 24, 13e rg, Kingsey.
Vente—Oméril Marchand à Emile Pelletier, 18 et 19, Arthabaskaville, $3300. $200. a/c.
Vente Alfred Dussault à Roméo Talbot, p. 247 Arthabaskaville, $1250.—$600. a/c.
Obligation Oscar Boisvert à Mme Eugénie Grenier, 158, 159 et 160, St-Paul, $500.
Transport Gédéon Hélie à Hermile Hélie, sur Trefflé Hélie, $1800.
Vente Ernest Courtois à Nazaire Allard, ½ n.o. 227, St-Norbert, $700. payées.
Vente Roméo Fréchette à Napoléon Hébert, 25, 12e rg, Kingsey, $1800. -$1000. a/c.
Mariage—Albert Roy et Mme Amanda Hamel, séparation de biens.
Vente Alphonse Roy à Edouard Létourneau, p. 43 et 2 p. 44, Ste-Hélène, $2,000.—$300. a/c.
Vente Moïse Lemieux à Hector Beauchesne, 210, Arthabaskaville, $1300.—payées.
Vente Godfroy Constantineau à Calixte Constantineau, p. 447, Bulstrode, $300.—payées.
Promesse de vente — Ludger Guillemette à Olivier Leclerc, 276 et autres, Arthabaskaville, $3000.
Obligation Joseph Lamontagne à L.-E. Thibaudeau, 11a, 12b et 12c, 1er rg, Stanfold, 1861-67.
Vente Siméon Bernier à Edouard Grenier, 692, 693 et 694, Bulstrode, $10,000—$4,000—a/c.
Vente R.C. Thornloe, liquidateur à Mme Béatrice Crépeau, 97-1 et autres, Ste-Victoire.
Vente Mme Béatrice Crépeau à J.-C. Héon, 97-1 et autres, Ste-Victoire, $1225—payées.

o

Renseignements de Sherbrooke

BREFS EMIS (Cour de Circuit)

W. S. Armitage vs S. McGerrigle, Ormstown, $80.00.
A. Poulin vs T. Desrosiers, Sherbrooke, $10.50.
A. Blouin vs F. Fortin, Québec, $84.15.
E. Rioux vs D. Benoit, Sherbrooke, $10.90.
J. B. Morin vs R. Thompson, East-Angus, $25.83.
G Benoit vs C. Bégin, St-Honoré, $49.00.
L. Lavoie vs J. M. Stevenson, East-Angus, $75.50.
J. Couture vs T. Frappier, Sherbrooke, $95.00.
F. Campbell vs A. Carroll, Sherbrooke, $10.55.
E. J. Millette vs P. Vachon, Sherbrooke, $16.40.
D. W. Stenson vs Jos. Thibault, Sherbrooke, $46.02.
F. Campbell vs Laducer, Windsor Mills, $20.00.
F. Campbell vs C. Charron, Waterville, $15.80.
Eug. Martin vs Brompton P. & P. Co. Montréal, $60.00.
A. Milette vs A. Lupien, Bromptonville, $59.45.

C. O. Saint-Jean vs O. Darche, Sherbrooke, $28.55.
D. Duffy vs L. Walker, Cookshire, $14.92.
J. Pelletier vs A. Leblanc, St-Fortunat, $15.00.
Int. Harvester Co. vs R. J. Westgate, East Angus, $10.00.
J. F. Kerr vs F. Phanneuf, Magog, $18.20.
J. F. Kerr vs M. Rendall, Bromptonville, $59.75.
A. E. Dionne vs A. Boucher, Stratford, $26.00.
S. & W. Fortier Ltée vs J. Thibault, Sherbrooke, $53.63.
J. I. Chouinard vs F. Verret, St-Bruno, $50.00.
J. I. Chouinard vs J. Véronneau, St-Bruno, $50.00.
O. Delorme vs R. Ricard, Montréal, $70.45.
Sherb. Lumber Yard vs H. C. Leech, Sherbrooke, $95.00.
E. Huot vs G. Lavine & al, St-Isidore, $60.00.
A. Latarte vs J. St-Pierre, Richmond, $19.53.
D. W. Stenson vs Geo. W. Wells, Ascot, $6.63.

BREFS EMIS (Cour Supérieure)

L. G. A. Dizier vs J. W. McKay, Hatley, $1,099.50.
P. E. Beaudoin vs H. C. Leach, Sherbrooke, $247.84.
A. Léger vs J. R. Plante, Windsor, $600.00.
L. Lavoie vs P. Rossi, East-Angus, $151.50.
J. Graham vs P. Poulin fils, Sherbrooke, $189.00.
J. Blitt vs E. Plante, Sherbrooke, 1100.85.
E. Rioux vs A. Cool, ès-qual, Montréal, $168.50.
F. I. Lajoie vs T. Madore, Barnston, $100.00.
Gérin & Boulay vs T. Madore, Barnston, $150.00.
G. Morin vs A. Bigras, Ste-Christine, $245.42.
X. Demers vs G. Paradis, St-Isidore, $151.50.
L. Paradis vs Can. Con. Cotton Mills, Sherbrooke, $1,216.50.
L. Roberge vs A. Allard, Garthby, $399.00.
E. Bourget vs J. R. Lecours, Sherbrooke, $152.88.
Omegar March. Co. vs C. Gauthier, Weedon, $140.00.
G. E. Denault et al vs Toronto Paper Co., Cornwall, $382.50.
N. Daniel vs M. Groulx et al, Sherbrooke, $280.00.
A. Destramps vs Godard Fitzpatrick & Veilleux, Sherbrooke, $3,132.00.
W. J Christie vs Brompton P. & P. Co., East-Angus, $2,540.00.
A. E. Dionne vs A. Gadet, place inconnue, $18.50.
E. Morin vs Edgar Morissette, St-Frs.-Xav. de Brompton, $1,015.00.
J. A. Turcotte vs Silver Spring Brewery, Sherbrooke, $15,000.00.
J. J. MacDonald vs Wm. Miller, Megantic, $800.00.
L. Morin vs T. F. Proulx & Co., Windsor, $324.30.
Geo. Heath & al vs C. D. Chase, Hereford, $500.00.
D. S. Bachand vs Dlle Guyon, Barnston, $244.79.
J. N. Marois vs D. Ashby, East Angus, $230.00.
A. Bancourt vs J. Madore, Barnston, Barnston, $230.00.
E. T. Provision Co. vs F. Leblond, Ste-Cécile, $141.61.
E. T. Provision Co. vs J. F Camirand, Ste-Angèle, $886.10.
J. W. Elder vs Ora B. Walker, Beebe, $419.75.
J. Benoit vs A. Baillargeon, Sherbrooke, $101.50.
J. Rosenbloom vs J. M. Deschênes, Sherbrooke, $212.00.
W. Allatt vs J. J. Galvin, Sawyerville, $122.64.
W. C. Benoit vs E. Côté, Sherbrooke, $176.45.
A. Carrier vs J. M. Deschênes, Sherbrooke, $342.00.
Denault G. & P. Co. vs Noel Lacroix et al, Sherbrooke, $117.05.
W. Sévigny vs W. Greenleaf, Sherbrooke, 399.00.
A. Ménard vs Dame A. Comtois, Magog, $213.00.
C. Bourget vs A. Provencher, Windsor, $245.00.
P. Chouinard vs W. Handfield, Contrecoeur, $100.00.
E. T. Provision Co. vs P. J. Salois, Windsor Mills, $219.04.
La Mode Dress Co. vs F. Charron, Sherbrooke, $140.65.
Marie J. Morin vs Syndics d'Ecoles, Mun. Scolaire Eaton, $2,000.00.
E. Huot vs Cité de Thetford Mines, $2,500.00.

JUGEMENTS (Cour de Circuit)

Gen. Lbr. & Mfg. Co. vs Lacroix Frères, Sherbrooke, $71.72.
Choron vs J. Nadeau, St-Adrien de Ham, $90.00.
Choron vs G. Robert, St-Frs.-Xav. de Brompton, $25.25.
F. Moore, vs E. Cross, Sherbrooke, $41.27.
Dame G. G. Vallée vs Cyrille Fournier, Sherbrooke, $62.92.
Robin Store Co. vs H. Boisvert, Bromptonville, $1.67.
J. O. Beaudin vs D. Gervais, Sherbrooke, $62.55.
M. R. O'Donnell vs A. Gagnon, Sherbrooke, $45.90.
A. A. Burton vs A. Lespérance, Waterville, $76.00.
D. W. Stenson vs J. Dupont, Orford, $57.30.
Campbell vs M. Rappaport, Sherbrooke, $26.90.
A. Bolduc vs A. Beauparlant, Notre-Dame des Bois, $32.50.
D. Simoneau vs W. Carrier, Sherbrooke, 81.07.
J. Allaire et al vs A. Proteau, Stratford Centre, $39.50.
C. Castonguay vs N. Pothier, Magog, $49.00.
W. Allatt vs E. Cross, Sherbrooke, $16.32.
J. H. Dionne vs W. Grenier, Sherbrooke, $70.35.
A. Schwarts vs J. G. Routhier, Sherbrooke, $68.65.
Massey-Harris Co. vs H. L. Davis, Bolton Centre, $57.75.
N. Zakaid vs P. Carroll, Sherbrooke, $9.40.
Banque Nationale vs Ed. Turcot, Pte. aux Trembles, $44.00.
A. Brodeur vs W. Rioux, Sherbrooke, $45.00.
Codère & Fils Ltée vs E. Charbonneau, Montréal, $5.18.
Cité de Sherbrooke vs P. Lapierre, Sherbrooke, $15.56.
J. A. Allard vs L. Boutin, Sherbrooke, $47.00.
G. & G. Ltd vs E. Giguère, East-Broughton, $10.50.

VENTES PAR LE SHERIF DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

Dame B Bouchard vs Elphège Boucher, vente à la porte de l'église paroissiale de St-Valère de Bulstrode, le 12 octobre 1920 à 10 heures du matin.

GASPE

Dame Catherine Maxwell et al vs John Ritchie et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de Newport le 24 Septembre 1920 à 2 heures de l'après-midi.

KAMOURASKA

Didier Ouellet vs F. Joseph Dumont. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Honoré, comté de Témiscouata, le 22 Septembre 1920 à 11 heures du matin.

MONTMAGNY

Salomon Tremblay vs Joseph Hébert et al. Vente à la porte de l'église de Ste-Perpétue, le 14 octobre 1920 à 10 heures du matin.

MONTREAL

La Ville de Pointe-aux-Trembles vs Joseph Poissant. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 22 Septembre 1920 à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Est vs Clarence Fortier. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 23 Septembre 1920 à 11 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs Trefflé Bastien. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 24 Septembre 1920 à 10 heures du matin.

M. M. Duff vs Michael Minogue. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 23 Septembre 1920 à 10 heures du matin.

Arthur Leduc vs James Stanger. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 13 octobre à 11 heures du matin.

Les Commissaires d'Ecoles de la Cité de Verdun vs Joseph Eugène Elie Chalifour. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 13 octobre 1920 à 10 heures du matin.

La Banque d'Hochelaga vs Richard C. Barry, failli et J.-Alphonse Turcotte et E. H. Merrill, curateurs. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 12 octobre 1920 à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

La Compagnie de Laiterie de St-Pierre vs Enoch Lavoie, Lac au Saumon. Vente au bureau d'enregistrement à Amqui le 21 Septembre 1920 à 11 heures du matin.

ROBERVAL

La Banque Nationale vs Louis Grenier. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de la Visitation (La Dorée) le 21 Septembre 1920 à 10 heures du matin.

TERREBONNE

Joseph King vs Arthur J. Gillender. Vente à la porte de l'église catholique, dans la ville de St-Agathe des Monts le 21 Septembre 1920 à 2 heures de l'après-midi.

TROIS-RIVIERES

Alphonse Laurin vs Napoléon Raymond. Vente au bureau du Shérif du district des Trois-Rivières, au Palais de Justice à Trois-Rivieres le 13 octobre 1920 à 10 heures du matin (heure solaire).

La Construction

AMOS

Théâtre de vues animées, $2,500. Propriétaire: P. J. Lyons. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Capacité: 500 sièges. Travaux à faire à la journée.

BUCKINGHAM

Eglise St-Joseph. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal. Entrepreneur général: L.-J. Fauteux, St-Benoit, P.Q.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $5,000. — Bellerive. Propriétaire et entrepreneur général: Alyre Moreau. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000.—St-Laurent. Propriétaire et entrepreneur général: J.-A. Roy, Route Nationale. Contrats a accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000.—Route de Shawinigan. Propriétaire: Soil Pipe & Fitting Lted, Boîte postale 365, Trois-Rivières. Plomberie: Art. Beaumier, Cap de la Madeleine. Electricité: North Shore Power Co., Baptist Power Building, Trois-Rivières.

Résidence $5,000. — Propriétaire et entrepreneur général: Zotique Marie. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000.—rue St-Alphonse. Propriétaire et entrepreneur général: Henri Marchand, rue St-Alphonse. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

FRASERVILLE

Agrandissement de l'Hôpital St-Joseph. $175,000. — Propriétaires: Rév. Soeurs de la Providence. Architecte: P. Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Electricité: Fortunat Gingras, 34 rue St-Augustin, Québec, $5,000.

GRANBY

Bureaux et logements $20,000. — Propriétaire: F. Choinière. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Maçonnerie et charpente par le propriétaire. Balance des sous-contrats sera accordée sous peu.

HULL

Usine de Hull Iron & Steel Works, 207 rue Montcalm, en partie détruite par un incendie. Pertes $5,000.—Sera reconstruite sous peu.

Résidence $5,000.—rue Notre-Dame. Propriétaire: Delle E.-L. Caron. Entrepreneurs généraux: E. Caron & Cie. Charpente: A. Simard, 50 rue Maisonneuve. Plomberie et chauffage: A. Archambault, 67 rue Wellington. Toiture: McFarlane & Douglas 250, rue Slater, Ottawa. Briques, planchers et quincaillerie non encore achetés.

Réparations à résidence $5,000. — Propriétaire: J.-A. Tessier, 3 rue Kent. Architecte: C. Brodeur, 63 avenue Hôtel de Ville, Hull. Entrepreneur général et charpente: H. Morette a/s du propriétaire. Contrat à accorder pour plomberie. Toiture: McFarlane & Douglas, 250 rue Slater, Ottawa. Electricité: R. Viau, 113 avenue Hôtel de Ville. Plomberie et chauffage: A. Archambault, 67 rue Wellington, Hull. Plâtrage: D. Girouard. [illegible] du propriétaire.

LA TUQUE

[illegible] $20,000. — Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire de la commission scolaire: G. Duguay. Soumissions reçues par le secrétaire jusqu'au 4 octobre pour la construction de 3 écoles.

LAUZON

Résidence $4,000. — Propriétaire: C. Samson, rue Couillard. Propriété récemment détruite par le feu. Perte, $4,000. Pas encore de décision au sujet de la reconstruction.

LEVIS

Agrandissement de manufacture $10,000. — Propriétaire; J.-H. Jacques Cie Ltée, 89 rue Commerciale. Entrepreneur général: Télesphore Guay, 9[illegible] rue St-Léo, Bienville, Lévis.

LIMOILOU

Intérieur de l'Eglise. Curé: Rév. P. Maurice. Intérieur de l'église, toiture, autel et sanctuaire endommagés par le feu. Perte environ: $30,000.

MONTREAL

Résdence $7,000. avenue Hampton, N.D.G. Propriétaire: Dame P. Paré, 368 Avenue Prud'homme. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente et peinture: Z. Trudeau, 311 avenue Marlowe. Entrepreneur général demande soumission pour balance des sous-contrats, sans date de clôture.

Fabrique $17,000, 37 rue Shannon. Propriétaire: Magnolia Metal Co., 120 rue St-Jacques. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Co. Lted, 65 rue Victoria. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui achète les matériaux.

Flats, rue Belgrave, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: Deus Marcotte, 325 Avenue Old Orchard. Propriétaire espère commencer les travaux sous peu.

Résidence $12,000. — Chemin de la Côte St-Antoine et avenue Northcliffe, N.D.G. Propriétaire: Federal Construction Co. 329 rue Ontario. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour les tuiles. Achète matériaux à mesure des besoins.

Réparations à bâtiments à bureaux $3,500.—Propriétaires: Ch. Jamieson & Co, 264 rue St Patrick. Ingénieurs: T. Pringle & Sons Lted, 20 rue St-Nicolas. Entrepreneurs généraux: D. [illegible] Loomis & Sons, 211 rue McGill. Plomberie: Conroy Bros., 29b rue Centre.

Agrandissement de fabrique $35,000.—2951 avenue Greenshields. Propriétaire: Martin Senour Co. Lted. Entrepreneur général: D. G. Loomis, 211 rue McGill. Menuiserie: J.P. Dupuis Lted, 592 rue Church. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences $10,000.—avenue Maplewood. Propriétaire: Ultra Modern Construction. Architectes: Bastien & Cartier, 76 rue St-Jacques. Tous travaux à faire à la journée. Architectes demandent immédiatement prix pour un wagon de briques rustiques, un wagon de briques plastiques ainsi que pour les matériaux de plomberie et de chauffage.

Fabrique et garage $51,000.—rue St-Elizabeth. Propriétaire: H.P. Labelle & Co. 147 rue Ste-Catherine Est. Architectes: Hutchison & Wood, 2 Place d'Armes. Entrepreneur général: Wm. Grimstead, 70 avenue Madison. Demande prix pour tous matériaux et sous-contrats.

Réparations à la succursale de la Banque des Marchands, 1321-27 Boulevard St-Laurent, $2,000. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson, 10 rue Cathcart. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $4,000. Propriétaire et entrepreneur général: Sam Macbeth, 3272 rue Henri-Julien. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Succursale de la Banque d'Hochelaga, rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent. Acier: Dominion Bridge Co., avenue Dominion, Lachine. Charpente: Lacroix & Vezeau, 491 rue Demontigny Est. Balance des sous-contrats non encore accordés.

Soumissions demandées pour garage public. Propriétaire et entrepreneur général: J. Snook, boulevard Rosemont et Chemin St-Michel. Architecte: A.G. Noseworthy, 34 rue Université. Soumission reçues par architecte pour menuiserie, acier, plomberie, chauffage, ciment, et toiture. Pas de date de clôture. Plans et spécifications chez l'architecte.

Réparations à la Banque Impériale $20,000. 286 rue St-Jacques. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Lted, 65 rue Victoria. Pierre de taille: Quinlan Cut Stone Co. Lted, 4414 rue Ste-Catherine Ouest. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

7 résidences rue Frontenac entièrement détruites par le feu. Propriétaire: N. Ship, 134 rue Ste-Catherine Ouest. Pertes: $50,000, partiellement couvertes par les assurances.

Ecole protestante $258,000. rue Colerains au coin des rues Charlevoix et Hibernia. Architectes: Hutchison & Wood, 2 place d'Armes. Entrepreneurs généraux: Reid Bros. 515 rue Guy. Charpente, toiture, plâtrage, peinture et fer ornemental non encore accordés. Architecte donnera sous-contrat pour électricité, plomberie et chauffage. Pas dee matériaux requis.

Résidence $10,000. Chemin de la Côte St-Antoine et Avenue Northcliffe. Propriétaire et entrepreneur général: Federal Construction Co. Lted, 329 rue Ontario Est. Achète matériaux suivant besoins. Travaux à faire à la journée. Contrat à accorder pour tuiles.

8 résidences de $7,000. chacune, 4 sur l'avenue Belgrave et 4 sur l'avenue Beaconsfield, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: Rancourt Construction Co. Lted, 83 rue Craig Ouest. Accordera tous sous-contrats. Demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Résidence $2,000, coin des rues Mozart et St-Dominique. Propriétaire et entrepreneur général: W. Otrofsky, 93 rue Mozart. Travaux à faire à la journée. Prix demandés immédiatement pour briques.

Réparations à résidence $1,500. Propriétaire: Succession Ed. Ray, 470 Parc Lafontaine. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant besoins.

POINTE-GATINEAU

Pertes par le feu: Résidence J.-E. Dauray, $3,000. Résidence J. Dauray $1,800. Résidence N. Cloutier $2,000. Magasin et résidence L.N. Villeneuve 9,000. Théâtre Gaieté, Propriétaire Maire Moreau. Perte $7,000.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

Toiture "caoutchoutée" Everlastic Barrett

CETTE toiture en rouleaux à prix populaires est la meilleure valeur pour le prix de toutes les toitures préparées existant sur le marché canadien. Elle est facile à poser, absolument imperméable et très durable.

Ne perdez pas de vue le fait que 1920 promet d'être un nouveau record dans la construction. Cela veut dire une demande sans précédent de matériaux pour toiture. Pour éviter de désappointer vos clients, nous vous conseillons fortement de placer votre commande aussi promptement que possible.

La toiture "caoutchoutée" Everlastic se fait en rouleaux de 108 pieds carrés à 1, 2 et 3 épaisseurs. Les clous et le ciment se trouvent dans chaque rouleau.

Ciment à toiture liquide Everlastic Barrett

La grande demande de cette année pour les toitures "caoutchoutées" et les feutres à toitures va faire augmenter le prix de ces articles et les rendre difficiles à obtenir. En conséquence, beaucoup de vieilles toitures seront réparées.

Le ciment liquide Everlastic pour toitures est sans égal pour restaurer et remettre à neuf toutes sortes de toitures préparées ou "caoutchoutées."

Ne manquez pas cette occasion de ventes importantes.

Il se vend en paquets de toute grandeur depuis la boîte d'une chopine (comme celle qui se trouve dans nos rouleaux de toiture Everlastic) jusqu'au baril de 40 gallons.

"Everjet" La Peinture Elastique au carbone Barrett

Une peinture au carbone noire brillante pour employer sur toutes sortes de métaux et de bois particulièrement sur les surfaces exposées à des conditions rigoureuses.

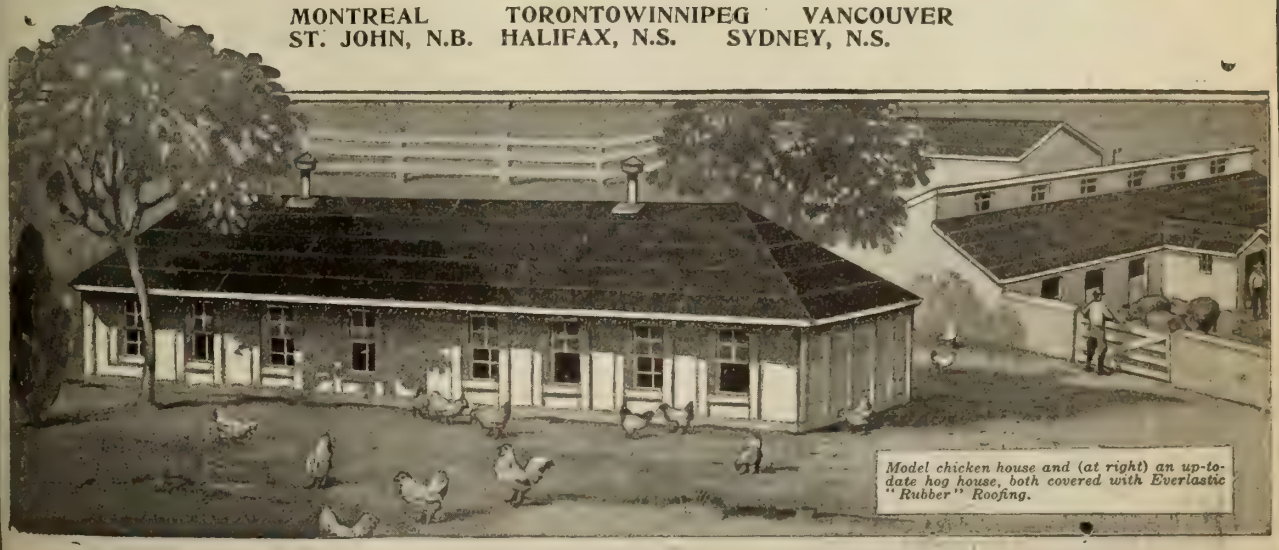
Absolument sans égale, comme couche protectrice sur les instruments agricoles, machines, cheminées, ponts en acier, toitures métalliques, etc., etc.

La peinture Everjet est imperméable à l'eau, à l'épreuve des acides et des alcalis. Elle prévient la rouille et la corrosion. Facile à appliquer, extraordinairement durable et d'un prix très modéré.

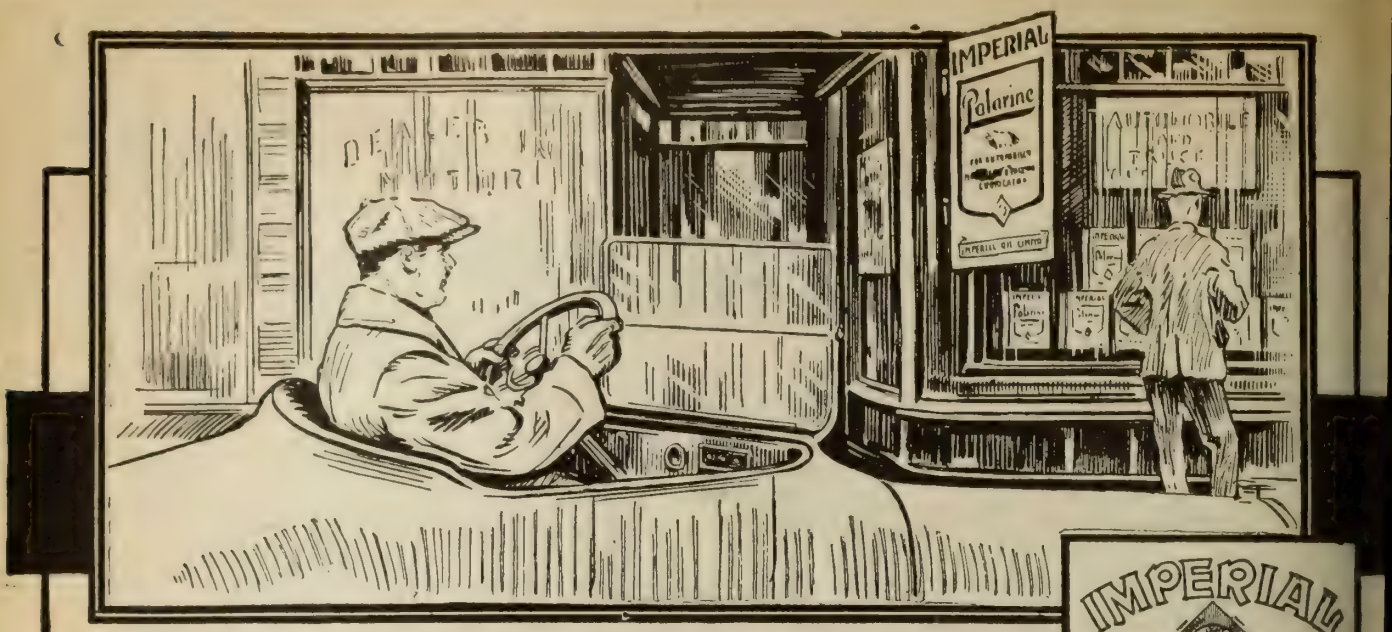
Emballée en empaquetages de dimension standard depuis la boîte de 1 gallon jusqu'au baril de 40 gallons.

The Barrett Company LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER
ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.S. SYDNEY, N.S.



Model chicken house and (at right) an up-to-date hog house, both covered with Everlastic "Rubber" Roofing.



Enseignes de route et enseignes de magasin

La mauvaise route.

Quel chagrin l'automobiliste éprouve lorsqu'il en fait la découverte! C'est la perte de temps qu'il déteste le plus.

Dérangement du moteur! Une autre grande perte de temps également ennuyeuse.

Beaucoup d'automobilistes évitent de tels accidents en surveillant les enseignes—les enseignes des détaillants comme les enseignes de route. Le choix de la gazoline et de l'huile lubrifiante convenables est une chose aussi importante que le choix de la bonne route. Et plus de 62 pour cent des automobilistes Canadiens emploient le Polarine Imperial pour la lubrification. Lorsqu'ils ont besoin d'huile lubrifiante, ils cherchent l'enseigne de la Polarine Imperial. Elle indique la bonne lubrification.

Vous pouvez faire un gros commerce avec les automobilistes en prenant en stock la Polarine Imperial et en plaçant en vue l'enseigne de la Polarine Imperial. Il y a un débouché annuel pour des centaines de dollars de Polarine Imperial dans votre territoire. Et chaque vente vous rapporte un minimum de bénéfice de 33 1-3 pour cent.

La Polarine Imperial se fait en trois qualités pour la lubrification des cylindres—Polarine Imperial, Polarine Imperial lourde et Polarine Imperial A, et il y a aussi des huiles et graisses spéciales Polarine Imperial pour les transmissions et les différentiels.

Emballée en boîtes lithographiées cachetées de ½ gallon, 1 gallon et 4 gallons, en barillets d'acier de 12½ gallons, en demi-barils et barils.

IMPERIAL
Polarine
MAKES A GOOD CAR BETTER

Trois qualités pour lubrification des cylindres d'automobiles:
POLARINE IMPERIAL
Consistance moyennement légère.
POLARINE IMPERIAL LOURDE
Consistance moyennement lourde.
POLARINE IMPERIAL "A". Consistance extra lourde.
Une de ces qualités est spécialement recommandée pour la lubrification convenable de n'importe quel auto ou camion de votre localité. Voyez le tableau de recommandations de la Polarine Imperial, exposez-le bien en vue et vendez d'après ce tableau.
Pour une lubrification efficace des transmissions et des différentiels d'automobiles vendez **L'Huile à transmission Polarine Imperial.** Dans les cas où la graisse est demandée ou préférée, vendez la GRAISSE A TRANSMISSION "BB" POLARINE IMPERIAL.
LA GRAISSE A GODET POLARINE IMPERIAL

L'enregistrement des voitures et camions automobiles est de 30% supérieur cette année qu'il y a un an. Recherchez cette vente Vous pouvez vendre des chargements. Demandez à l'homme de l'Imperial Oil de vous dire comment et de vous montrer les bénéfices.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

ENVOYEZ MAINTENANT VOTRE ORDRE DE REASSORTIMENT

POUR CORDUROYS ALLOVERS ET COTONNADES

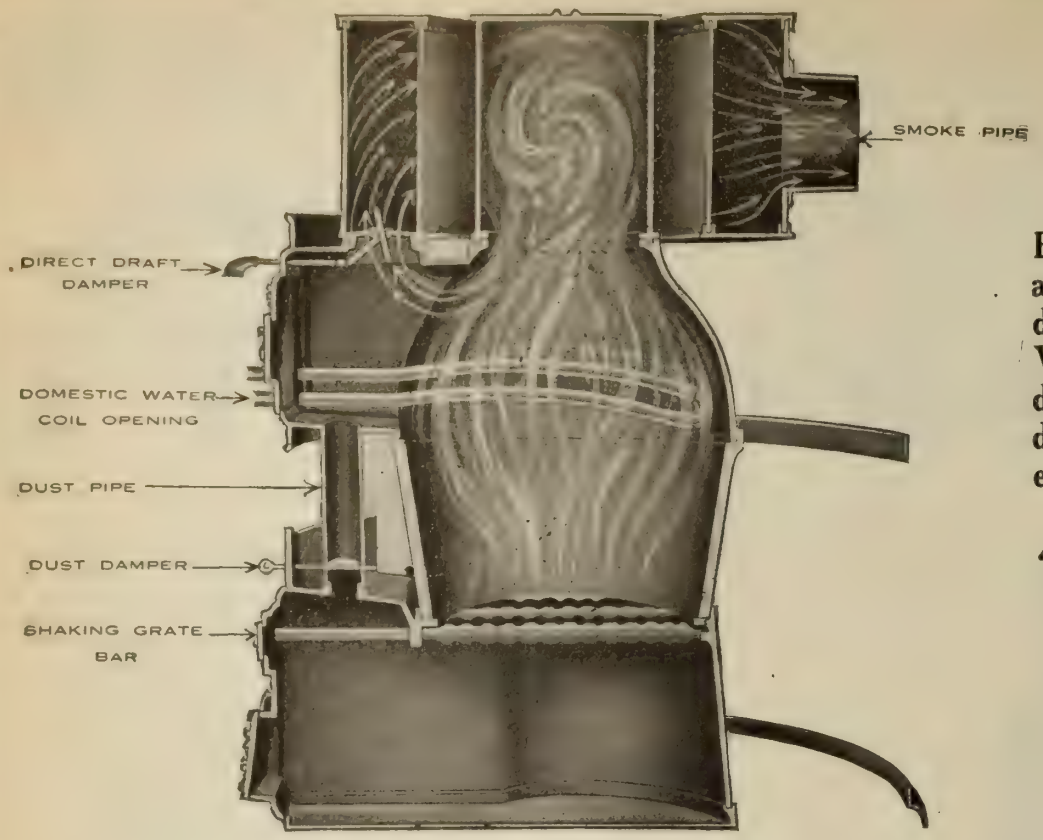
CARHARTT

Depuis quelque temps nous avons fait ressortir à nos clients l'opportunité d'envoyer leurs ordres de bonne heure, plutôt que d'attendre dans l'espoir qu'une baisse était en vue. Il y avait de bonnes raisons à notre manière de faire comme doivent le savoir tous ceux qui ont été au courant des conditions du marché. Bien qu'une baisse du prix des produits bruts et manufacturés doive venir après que le point de saturation aura été atteint, les indications du moment ne suggèrent rien de semblable à cette situation. La demande pressante pour la production augmentée pour le commerce intérieur et pour l'exportation, ainsi que la rareté des matériaux, indiquent comme très lointain l'espoir de toute diminution appréciable des prix. De plus les commandes des pays étrangers sont importantes, et semblent devoir l'être encore pour quelque temps, de sorte que, tout bien considéré, il semble que ce soit une bonne affaire pour vous de nous laisser avoir votre ordre de réassortiment maintenant que nous pouvons vous approvisionner promptement et économiquement.

Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver.

Fabricants de Salopettes et gants de travail pour hommes et des Allovers Carharrt pour hommes et garçons.



Ecrivez-nous pour avoir notre agence dans votre ville. Vous pouvez faire de bons bénéfices et des ventes rapides en tenant les

'Souvenirs'

La Fournaise SOUVENIR

A AIR CHAUD

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Disposée pour chauffer convenablement les maisons petites et moyennes avec une dépense modérée.

Se fait en deux tailles. **Foyer de 18 ou 20 pouces.**

Le foyer de cette fournaise est fait en une seule pièce. Il est ondulé et extra fort. En fait nous garantissons de remplacer le foyer si un défaut quelconque y est trouvé pendant les cinq années qui suivent son installation. La **SOUVENIR** est particulièrement convenable pour les petites maisons, étant basse de construction de sorte qu'elle peut être placée avantageusement dans les caves peu élevées.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

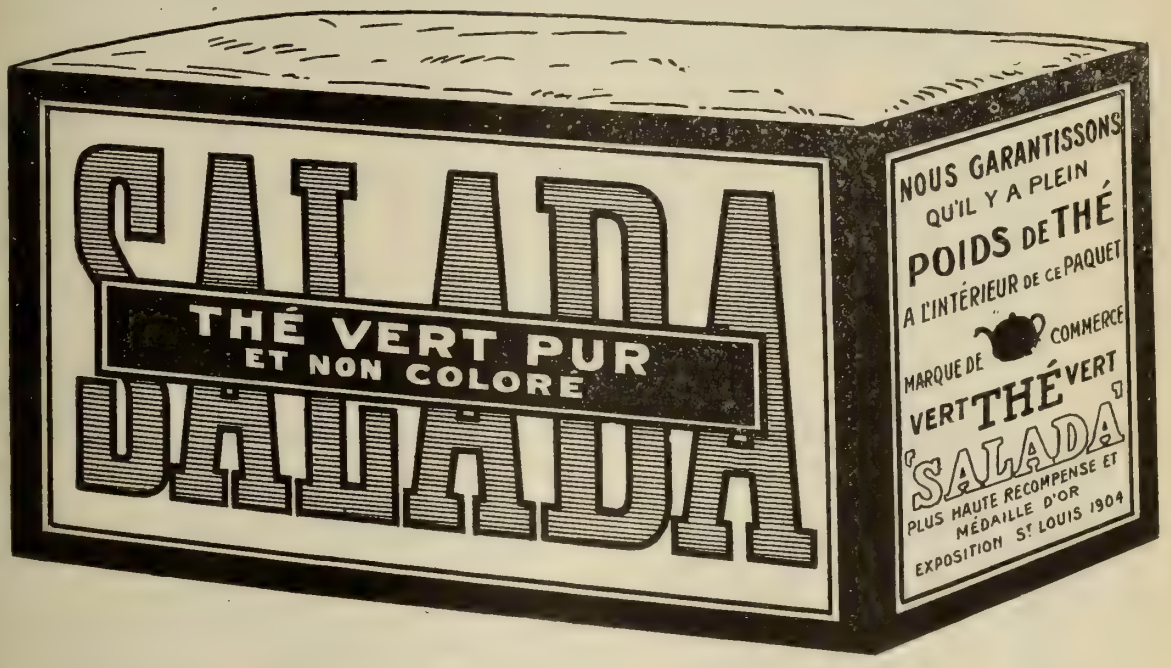
75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST

W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

LA PREUVE FOURNIE

Par les ventes de THÉ



Ces chiffres reflètent le support que le public apporte à un article de **bonne valeur,** de **qualité de choix** et **d'excellence UNIFORME.** Pour les huit premiers mois de 1920 nos ventes en Canada

DEPASSENT DE 675,137 LIVRES CELLES DE L'ANNEE DERNIERE.

30 ans sur le marché à donner au public le meilleur service en notre pouvoir.

SALADA TEA COMPANY OF CANADA Limited.

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de BOWSER vous font économiser de l'huile et de l'argent.

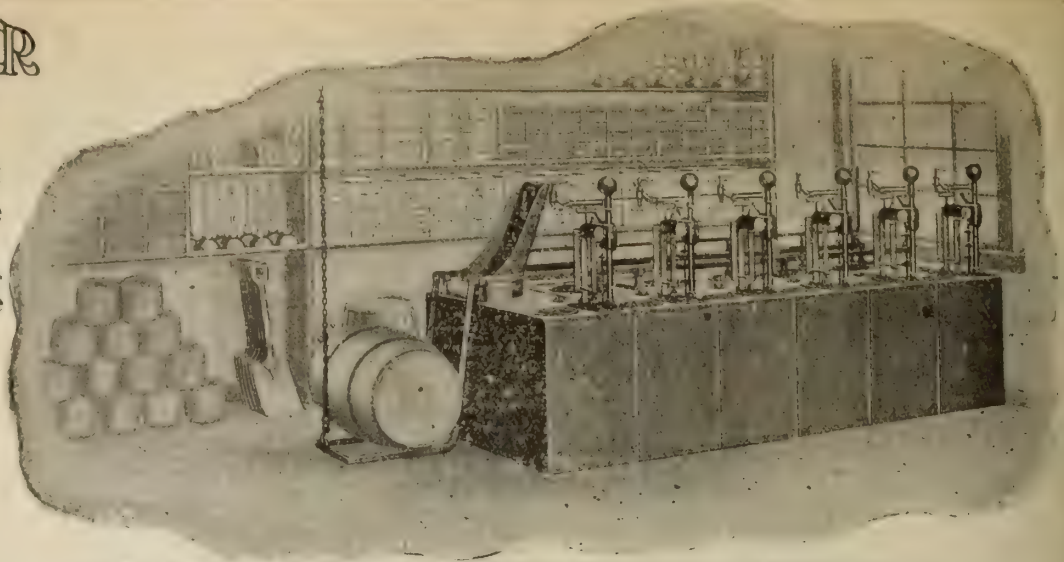


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

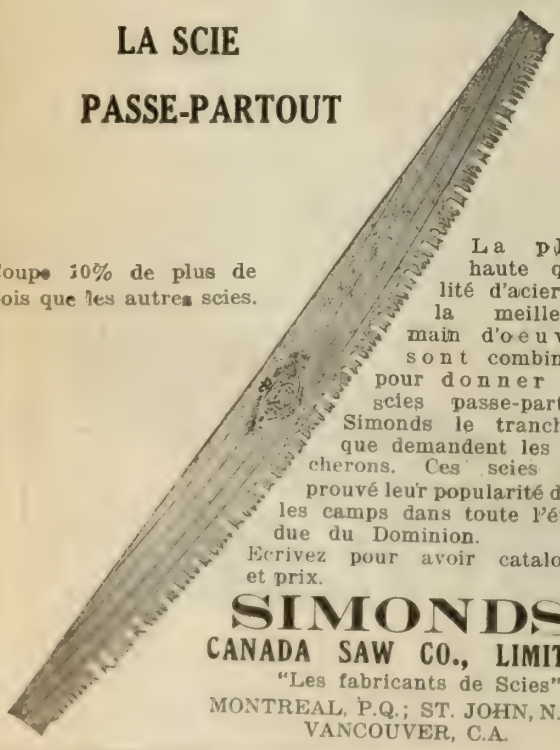
S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout.**

SIMONDS

LA SCIE PASSE-PARTOUT



Coupe 10% de plus de bois que les autres scies.

La plus haute qualité d'acier et la meilleure main d'oeuvre sont combinées pour donner aux scies passe-partout Simonds le tranchant que demandent les bûcherons. Ces scies ont prouvé leur popularité dans les camps dans toute l'étendue du Dominion.

Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS
CANADA SAW CO., LIMITED
"Les fabricants de Scies"
MONTREAL, P.Q.; ST. JOHN, N.B.; VANCOUVER, C.A.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Chaque enfant est un vendeur

Un des plus grands arguments en faveur de l'achat d'un nettoyeur par le vide, se trouve loge dans chaque famille de votre territoire.

Une maison avec des enfants est un acheteur en perspective d'un nettoyeur par le vide. La santé des enfants et de la famille doit être protégée.— Le nettoyeur par le vide "Northern Electric" absorbe les germes. — Tel est le résumé intéressant l'humanité de notre publicité d'automne pour le nettoyeur par le vide.

Nous avons publié une brochurette intitulée: "A Vacuum Cleaner Approach — That Pulls Sales". Ce n'est qu'une petite brochurette, mais elle raconte une grande histoire de ce que nous sommes prêts à faire pour vous aider à faire des ventes de nettoyeur par le vide, battant tous les records.

Un exemplaire vous sera adressé avec plaisir sur demande faite à notre succursale la plus proche.

Northern Electric Company
LIMITED

Montreal	Quebec	Hamilton	Winnipeg	Edmonton
Halifax	Ottawa	London	Regina	Vancouver
	Toronto	Windsor	Calgary	

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Pour un commerce plus considérable de peinture

Avec l'âpre concurrence qui existe dans le commerce de la peinture, il est essentiel que le marchand se spécialise dans les lignes les plus profitables. Les peintures qui jouissent de la confiance publique et dont la vente exige le moins d'efforts sont les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

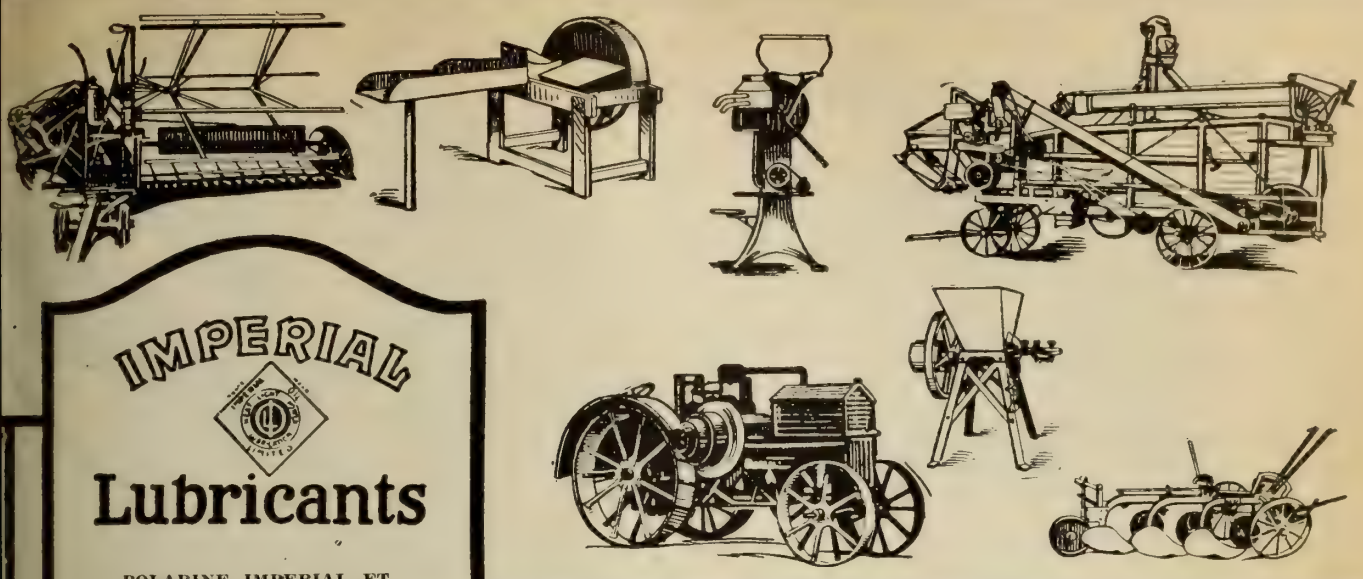
"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"

Depuis 78 ans leur qualité et leur excellente valeur ont valu aux marchands des ventes toujours croissantes. Mettez en évidence les marques Ramsay.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (6)

Toronto MONTREAL Vancouv



IMPERIAL

Lubricants

POLARINE IMPERIAL ET POLARINE EPAISSE IMPERIAL

Pour tous moteurs à gazoline — automobiles, tracteurs et camions.

POLARINE IMPERIAL "A"

Pous tous les moteurs demandant une huile extraordinairement épaisse.

POLARINE IMPERIAL, HUILE A TRACTEUR A KEROSENE ET POLARINE IMPERIAL EXTRA EPAISSE, HUILE POUR TRACTEUR A KEROSENE

Pour moteurs fixes et tracteurs brûlant la kerosene.

IMPERIAL PRAIRIE HUILE POUR LA RECOLTE.

Une huile très consistante, pour les coussinets découverts des batteuses, lieuses et séparateurs.

IMPERIAL ELDORADO HUILE A CYLINDRE. MACHINE

Une huile épaisse pour coussinets usés ou ayant du jeu.

IMPERIAL CAPITOL HUILE A CYLINDRE.

Pour lubrification des cylindres à vapeur, tracteurs et moteurs fixes.

IMPERIAL STANDARD HUILE POUR MOTEURS A GAZ.

Pour moteurs fixes ou mobiles employant la kerosene ou la gazoline.

IMPERIAL POUR BATTEUSES HUILE CONSISTANTE

Pour les boîtes à graisse, lubrification des coussinets. Une huile propre solidifiée.

Les lufribiants de ferme IMPERIAL se vendent en boîtes cachetées de ½, 1 et 4 gallons et en demi-barils et barils.

Toutes ont besoin de Lubrification

TOUTE machine de ferme a besoin de lubrification et seules l'huile et la graisse appropriées y répondront convenablement, si on veut obtenir le plein rendement de la machine que permet sa fabrication.

Le commerce de lubrification pour la ferme, dans votre localité est une affaire importante et profitable. Obtenez-le en ayant un stock de la ligne complète des Lubrifiants de Ferme Impérial.

Emmagasinez les différents empaquetages de chaque sorte et sollicitez les gens de votre territoire.

Des annonces frappantes faisant réaliser **des ventes** sont publiées en ce moment dans presque tous les journaux de ferme du Canada — dans les journaux qui circulent dans votre district.

Les Lubrifiants de Ferme Impérial sont la seule ligne complète de lubrifiants de ferme annoncés sans interruption d'année en année.

Les fermiers en connaissent bien la qualité. Demandez au Voyageur de l'Imperial Oil nos accessoires de vente.

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie - Chaleur - Lumiere - Lubrification

Succursales dans toutes les villes

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont les meilleures pour un long et dur service.

Leur qualité est dans l'acier.
Leur qualité est dans la trempe.

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 5

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

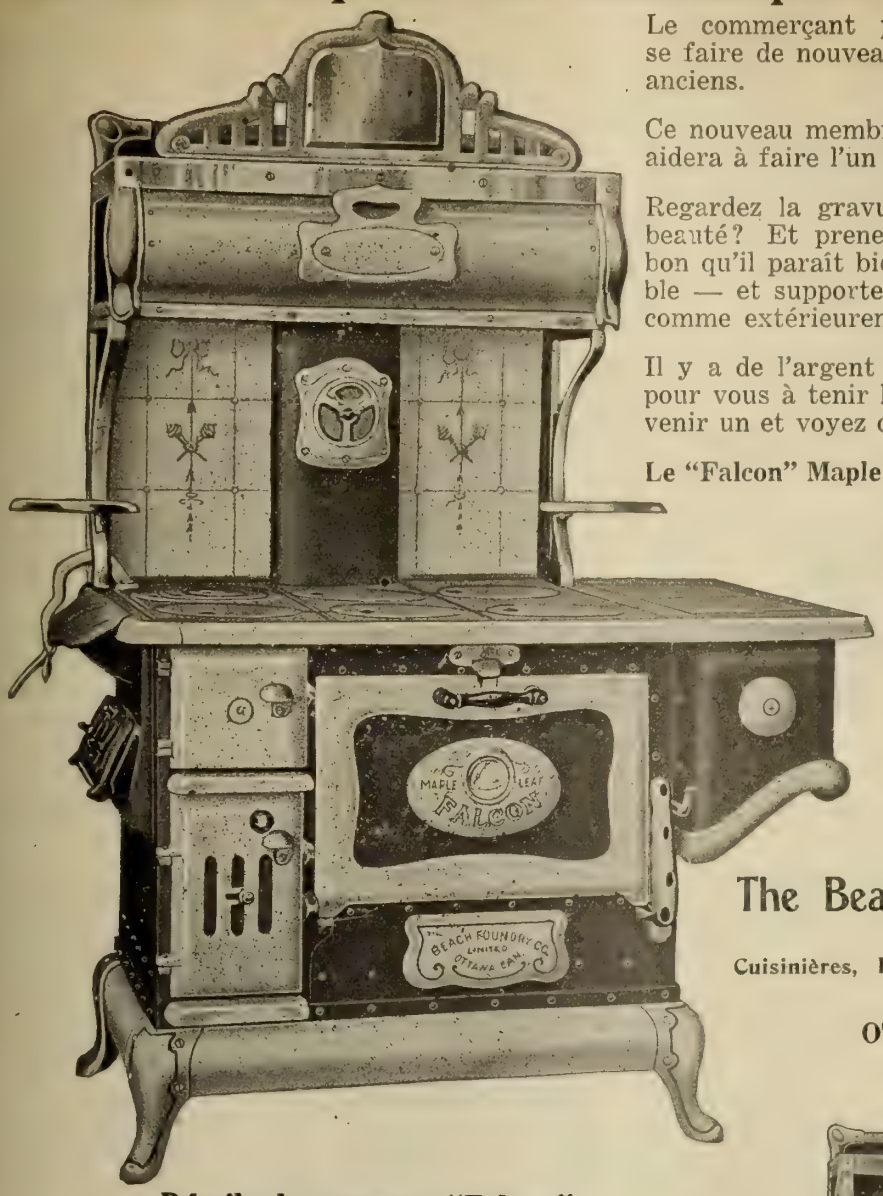
FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

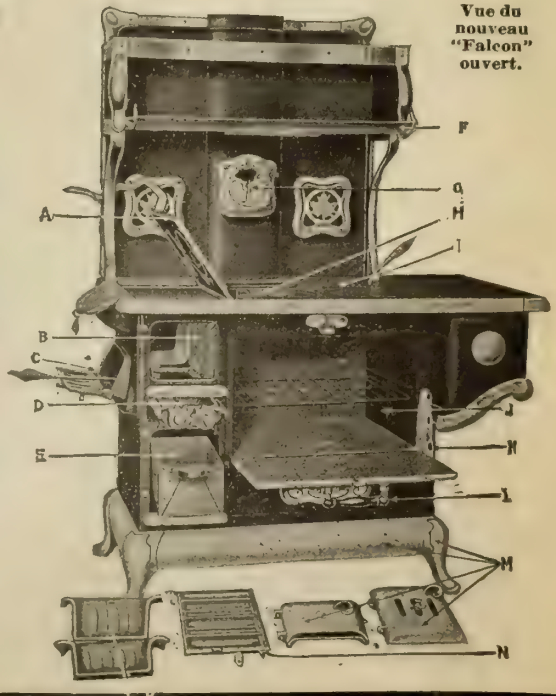
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Stanway-Hutchins Limited

Thés — Importateurs Généraux — Cafés

AGENTS SPECIAUX POUR

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

SAVONNERIE DU SUD-OUEST
Bordeaux, France.
Savon Castille "Le Maure"

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés

John DONALDSON & Co. Ltd. Thés et Produits Etrangers. Londres, Angleterre.

NOUS SOLLICITONS LES COMMANDES D'IMPORTATION

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - MONTREAL

TARTARINE

La plus grande découverte de la guerre

Se vend la moitié moins chère et sert à tous les usages de la poudre à pâte.

REMPLACE LA CREME DE TARTRE

Paquet de ¼ lb., caisse de 4 douzaines, .95 la douz.
Boîte de ½ lb., caisse de 3 douzaines, 1.75 la douz.
Boîte de 1 lb., caisse de 1 douzaines, 3.25 la douz.
Boîte de 10 lbs., caisse de 4 boîtes, chacune, $2.60.
Seaux de 30 lbs., la lb., 0.25.
Seaux de 50 lbs., la lb., 0.25.
Caques de 100 lbs., la lb., 0.23.
Barils de 275 lbs., la lb., 0.21.

Placez votre commande chez votre épicier en gros ou adressez-vous à

The Harry Horne Co., Limited

Distributeurs au Canada pour la Tartarine.

TORONTO CANADA

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

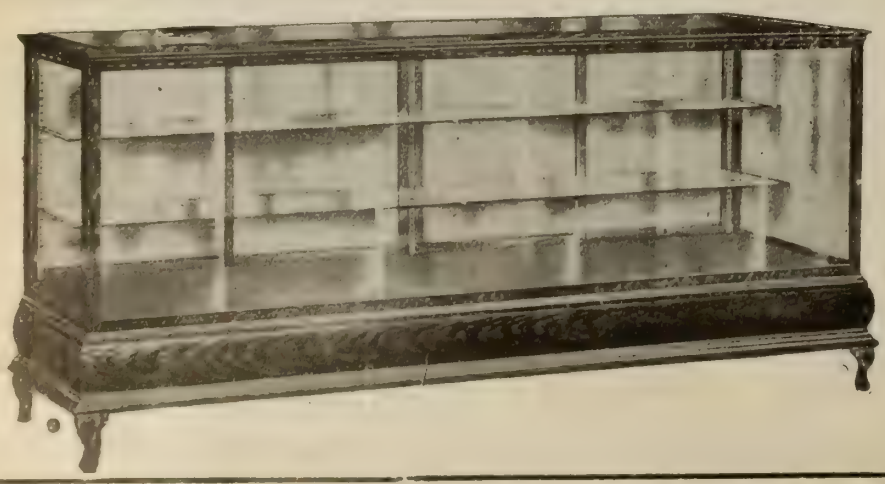
En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

LIMITED (1)

Manufacturiers - - - MONTREAL



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

"Le Tabac qui a un coeur"

La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

MANQUEZ VOUS DES VENTES DE SIROP "LILY WHITE"?

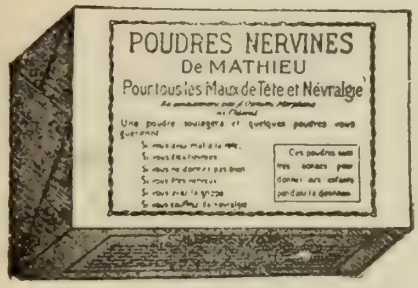
Le prix élevé continu du sucre a stimulé la demande de LILY WHITE pour l'emploi dans les conserves d'automne.
Nous pressentons une demande active des consommateurs pour les livres de recettes LILY WHITE.

Prévoyez-vous la demande?

LE VERITABLE SIROP
POUR LES CONSERVES D'AUTOMNE

The Canada Starch Company Limited, Montréal.

Fabricants du Sirop Lily White, du Sirop Crown Brand, du Corn Starch de Benson et Mazola



LA QUALITE SE MAINTIENT

Les acheteurs s'en rendent compte après avoir acheté les Poudres Nervines de Mathieu et le Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Les commerçants trouvent que la demande de ces lignes est encourageante.

Notre sirop de goudron est reconnu sans égal pour le croup et tous les rhumes aigus, etc., tandis que les poudres nervines doivent être recommandées pour les maux de tête, névralgies, etc.

COMMANDEZ-EN AUJOURD'HUI

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Les Confitures OLD CITY

Sont des produits que tout épicier devrait avoir en stock.

En dehors du fait que la cherté du sucre a eu pour conséquence une diminution des conserve de ménage et une plus grande demande pour les confitures faites en fabrique, l'excellence des

Confitures de la Marque OLD CITY

"qui ont la saveur qui trouve la faveur", provoque une demande toujours croissante de ces produits.

Les confitures OLD CITY sont faites avec des fruits Canadiens, sains, mûris au soleil et appétissants d'une saveur succulente. Pour la pureté, la valeur alimentaire et le bon goût elles sont sans égales.

En plus de la qualité supérieure de la confiture — les pots en verre dans lesquels elle est présentée valent de 10 à 15 cents pièce. Votre cliente appréciera cela.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.

Aliments préparés de CLARK

Fèves au lard
Boeuf rôti
Ragoût anglais
Pâté de veau
Langue de boeuf
Steak de boeuf aux oignons

Viandes en conserve
Boeuf fumé en tranches
Saucisse de Cambridge
Dîner bouilli canadien
Langue, Jambon et veau
Viande "devilled"

Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Soupes (13 variétés)
Sirop de table
Irish Stew
Beurre de peanut
Boeuf fumé haché
Ketchup aux tomates, etc

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS
ET TOUS DE TRES BONNE VENTE

W. CLARK, Limited Montréal

Les aliments marins
de la marque 'Brunswick'

sont des créateurs d'affaires constants, profitables et méritent une place régulière dans vos étalages.

Spécialement à cette saison de l'année, leur saveur agréable et leur goût délicieux, joints à leur grande commodité et à leur prix raisonnable les font grandement rechercher des gens qui campent, qui vont en pique-nique ou qui résident dans des cottages d'été. Tenez votre stock de la marque Brunswick bien exposé et dites à vos clients que ces produits sont prêts à servir sans cuisson. Cette suggestion suffira pour augmenter énormément vos ventes d'été. Faites-en l'essai.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure --- leur empaquetage attrayant --- les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

Hamilton, Canada

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir —	Poivre Blanc
Poivre Rouge —	Gingembre
Cannelle en branche et moulue	
Clou de Girofle	Thym
Allspice (Piments)	Serriette
Epices de Ceylon	Menthe
Muscade	Epices
Borax	pour Catsup
Moutarde "Duffy"	
" "Durham"	

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)

Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré, et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

BANQUE PROVINCIALE

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 67

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de deux et un quart pour cent (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1920. De plus, un dividende d'intérêt au taux de neuf pour cent (9%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital, a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1920. Le tout sera payable au Bureau Central de la Banque à Montréal et à ses succursales le ou après le premier jour d'octobre 1920 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre 1920.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Vice-Président et Directeur Général,
Tancrère BIENVENU.

Montréal, le 27 août 1920.

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.
Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

AVIS est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi, le 1er octobre prochain, aux actionnaires enregistrés mercredi le quinze septembre prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du Conseil de Direction
A. P. LESPERANCE,
Gérant général

Montréal, le 28 août 1920.

LES COMPENSATIONS DES BANQUES

Il y a eu déclin général des "clearings" la semaine passée par rapport à la semaine précédente.

Il faut aussi noter que, pour la première fois depuis longtemps, les compensations des banques canadiennes accusent une diminution, comparativement à il y a un an, à l'exception de Toronto, d'Ottawa et de deux ou trois autres villes. Le premier fléchissement antérieur avait été enregistré au mois de juin. Le total pour les banques de Montréal a été, la semaine passée, de $108,472,977, comparativement à $126,563,658 il y a une année et $107,390,186 pour la période correspondante de 1918.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

VILLES DE L'EST		
Montréal	$108,472,977	$126,563,658
Toronto	88,297,473	80,896,987
Ottawa	8,621,861	9,378,315
Hamilton	5,844,201	6,093,413
Québec	7,506,859	6,215,391
Halifax	4,882,220	4,683,290
London	3,139,180	3,345,437
St. John	2,934,326	3,180,206
Ft. William	922,973	848,704
Moncton	864,686	718,118
Windsor	3,083,078	1,880,[illegible]
Sherbrooke	1,170,217	1,090,[illegible]
Kitchener	1,059,028	987,[illegible]
Brantford	1,096,851	1,109,[illegible]
VILLES DE L'OUEST		
Winnipeg	$ 40,576,503	$ 43,097,[illegible]
Vancouver	16,592,935	11,833,[illegible]
Régina	4,290,009	4,504,[illegible]
Moose Jaw	1,487,900	1,771,[illegible]
Medicine Hat	404,607	421,[illegible]
New-Westminster	624,554	601,[illegible]
Victoria	2,903,615	2,971,[illegible]
Calgary	6,300,700	6,653,[illegible]
Lethbridge	706,480	756,[illegible]
Brandon	702,767	715,[illegible]
Saskatoon	1,898,679	2,233,[illegible]
Prince Albert	391,733	441,[illegible]
Edmonton	5,188,440	5,222,[illegible]

Tél. St-Louis 5893

L. V. LAPERLE

Bois et Charbon, Foin et Grains,
Vente au plus bas prix,
Satisfaction garantie,

711 Avenue Mont-Royal Est, MONTRÉAL

FINANCES

LES OPERATIONS DE BOURSE SONT ECLIPSEES PARTOUT PAR LES ACTIVITES DE LA MOISSON.

Les marchés à actions ne peuvent absorber toute l'attention des cercles financiers pendant toute l'année. Il y a des périodes où l'intérêt se concentre sur d'autres activités à cause de leur importance relative. A l'heure actuelle ce ne sont pas les marchés à actions qui accaparent l'attention du monde commercial et financier, mais bien les champs de moisson. Et ceci ne s'applique pas seulement au Canada, mais aussi bien aux Etats-Unis qu'aux autres pays. L'Amérique du Nord et l'Europe accumulent actuellement dans les granges les résultats des efforts agricoles du dernier semestre, et de ces résultats dépend la prospérité du prochain semestre de l'année.

Heureusement pour nous tous, on fait rapport de partout que ces résultats seront satisfaisants. Les récoltes surabondantes sont l'exception dans la plupart des rapports, mais il n'est pour ainsi dire pas fait mention de récoltes déficitaires.

Les Etats-Unis obtiendront apparemment une bonne moyenne dans leurs récoltes importantes, quant à l'Europe, les rapports sont d'un caractère tel qu'il ne peuvent que rassurer ceux qui sont anxieux de voir la régénération financière de ce continent.

Pour le Canada, tout va bien. La récolte est assurée présent et tous les rapports marquent de bons points au crédit de l'agriculture canadienne et fournissent l'assurance d'une continuation de prospérité pendant l'année prochaine. L'effet bienfaisant de cette situation se fait déjà sentir dans le déclin graduel de la prime sur le dollar américain au Canada.

De 15 pour 100 de prime il y a un mois, les fonds de New-York sont tombés à 11 pour 100 et tout fait prévoir que la prime descendra encore lorsque les envois de grain du Canada commenceront à remplir les navires attendant dans les ports canadiens pour être transportés sur les marchés d'Europe. C'est là une des premières évidences tangibles dans les cercles financiers de la valeur monétaire du travail du moissonneur.

Les affaires de Bourse d'août les plus petites de l'année.

En autant que le volume de transactions dans les Bourses Canadiennes est concerné, et si l'on considère les changements de prix, nulle période de la présente année n'a été moins productive d'intérêt. Jour après jour les transactions ont été légères et il en est résulté le mois le plus mauvais de l'année.

A la Bourse de Montréal, le chiffre d'affaires du mois d'août ne fut approximativement que de 276,000 parts et $500,000 d'obligations. Ce fut moins que la moitié du nombre de parts négociées pendant le mois précédent et cela se compare avec 660,000 parts en octobre de l'an dernier qui fut probablement le meilleur mois de Bourse. Si l'on compare les transactions en obligations, juillet ne dépasse août que d'environ 50 pour 100. Mais dans le meilleur mois mentionné, le chiffre d'affaires en obligations n'était pas moins de $9,292,000 à la Bourse de Montréal.

Les changements de prix pendant presque tout le mois furent de légère importance. Le négoce de Spanish River et Laurentide fut probablement le plus fort du marché, bien que même pour ces valeurs et autres de pulpe et papier les changements furent légers et l'intérêt languissant. L'excellent rapport de la Spanish River Company parut plutôt trop tard pour devenir un facteur du marché, mais sa nature était déjà connue depuis quelque temps et les détails additionnels ne vinrent que confirmer les impressions précédentes. Il n'est pas probable, par conséquent que l'excellente situation reflétée dans ce rapport ait beaucoup d'effet sur le marché en ce moment.

Un autre rapport de pulpe et papier paraîtra durant le présent mois, celui de la Laurentide, Limited. Il y a toute raison de prévoir des résulttats exceptionnellement bons dans ce rapport, de sorte que l'effet général des rapports financiers des compagnies de pulpe et papier en septembre sera de renforcer tout ce groupe sur le marché.

Les utilités publiques devraient s'améliorer.

Les utilités publiques furent modérément atives en comparaison du reste de la liste. Les affaires sur le Brezilian continuent à être la caractéristique de ce groupe, mais les prix continuent à être à un bas niveau. Les derniers rapports des recettes sont des plus satisfaisants, étant meilleurs que dans le cas de la plupart des maisons de cette nature. L'action Montréal Light, Heat & Power est aussi à un niveau très bas, encore que la récente décision concernant le prix du gaz ait beaucoup d'importance pour la compagnie, car elle devrait rendre producteur de profits un département qui depuis quelque temps enregistre de lourdes pertes.

Les compagnies de fer et d'acier ne reçoivent que peu d'attention et il semble que le public veuille attendre les prochains développements. Les stocks concernés dans le British Empire Steel sont fermes à leur bas niveau et le Steel of Canada ne montre pas d'amélioration.

Le marché monétaire ne montre pas de changement appréciable. Les banques sont serrées sur les emprunts et encore qu'il y ait assez d'argent pour le roulement actuel, une activité fébrile n'aurait pas sa place en ce moment. Certains agents de change disent qu'ils feraient plus d'affaires si les prêts pouvaient s'obtenir plus facilement, on peut donc en conclure que le calme actuel du marché est dû en grande partie à la rareté de l'argent. On présume que cette situation durera encore quelque temps.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre Incendie, Assurance Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.0

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald
gérants conjoints.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308 797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

GARAND, TERROUX & CI

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tel. West 3946

Résidence: 59, Parc Georges Etienne Cartier, Tél. W. 466

E. CHARTRAND

Spécialités de Viandes Cuites,
Epiceries et Légumes de choix.

2118, Rue Notre-Dame Ouest, MONTREA

J. F. LETELLIER & CIE

MARCHAND DE GRAMOPHONES

Records à vendre et à échanger.
Rouleau Edison échanger pour 10c.
Réparations de Gramophones, Horloges et Montres de toutes sortes.

242b St-Joseph, - - LACHINE.

GILBERT HAMEL EMILE A. GLA

Tél. St-Louis 1675

Gilbert Hamel & Cie

Meubles et Garnitures de Maison,
Vaisselle, Papier-Tenture,
Thés, Cafés, Epices, Etc.

696 Ave Mont-Royal Est, - MONTREA

Phone St-Louis 6512

J. A. VINCENT

Epiceries de Choix,
Fruits et Légumes.
Prix Modérés.

477 Rue Gilford, - - MONTREAL.

Tél. Main 1760-6856

Tannerie: 1704 Rue Iberville

Manufacture: 45-49 Carré Vict

The Metropolitan Shoe Co.

MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES

Succursale DAOUST, LALONDE & CIE, Limitée

93 St-Paul Est, - - MONTREA

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU ET LES RECLAMATIONS D'ASSURANCE

Faux rapport ou fraude.

La bonne foi étant l'essence du contrat d'assurance, l'ensuit que des règles ont été posées pour la protection l'une ou l'autres partie contre les fraudes de l'une ou tre. Parmi ces règles en rapport avec les réclama- après perte, se trouve la condition statutaire 15 qui que toute fraude ou fausse représentation, ayant trait 'avis et à l'information donnés dans les preuves de tes viciera la réclamation. Comme la compagnie est a merci de l'assuré après que le feu s'est déclaré, une ion rapide est exigée de sa part et toute conduite sus- te de fraude est capable d'avoir de sérieuses consé- nces et si elle est trouvée évidente, elle détruit la va- ité de toute la réclamation. Ceci ne fait que donner et au principe général de notre loi d'assurance telle contenue dans l'article 2488 du code civil qui dit toute représentation frauduleuse ou toute dissimula- n de la part de l'assureur ou de l'assuré est dans tous cas une cause de nullité de contrat en faveur de la tie innocente.

Si, en faisant sa réclamation, l'assuré est coupable n faux rapport fait délibérément concernant la récla- tion même cela rend nulle toute la réclamation et non seulement celle pour la propriété qui fut l'objet d'une sse déclaration.

Ce principe a été récemment soutenu par la cour érieure de la province d'Ontario et confirmé par la ur de Révision. Ainsi donc, en préparant les preuves pertes et les réclamations en général, le soin le plus ux doit y être apporté de façon à ce qu'aucune mal- erprétation ne se produise à propos de quelque point la réclamation.

Le faux rapport pour être considéré comme tel doit rapporter à la réclamation même et non à un objet latéral ou immatériel qui s'y rattache.

La fausse représentation doit être démontrée et prou- être volontairement fausse pour annuler la réclama- n. Le tribunal ne la produira pas; et à moins qu'il araisse que la fausseté du rapport est faite délibéré- t, le tribunal ne jugera pas la déclaration fraudu- se et par conséquent n'annulera pas la réclamation. Il ve ainsi fréquemment que la valeur exagérée d'une te n'est pas considérée comme frauduleuse parce que valeur est largement une question de jugement, qu'elle t estimée avant ou après la perte. C'est toujours une estion délicate pour le jury ou le tribunal, en en arri- nt à la surévaluation de décider s'il y a eu fraude ou usse représentation; et bien que le tribunal puisse ne pas se montrer satisfait de la valeur appropriée à la propriété par l'assuré, cela ne renverse pas le verdict en faveur de l'assuré ou n'annule pas le contrat à moins qu'il ne soit évident que la propriété a été évaluée à un chiffre trop élevé délibérément et non par erreur de jugement.

On peut dire qu'on doit toujours s'attendre à une certaine exagération dans toute évaluation, de sorte que tandis qu'une surévaluation est une évidence de fraude, on ne saurait taxer de fraude l'expression d'opinion honnête de l'assuré car il est toujours tenu compte de l'opinion exagérée qu'il peut avoir de la valeur de sa propriété, laquelle après la perte, est généralement reconnue, dans l'estimation de l'assuré, la plus belle propriété qui fut jamais.

Le degré de surévaluation.

Il est difficile de fixer une règle pour définir le degré de surévaluation qui peut faire naître une présomption de fraude. Il a été soutenu par la cour d'Appel de la province de Québec que lorsque la somme demandée est plus du double de la valeur véritable la fraude est présumée en l'absence de l'évidence du contraire; d'autre part, un autre jugement du même tribunal a soutenu qu'une surévaluation apparente de 20% n'est pas nécessairement frauduleuse quand la valeur de la propriété n'est pas facile à déterminer. En règle générale, chaque cas doit être jugé pour ses propres circonstances particulières.

Dans beaucoup de cas il y aurait présomption de fraude même si la surévaluation était moins du double de la valeur réelle.

La conduite de l'assuré relativement au feu même est étroitement liée aux réclamations frauduleuses. D'ailleurs, si l'assuré cause volontairement le feu, il ne peut rien récupérer et c'est heureux encore s'il échappe à la prison. Mais suivant la règle de bonne foi, la loi exige une ligne plus stricte de conduite qu'une simple absence de crime, et si l'assuré fait quelque chose pour totaliser la perte il sera tenu responsable de violation de contrat et ne pourra prétendre à rien. Ainsi, s'il empêche intentionnellement l'intervention des autres pour sauver les marchandises menacées de destruction ou s'il contrecarre le travail de la brigade d'incendie dans l'extinction du feu, préférant avoir l'argent de l'assurance que la propriété même, il commet une fraude vis-à-vis de la compagnie, ce qui la relève de toute obligation. Il est même reconnu que si l'assuré néglige délibérément de sauver la propriété assurée sans excuse raisonnable, la compagnie se trouve relevée de son contrat. Mais l'empêchement de sauver la propriété doit être fait avec intention frauduleuse.

Tél. Victoria 1098

Vous économisez en venant acheter chez

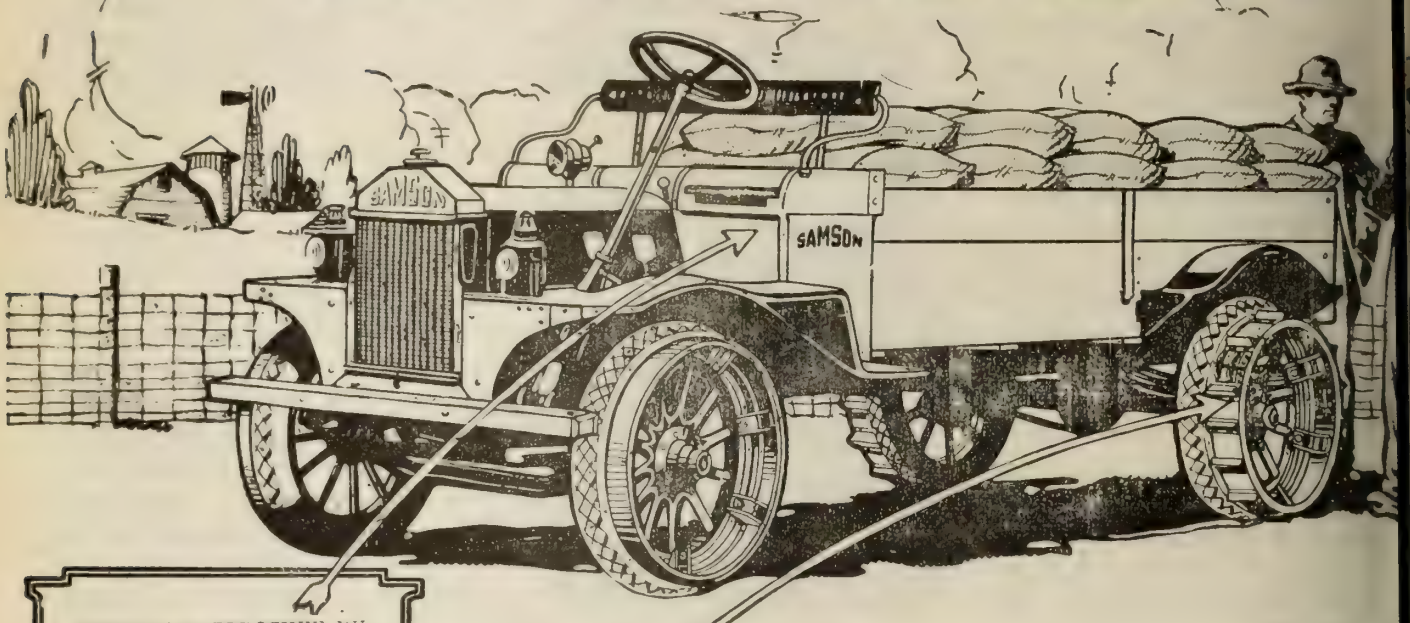
A. Rainville & Compagnie

EPICERIES DE CHOIX

Gros et détail.

1376 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

SAMSON



POSITION RAPPROCHEE DU SIEGE

Un tiers de plus d'espace de chargement.

Voyez la gravure du Camion Samson. Remarquez comme le siège est placé à l'avant le long du capot—au lieu d'être en arrière du capot. Ceci donne aux propriétaires de Camions Samson, un tiers de plus d'espace de chargement qu'il n'est possible d'en avoir dans les autres camions de même taille et de même capacité.

BASES D'EXTENSION

Bandes démontables à taquets ne pouvant pas s'enfoncer dans les terrains mous.

Ceci est une des plus récentes inventions pour les camions et elle est exclusive aux Samson. Les roues portent des bases d'extension et les roues arrière sont pourvues de bandes démontables à taquets et le joint. Ceci procure une traction assurée par n'importe quel temps sur n'importe quelle route ou dans n'importe quel champ. La boue, la neige, le terrain mou ou bourbeux ne donnent aucune crainte à ceux qui emploient les camions SAMSON.

Construit pour les travaux de fe

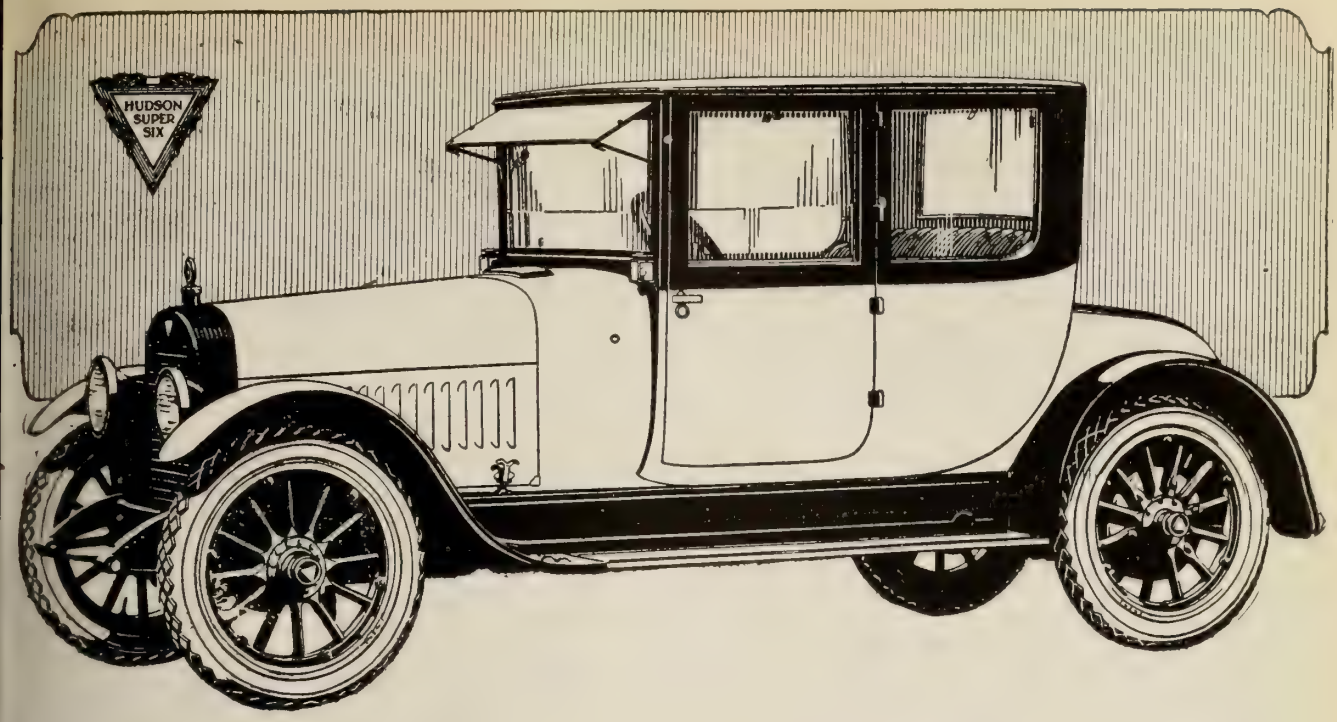
Le camion Samson n'est pas simplement un camion ordinaire p un service sur de bonnes routes. C'est une pièce mécanique et éprouvée, spécialement construite pour les transports de fe les terrains difficiles aussi bien que sur les routes les plus m Vous pouvez l'employer dans les terrains mous détrempés. Vou l'employer sur les routes dures et boueuses. Le Samson trace so chemin. Ceci est important pour les fermiers de cette locali que cela signifie que, par mauvais temps, lorsque les routes s euses et les champs détrempés, les propriétaires de camions Sa verront pas leurs camions rester inactifs en des moments de p peuvent continuer tous leurs transports. Les caractéristiques et exclusives du camion Samson, expliquées ci-contre, rendent sible.

Samson Tractor Comp

OF CANADA, LIMITED

Compagnie Subsidiaire de General Motors of Canada, Limi

OSHAWA, ONTARIO.



L'HOMME D'AFFAIRES

apprécie la distinction du Coupé Hudson. C'est une automobile rapide et luxueuse en tout temps et sous différentes conditions de route.

Nous serons certainement de court en ce qui concerne ce modèle, mais si vous placez votre commande immédiatement nous pouvons vous assurer une livraison assez rapide.

LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales
à
MONTREAL

Siège social:
180 AMHERST, MONTREAL.
16 compagnies subsidiaires et au delà de 100 agences desservent la Province.

Succursale
à
QUEBEC,
61-73 St-Valier

HUDSON
SUPER
SIX

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

DEMANDEZ TOUJOURS LA VRAIE

SLATER

Marque de l'Ardoise

Faite depuis 60 ans, par les ouvriers Canadiens, et pour le bénéfice du public Canadien.

ACHETEZ LES CHAUSSURES CANADIENNES

et ne laissez pas les Américains enlever un quart de la valeur de votre argent, pour la spéculation, et gardez pour nos ouvriers le travail dont ils ont besoin.

The Slater Shoe Company, Limited

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

dé en 1887 | MONTREAL, 24 septembre 1920 | Vol. XXXIII—No 39

SI VOUS VOULEZ VENDRE LES MEILLEURES

CHEMISES DE TRAVAIL

COMMANDEZ CELLES AVEC LA MARQUE

ACME
TRADE MARK

Elles sont amples et bien faites en bon matériel donnant au consommateur un service long et satisfaisant.

Echantillons et prix envoyés sur demande. Nous pouvons vous assurer que l'un et l'autre sont bons.

ACME GLOVE WORKS, Limited

MONTREAL

ADMIRAL
COSY COMFORT
UNDERWEAR
GUARANTEED UNSHRINKABLE
LAINE NATURELLE
En Gilets, caleçons et combinaisons de forme ajustée pour hommes et garçons.
Agent des ventes au commerce de gros.
C. O. PATON
23 Foy Building, Toronto.
Made in Canada

COUVRE-PIEDS

En stock actuellement dans toutes les qualités, dimensions et couleurs.

Intérieur en coton blanc, avec enveloppe en batiste, indienne ou satinette pour détailler à prix populaires.

Intérieur en duvet, avec enveloppe en satinette, soie ou satin, cretonne fantaisie, bordure de couleur unie pour assortir jusqu'à $50.00 pièce.

Nous recevrons vos demandes avec plaisir.

John M. Garland, Son & Co., Limited

OTTAWA, CANADA

Nouveautés en gros.

Les Successeurs

d'Albert Godde, Bedin & Cie

64 WELLINGTON ST. W. TORONTO

Paris, Tarare, Lyon.

London - - - - New-York

Fabricants de soieries.

Nous avons présentement dans nos magasins un stock bien fourni, juste arrivé de France, de **Crêpes de Chine, Crêpes Georgette, Ninons, Chiffons, Satins, Charmeuse, Soieries pour chemises,** ainsi que quelques pièces d'impressions sur chiffon et Georgette qui viennent de nous parvenir, et toutes ces étoffes de première qualité à des prix très avantageux. Notre maison a une réputation mondiale pour la qualité de ses articles. Vos offres par lettre recevront la plus cordiale attention.

E. DESNOUX, Repr.

Les bas Circle-Bar Satisfont les clients

Que ce soient des hommes ou des femmes.

Le pied effilé s'ajuste mieux et dure plus longtemps que le pied rond ordinaire.

Le talon plus grand nous coûte plus de matériel, mais il évite les plis et l'élargissement sur le cou-de-pied. La cheville étroite est plus jolie. Et la jambe a plus d'élasticité.

Quant à la qualité, le bas Circle-Bar est fait exclusivement en pure soie, en meilleur merino et en coton à longue fibre.

Recommandez le bas Circle-Bar pour hommes, dames et enfants, si vous désirez une et en coton à longue fibre.

Nos voyageurs montrent actuellement des lignes de mercerisé, lisle et coton pour la vente de printemps, ainsi que des modèles en soie et en cachemire.

Tissage sans couture — Pieds renforcés —

Couleurs fixes.

BAS

DEPOSEE

The Circle-Bar Knitting Co., Limtied

KINCARDINE, ONTARIO

A. S. King Silk Company

Limited TORONTO

"La Maison de la Soie du Canada"

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIES
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA

Le plus grand Stock
de
SOIERIES
du Canada
pour
LIVRAISON
IMMÉDIATE

A. S. King Company, Limited

59-61 Rue Wellington, Ouest Toronto

Zurich, Suisse
Yokohama, Japon.

Lyon, France.
Chefoo, Chine.

La collection de printemps de Ballantyne

est Maintenant prête

Vareuses, Frileuses, Gilets fantaisie, petits châles, Costumes de bain pour Hommes, Dames et Enfants, Jerseys de garçons, Vareuses et pullovers pour enfants.

R. M. BALLANTYNE, LIMITED STRATFORD, CANADA

Notre annonce

pour le Printemps 1921

Est que, en plus de notre ligne régulière de vêtements pour hommes, nous avons décidé de consacrer notre énergie à la production d'une ligne de vêtements de coupe distinguée pour le jeune homme.

Les vêtements Système "C" ont acquis dans le commerce la réputation d'être la classe de vêtements qui possède les facteurs essentiels pour une vente rapide.

Notre collection de printemps est une collection que nous avons pris beaucoup de peine à préparer et lorsqu'elle vous sera soumise, nous avons toute confiance que vous serez d'accord avec nous pour dire que le résultat nous permet d'être fiers de notre entreprise.

Si vos clients désirent valeur, distinction et qualité, vous pouvez répondre à tous ces désirs avec

LES VETEMENTS SYSTEME "C"

POUR HOMMES, JEUNES GENS ET GARCONS

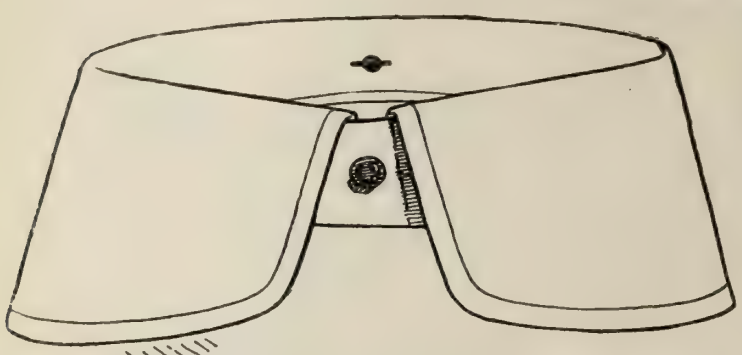
et mettre la plus grande confiance dans le résultat sans la moindre crainte de désappointement.

The Christie Clothing Co.

LIMITED

39-47 Rue Bleury - - - - MONTREAL.

Les Faux Cols Nettoyables Challenge



Pour la commodité de vos clients et pour votre propre bénéfice, vous devriez mettre en stock les lignes complètes de faux cols nettoyables CHALLENGE.

Notre publicité va amener de nouveaux clients cette année à votre magasin. Si vous satisfaites leurs demandes, ils vont devenir des clients fidèles et vous pouvez les satisfaire en étant à même de leur fournir n'importe quelle dimension et n'importe quel style de faux cols Challenge qu'ils peuvent vous demander. Et les faux cols Challenge feront plus que les satisfaire à cause de leur écoromie, de leur style et de leur aspect ressemblant à la toile.

Soyez prêt à prendre votre part de ce commerce et retirez le bénéfice de l'énorme somme d'argent que nous consacrons à notre publicité.

Ecrivez dès aujourd'hui à votre fournisseur de gros.

Les aides publicitaires du faux col Challenge sont d'un appoint appréciable pour l'étalage des marchandises.

Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

The Arlington Co. of Canada
Limited

Montreal **Toronto**
Winnipeg **Vancouver**

PY-RA-LIN

CANADIAN CXL INDUSTRIES

Rien qu'une pelote de laine pour tout genre de tricotage en toute nuance à la mode.

Emparez-vous

du commerce de bas pour garçons

Les Bas Buster Brown exposés dans vos vitrines — et sur vos comptoirs — vous convaincront bien vite qu'ils sont une ligne profitable à tenir.

Parce que toute mère de garçons pleins de santé et actifs reconnait la nécessité d'obtenir des bas qui résisteront au dur traitement auquel ils seront soumis pendant la saison des jeux à l'extérieur.

Des bas qui sont durables, bien ajustés, confortables, en même temps qu'économiques.

Les bas Buster Brown, prévus et fabriqués expressément dans ce but, sont exactement ce que recherchent les mères anxieuses.

Renforcés doublement à la jambe et au pied, triplement au talon et aux orteils, finement et uniformément tissés avec des fils extra longs, façonnés pour s'ajuster bien et confortablement — les bas Buster Brown procurent une suppression du reprisage et une longueur de durée qui surprend et qui plait à la fois.

Parlez des bas Buster Brown à vos clients. Les bas Buster Brown confirmeront tous vos dires et vous assureront des répétitions d'ordres.

Les bas de la "Soeur de Buster Brown" sont également les bas qui conviennent pour les fillettes. Ils sont tissés avec un fil de lisle fin anglais mercerisé à deux brins, en noir, tan nuance cuir, rose, bleu et blanc. De prix modéré. Commandez les bas Buster Brown et les bas de la "Soeur de Buster Brown" à votre fournisseur de gros.

The Chipman-Holton Knitting Company, Limited
Hamilton, Ontario.

Depuis cinq ans en Canada
ET
déjà de nouveaux quartiers pour

GOSSARD *Front Lacing* CORSETS

LES CORSETS GOSSARD SE LAÇANT EN AVANT.

Nouveau siège spacieux des Corsets Gossard à Toronto, Canada.

En l'année 1902, M. H. W. Gossard présenta au monde entier une nouvelle idée en corseterie, le principe du laçage en avant.

L'année 1915 vit l'introduction formelle des Corsets Gossard au Canada par l'ouverture d'une fabrique Gossard avec bureaux aux No. 284 Ouest de la rue King, à Toronto.

La demande pour les corsets et brassières Gossard au Canada, pendant ces cinq années a grandement excédé nos prévisions les plus optimistes. En fait les affaires se sont développées d'une façon tellement phénoménale qu'il nous a été nécessaire de déménager dans notre nouvel établissement représenté dans la vignette ci-dessus, et portant les numéros 366-378 de la rue Adélaide, à Toronto.

Bien que l'année dernière ait révélé une amélioration notable dans la satisfaction de la demande toujours croissante de nos détaillants pour les produits Gossard, cette nouvelle fabrique avec ses facilités illimitées de plus grande production, assure à tout marchand de Gossard plus de marchandises et un meilleur service soutenu par le plus vif désir de coopérer avec le commerce jusqu'à l'extrême limite pour l'augmentation des ventes de Gossard.

A tout marchand de Gossard, à toute corsetière et à tout ami, nous adressons une cordiale invitation de nous rendre visite à notre nouvel établissement, 366-378 ouest de la rue Adélaide, à Toronto.

The Canadian H. W. Gossard Co., Limited

365-378 Ouest, rue Adélaide :-: :-: :-: TORONTO, CANADA

La plus importante maison du Canada pour les accessoires d'étalage

LE NOM

DALE

Signifie quelque chose de plus qu'Accessoires — il signifie

PERFECTION

Mannequins têtes de cire et accessoires en tout genre

DALE

pour le meilleur étalage de toutes sortes de marchandises.

DALE WAX FIGURE CO., LIMITED

86 Rue York, - TORONTO.

MONTREAL:
P. R. MUNRO, 259 Rue Bleury.

VANCOUVER:
E. R. BOLLART & SON, 501 Mercantile Bldg.

SOIERIES DE CONFIANCE

Pensant que tout marchand recherche, d'abord et toujours, des marchandises qui rendent sa Maison digne de confiance, nous avons conséquemment adopté au début de notre organisation, la devise—**Soieries de Confiance.** C'est ainsi que nous voulons nous faire connaître dans tout le commerce canadien; aussi tous nos efforts tendront-ils à ce but.

Nous soumettons actuellement—Lignes d'automne et d'hiver de **Charmeuse, Satins, Duchesse, Tricotine, Crêpe de Chine, Jerseys de Soie, Messaline, Pongee Georgette, Taffetas, Habutai,** etc.

Spécialité de **Soieries larges.**

Hamm & Riley Silk Co., Limited

55 Rue Bay, - - - - - - TORONTO.

Cravates Niagara

pour la vente de

Noël

et des

Fêtes

De récentes importations de soies françaises, suisses et italiennes, nous permettent d'offrir la plus merveilleuse collection de dessins.

Nos cravates sont toutes finies avec la célèbre

BANDE GLISSANT FACILEMENT MITCHELL.

The Niagara Neckwear Company

LIMITED

NIAGARA FALLS,

CANADA

Agents à Montréal
E. O. BARETTE & CIE LTEE
301 Rue St-Jacques.

LES
SALOPETTES

'Star Brand'

DE GOODHUE

voient leur demande augmenter de semaine en semaine. Nous avons été obligés d'augmenter considérablement notre capacité de production pour nous permettre de remplir les ordres à temps.

LES OVERALLS ET UNIONALLS

"STAR BRAND"

sont des vêtements de haute qualité à prix populaires. C'est là une raison de notre succès.

Voyez nos pantalons Kaki "en croisé Mohawk" (avec ceinture). Ils sont d'une valeur sans égale.

FAITS A
ROCK ISLAND, P. Q.

THE J. B. GOODHUE CO. LIMITED

Agence de Montréal — 211 Edifice Drummond
Téléphone Uptown 1129

Le Sac à Mailles

Fait un appel irrésistible au goût esthétique de la cliente élégante. Les marchands de progrès, comprenant ceci, mettent en stock

LES SACS A MAILLES DE WHITING & DAVIS

de manière à répondre au désir de la cliente difficile. Ils savent que par leurs mailles luxueuses et soyeuses, leur aspect attrayant et leurs qualités intégrales, non seulement ils attirent les yeux de l'acheteuse, mais encore font des clientes fidèles de celles qui sont attirées.

WHITING & DAVIS COMPANY

SHERBROOKE, P. Q.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie
Serges bleues et noires
Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,
10 Rue Victoria - - - MONTREAL
Tél. Uptown 8553.

L'ACHETEUR prudent trouve qu'il court un grand risque en achetant n'importe quelle marque de sous-vêtements qui ne lui est pas familière. La rareté des matériaux a jeté sur le marché tant de vêtements de qualité inférieure que l'acheteur avisé a appris à prendre une marque de fabrique pour guide — une marque de fabrique qui a derrière elle une solide réputation.

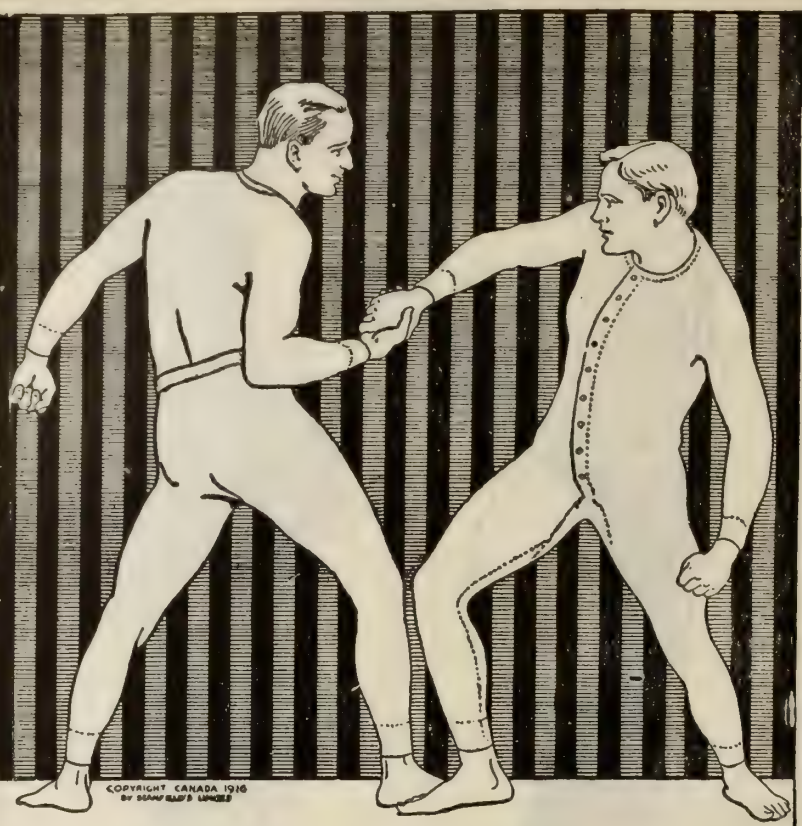
Le nom de Penman a été synonyme de sous-vêtement de qualité depuis de si longues années que vous pouvez, en toute assurance, mettre en stock ces lignes bien connues, sachant qu'elles sont toutes prêtes à répondre au désir de votre clientèle.

Sous-vêtements

Penmans

"LE STANDARD DE L'EXCELLENCE"

Penmans Limited, Paris. *Egalement fabricants de bas et de gilets tricots.*



STANFIELD'S
Unshrinkable
UNDERWEAR

"Résiste au plus dur usage"

Le sous-vêtement qui ne refoule pas au lavage de Stanfield augmentera vos ventes de sous-vêtements. Il est fait spécialement pour les Canadiens.

Chaque article est garanti donner satisfaction.

Nous pouvons vous offrir une livraison immédiate de lignes d'hiver.

ECRIVEZ-NOUS POUR AVOIR DES ECHANTILLONS ET DES PRIX

TRURO **STANFIELD'S** NOVA SCOTIA
Unshrinkable
UNDERWEAR

Représentants pour la province de Québec:
MM. J. H. SEARLE & CO., **MONTREAL.**
46 Edifice du Herald, Rue Craig.

La Compagnie Redmond Limitée

VOUS INVITE A EXAMINER
SON VASTE STOCK DE

FOURRURES FINES

CASQUETTES RAYMOND

CASQUETTES REDMOND

GANTS REDMOND

MITAINES

CHANDAILS

MANTEAUX MACKINAW

MANTEAUX DOUBLES EN MOUTON, ETC.

Les nouveaux catalogues de nos deux lignes sont actuellement prêts à vous être livrés.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir vos exemplaires.

LES PRIX SONT CORRECTS.

La Compagnie Redmond Limitée

MONTREAL - WINNIPEG

The Regal SHIRT

LES CHEMISES REGAL

ont toujours donné pleine et entière satisfaction sous tous les rapports, car elles réunissent toutes les qualités désirables comme matériel, façon et style.

Une collection complète de nos échantillons est entre les mains de nos agents, qui se feront un plaisir de vous la soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE Regal SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

TOWER'S TRADE MARK FISH BRAND

"Supprime l'humidité de la Pluie"

MANTEAU D'ECOLIER

LES GARÇONS LE DESIRENT

Les garçons recherchent un imperméable comme un homme. Les parents recherchent la solidité. Les marchands recherchent un bon bénéfice.

Tout le monde est satisfait lorsque ces qualités sont réunies. Aussi les manteaux qui se vendent sont-ils les

Manteaux d'Ecoliers de Tower Etablis pour un usage dur et pour la tempête
Ecrivez pour avoir prix et détails.

Tower Canadian Limited
TORONTO

Halifax Winnipeg Vancouver
"Service d'un océan à l'autre."

VENDEZ VOTRE PAPIER ET VOTRE CARTON DE REBUT

Il y a une pénurie sérieuse de matériaux pour la fabrication du papier. Les prix payés actuellement sont très élevés.

Demandez le catalogue des Presses en acier "Climax". Se font en 12 dimensions.

CLIMAX BALER CO.,

Hamilton, Ont.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Invitation qui vous est adressée

Nous vous invitons à visiter notre magasin à Montréal cet automne.

Il y a de bonnes raisons pour que vous nous rendiez visite.

En attendant, vos commandes par lettre seront les bienvenues et recevront la meilleure attention.

Notre service immédiat et efficace pour les commandes par la poste.

The W. R. Brock Company Limited

NOUVEAUTE EN GROS

MONTREAL.

L'AUTOMNE

tout comme les autres saisons est propice aux voyages. Les occasions de déplacement ne manquent pas: voyages d'affaires, excursions de chasse, etc. . ., toutes bonnes occasions de vendre des

Articles de Voyage

De plus, les malles, valises, etc. . . . qui viennent de supporter les voyages de l'été ont aussi parfois besoin d'être remplacées et au moment du retour en ville, bien des gens songent à renouveler leur équipement de voyage pour se trouver prêts en cas de besoin.

Il y a donc là encore une nouvelle chance de vente pour ces articles d'utilité.

Nos Malles, Valises, Sacs à main, et tous articles de voyage

sont garantis donner pleine et entière satisfaction. Si vous ne les connaissez pas déjà, faites-en l'essai et nous pouvons vous affirmer sans crainte qu'ils ne vous procureront que des compliments.

Vérifiez votre stock sans tarder, voyez ce qui vous manque et demandez-nous nos prix. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser notre catalogue avec prix sur simple demande.

Edouard Ruel, Limitée

MANUFACTURIERS

Lauzon, - - - Lévis, P. Q.

WOMBAT

Le Wombat

la nouvelle fourrure en vogue pour remplacer le chat sauvage dans les manteaux à prix populaires.

Belle apparence.

Qualité de durée bien supérieure.

Meilleur marché que le chat sauvage

130—Paletot couleur "Steel", le plus beau choix du marché, 50 et 52 pouces de longueur. . . . **$147.00**

150—Paletot en chèvre noire. **$35.00**

SEAL ROYAL

320—Uni, 38 pouces de longueur. **$140.00**

330—Garni "Skunk" Australien . . . **$175.00**

340—Garni Opossum naturel. **$175.00**

Desparois, Garneau & Cie, Limitée

Manufacturiers et Marchands de Gros

465 RUE ST-PAUL OUEST

MONTREAL.

15 Rue O'Connor, OTTAWA.

217 Rue Notre-Dame, TROIS-RIVIERES.

DEPARTEMENT "K"

K370---Blouses en voile noir	$10.50
K378---Blouses en voile, rayées de couleurs. . .	10.50
K377---Blouses en voile, rayées de couleurs. . .	10.50
K1181---Blouses en voile blanc	13.50
K5611---Kimonos de flanellette.	33.00
K261---Blouses de Crêpe Georgette.	48.00
K48x---Blouses de satine noire.	15.00

P. P. Martin & Cie, Limitée

IMPORTATEURS DE NOUVEAUTES EN GROS

MAISON FONDEE EN 1845.

Québec, 7 rue Charest
Tél. 2545
Sherbrooke, 103 Rue Wellington
Tél. 152
St-Hyacinthe, 229 Rue Cascades
Tél. 541

50 rue St-Paul Ouest,

MONTREAL.

Ottawa, 125 Rue Sparks
Tél. Queen 3874
Trois-Rivières, 82 Rue Royale
Tél. 362
Toronto, 152 Rue Bay.

TELEPHONE MAIN 6730

Trois quarts de Siècle d'Expérience à votre disposition.

Les créations de Muser tiennent le premier rang pour la nouveauté et le charme

La beauté et le raffinement extrêmes qui caractérisent les plus savantes conceptions de nos dessinateurs des plus experts, nos

DENTELLES	**TISSUS LAVABLES**
BRODERIES	**RUBANS**
GARNITURES	**BONNETERIE**
POUR ROBES	**BRASSIERES**
GEORGETTE	**MOUCHOIRS**
CHIFFONS	

captiveront la fantaisie de la clientèle élégante de votre ville, dont vous briguez le patronage.

Nos acheteurs sur le continent nous tiennent en relation constante avec les marchés européens, et de cette façon nos produits sont toujours un peu en avance.

Nous sommes fabricants et importateurs de Dentelles, Garnitures pour robes et broderies.

Muser Brothers (Canada) Limited

Fabricants et Importateurs de Dentelles,
Garnitures pour Robes et Broderies.
Importateurs de Nouveautés fantaisie.

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Londres, Nottingham, Paris, Calais,
Baltimore, Los Angeles, San-Francisco. Caudry, Le Puy St.-Gall.

En s'adressant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",

Cotonnades d'un mérite éprouvé

Si les cotonnades vous intéressent, la maison Racine vous fournira les meilleures, offrant pour le détail les avantages qui en font une ligne prospère par excellence. Nos

Flanellettes,

Cotons à draps,

Shirtings,

Guinguans,

Imprimés, Etc.

sont universellement populaires, parce qu'ils joignent leur service de haute qualité à un prix populaire. Ce sont des tissus exceptionnellement beaux, ayant de splendides caractéristiques d'usage.
La ligne de cotonnades de Racine se vend sans grand effort, parce que c'est exactement le genre de marchandise qui répond à la demande du moment.

14 DEPARTEMENTS

A—Cotonnades
AX—Flanellettes
B—Tissus lavables
C—Lainages, etc.
D—Toiles
E—Soies et étoffes à robes
F—Chandails et sous-vêtements pour hommes
G—Fournitures de maison
H—Sous-vêtements et bas pour dames
I—Articles de fantaisie pour hommes
J—Confection pour dames
K—Menus articles et brimborions
L—Chemises fines pour hommes
M—Vêtements de travail pour hommes

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et négociants en nouveautés en gros.

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. C.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal: St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

Un puissant facteur de ventes

va pousser vos ventes jusqu'à l'extrême limite — rien de moins. Il vous est fourni dans la ligne de RACINE de

Vêtements de travail pour hommes

Le résultat d'une étude approfondie des besoins du travailleur. Les principaux articles sont:

Les Chemises "RACINE"
Les Salopettes "LIFESAVER"
et les Pantalons "SAMSON"

Dessinés et finis pour supporter le dur usage de l'usine moderne. Confortables sans être lâches, ils ont tous les points d'usure fortement renforcés, tandis que leur solidité résistante et leur bonne forme viennent augmenter leur popularité méritée.

Ajoutez un élément de succès à votre rayon de vêtements de travail en y introduisant un stock suffisant de la ligne "Racine".

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et Négociants en Fournitures pour Hommes

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. C.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal: St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

Le temps frais de l'automne

oblige les hommes à songer aux vêtements plus pesants, afin de se garantir contre la température variable de cette saison.

Comme au début de toute saison, c'est un moment de bonne vente pour le

Rayon de Confection

Etes-vous prêt à répondre à la demande qui ne peut manquer de se produire? Vérifiez votre stock et ne vous laissez pas prendre au dépourvu.

Nos vêtements tout faits sont garantis donner pleine et entière satisfaction à vos clients aussi bien qu'à vous-même.

Nous nous tenons à votre entière disposition pour vous fournir prix et détails.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville
VICTORIAVILLE, P. Q.

GUELPH CARPET & WORSTED SPINNING MILLS Limited

FABRICANTS DE

TAPIS WILTON, BRUXELLES VELOURS ET TAPISSERIE

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

"Tissus à Robes de Saison"

SERGE TOUT LAINE

No 1053 — 40" de large — $1.97½ la verge
en
Mastic, Faon, Vieux rose, Copen, Gris, Nègre, Russe, Brun, Wistaria, Taupe, Marine, Noir.

ARMURE TOUT LAINE

D851 — 40" de large — $1.85 la verge
en
Sable, Doré, Gris, Taupe, Reséda, Cuivre, Copen, Nègre, Marine, Noir.

Velours pour manteaux
Joli fini Suède

D590 — 52" de large — $4.50 la verge
en
Saxe, Faon, Vieux Rose, Taupe, Tête de Nègre, Marine.

Cheviote pour manteaux et costumes

D180 — 47-8" de large — $1.90 la verge
Mélanges bruyère fantaisie
en
Vert, Bleu, Brun.

Extra Spécial
Soie paillette noire 35" à $1.65 la verge

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83 à 91 rue St-Paul Ouest — 21 rue St-Sulpice — **82 à 94 rue Le Royer**

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole, SHERBROOKE
7 rue Charest, QUEBEC
Hôtel Windsor, OTTAWA
503 Edifice Mercantile, VANCOUVER
Edifice Can. Bank of Commerce, TROIS-RIVIERES
Edifice Carlaw, 28-30 rue Wellington-Ouest, TORONTO
50 Rue Bon Accord, MONCTON, N. B.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 70
Acme Glove Works, Ltd Couverture
Arlington 8
Assurance Mont-Royal . . 88
Atlantic Sugar Requiries 85
AutoStrop Safety Razor Co. 68

B

Ballantyne 6
Banque Hochelaga 86
Banque Nationale 86
Banque Provinciale . . . 86
Belding Corticelli . . . 9
Barnett & Co. 66
Beach Foundry 76
Brandram-Henderson . . 77
British Colonial Fire Ins. 88
Brock, W. R. 19
Brodeur, A. 60
Brodie & Harvie 59
Burrow Stewart Milne . . 75

C

Canadian Cereal & Flour Mills Ltd. 62
Canadian Gossard Co. . . 11
Canada Foundries & Forgings 44
Canadian Salt 59
Chipman-Holton 10
Christie Clothing Co. Ltd. 7
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 88
Cons. Plate Glass 74
Clark Wm. 80
Coristine & Co. Jas. . . . Couverture
Circle Bar Knitting Co. Ltd 4
Climax Baler Co. 18
Connors Bros. 80
Connor & Son 72
Côté & Lapointe 60
Couillard, Auguste 88
Chamberlain Medicine . . 67

D

Dale Wax Figure 12
Desparois, Gerneau & Cie 20
Dominion Canners 83
Dominion Textile Couverture
Dominion Wadding 26
Duffy, J. J., & Co. 82

E

Eddy, E. B. 84

F

Fairbank Co. Ltd N.K. . . 78
Fontaine, Henri 60
Fortier, Jos. 44

G

Gagnon, P. A. 88
Garand, Terroux & Cie . 88
Georgia Turpentine . . . 70
Garland, John M. & Son . 3
Glidden Co. 73
Godde Bedin & Cie 4
Goodhue Co. Ltd., J.B. . . 14
Gunns Ltd 84
Greenshields Ltd 34
Guelph Carpet 26
Gnaedinger Son & Co. . . 30

H

Hamilton Stove 71
Hamm & Riley 12
Hollander & Son 48
Hobbs Mfg 65
Hodgson Sumner Co. . . . 27

I

Imperial Tobacco Co. Ltd 49

K

King Silk Co. A. S. 5

L

La Publicité 28
L'Esportazione 28
Leslie & Co., A. C. 66
Laberge Chevalier 31
Lawrason 46-47

M

Manufacture de Hardes de Victoriaville 26
Martin, P. P. 22
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 82
Macdonald, W. C. 79
Maxwells Limited 74
McArthur, A. 70
Meunier & Cie 66
Montbriand, L.-R. 88
Mercury Mills Ltd Couverture
Montreal Biscuits 82
Morrissette N. 82
Morrow Screw & Nut . . 72
Muser Bros 23

N

Niagara Neckwear 13
Nova Scotia Steel Co. . . . 70
National Rubber . . . .

O

Oneida Community . .
Old City Mfg Co. . . .
Orkin . . . . . .
Ottawa Paint . . . . .

P

Perrin-Kayser Company
Penmans Limited . . .
Pigeon, Lymburner . .
Poulin, P., & Cie Ltée
Pure Cane Molasses .

R

Ramsay Paints . . .
Racine & Cie . . . . .
Ruel Ltée . . . . . .
Regal Shirt Co. . . .
Robinson, C. E. . . .
Robert et frère . . .
Redmond Company Ltd
Renardicide . . . . .

S

Stauntons, Ltd . . . .
Simms & Co. . . . . .
Still Co. . . . . .
Steel Co. of Canada .
Sun Life of Canada .
Stanfield . . . . . .

T

Tower Canadian Ltd .

V

Vineberg, H. & Co. Ltd

W

Whiting & Davis . . .

L'UNIQUE REVUE PRATIQUE

qui serve de guide sûr pour les exportateurs et les importateurs italiens et en général pour tous hommes d'affaires, est

'L'ESPORTAZIONE'

qui est publiée tous les quinze jours.

Abonnement par année: ITALIE 50 lires
ETRANGER 60 francs

Gratis tous les quinze jours: le "Notiziaro".

L'Annuaire de l'Exportateur et de l'Importateur pour 1920.

Prix: ITALIE 50 lires; ETRANGER 60 francs

MILAN — Via Romagnosi 1 — MILAN

Adresse télégraphique: LIM

"La Publicité

Revue Mensuelle — Organe technique des annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toute utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant

"La Publicité"

6, rue de la Grange Batelière,

PARIS, (France).

Intéressant pour les acheteurs de Bons Gants

Les acheteurs perspicaces sont toujours satisfaits lorsque leur attention est attirée sur une ligne de première qualité. Ils remarqueront avec intérêt notre annonce d'automne pour les gants de dames Kayser

Gant "The Kayser"

ERITABLE CHAMOISETTE

FAIT AU GANADA

En Soie

et

Chamoisette

qui sont la véritable interprétation de tout ce qu'une femme désire dans un gant.

Leur tissu de haute qualité, l'habileté véritable de leur ajustage et de leur coupe et l'excellence impeccable de leur fini supérieur en font une offre unique sur le marché des gants aujourd'hui. Leur prix, aussi, est populaire.

Vous trouverez dans les gants "Kayser" les plus grands édificateurs d'affaires et entreteneurs de clientèle qu'aucun magasin puisse montrer.

Perrin - Kayser Company, Limited

Successeurs de

PERRIN FRERES & CIE

Edifice Sommer, MONTREAL.

La Marque de Fourrures Moose Head

ETABLIE EN 1842

TAXE D'ACCISE

Comme compensation à la taxe gouvernementale sur les fourrures

NOUS ACCORDONS UN ESCOMPTE DE 10%

sur le prix de tous les articles en martre, rat musqué, taupe, chat sauvage et seal d'Hudson.

MARQUE "MOOSE HEAD"

La meilleure classe de fourrures de luxe qui soit produite.

Ces articles ont donné satisfaction à un public exigeant depuis près de soixante dix ans. Essayez-les.

Notre catalogue que nous annoncions dans le numéro du mois d'août, a été mis à la poste il y a une dizaine de jours.

L. Gnaedinger, Son & Co.

90-94 Rue St-Pierre. - - - MONTREAL.

Toujours à l'avant-garde de la Mode

C'est la bonne fortune des fourrures de Laberge, Chevalier de créer un effet qui attire et plaît immédiatement. Elles sont élégantes et populaires, et s'adressent aussi bien à la clientèle aimant le luxe qu'à celle qui considère la qualité et la solidité.

Laberge, Chevalier & Co.
LIMITEE

MONTREAL

TORONTO
John Maitland, Repr.

WINNIPEG
Martin Williams, Repr.

L'AUTOMNE

EST LA SAISON OU LES IMPERMEABLES SONT INDISPENSABLES A TOUS

Notre nouvelle collection

d'IMPERMEABLES NATIONAL

est actuellement prête à vous être soumise. Vous y trouverez un vaste assortiment de manteaux en cuir, leatherette et gabardine pour hommes et pour dames.

Nous montrons également un assortiment complet d'imperméables en tweed pour dames et messieurs.

Ces manteaux donnent un double service, car ils peuvent être portés comme manteau de printemps et d'automne aussi bien que comme imperméable pour les temps pluvieux.

Nous avons également à vous soumettre une nouvelle collection d'automne de

MANTEAUX PRATIQUES POUR DAMES ET DEMOISELLES

faits en tissus dernière nouveauté, tels que: duvetine, bolivia, drap polo, goldtone, silvertone, velours, tweed et peluche Salt.

Si vous n'avez pas encore eu la visite de notre représentant, il serait tout à votre avantage de l'attendre avant de placer votre commande d'automne.

Toutes les communications doivent être adressées à notre Siège Social:

207 rue Ste-Catherine Ouest, - - MONTREAL.

NATIONAL RUBBER CO.
OF CANADA
TORONTO MONTREAL WINNIPEG

PRINTEMPS 1921

Nos voyageurs se mettront en route vers le milieu du mois d'octobre avec une collection complète de nos modes

NIKROHATS

pour le printemps prochain, comprenant un assortiment varié des tout derniers modèles de chapeaux garnis ou non, ainsi que de fournitures pour modes en tout genre.

J. M. ORKIN COMPANY LIMITED MONTREAL

La Cie J. M. Orkin Ltée

MONTREAL.

ST-JEAN — 403 Welton Block OTTAWA — VANCOUVER

TROIS-RIVIERES — SHERBROOKE

FAIT EN FRANCE

CRÊPE

GEORGETTE

38" - 39"

$1.75

Blanc, Ivoire, Maïs, Ciel, Rose, Pink, Chair, Nil, Lilas, Sable, Jade, Emeraude, Vieux Rose, Ecru, Gris argent, Gris moyen, Eléphant, Nègre, Taupe, Bouteille, Saxe, Rouen, Vin, Violet, Marine, Noir.

TOUTES LES NUANCES CI-DESSUS EN STOCK.

Greenshields Limited

17 Square Victoria, - - - - - - MONTREAL.

" Tout en fait de nouveautés".

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"

Vol. III MONTREAL, Septembre 1920. No. 9

PAS DE CHANGEMENTS DANS

LES MARCHES DE NOUVEAUTES

Les prix demeurent fermes dans toutes les lignes, beaucoup même augmentent encore. — Il n'y a pas de prix pour la toile ce qui entraîne l'augmentation des prix du coton. — Les soieries se raffermissent rapidement. — La bonne laine est encore rare.

VUE D'ENSEMBLE DU MARCHE

Depuis le mois dernier, il y a eu peu de changement du marché des nouveautés en général. Il y a une confiance croissante dans le commerce que les affaires d'automne et d'hiver seront fortes en dépit des conditions désorganisées qui se sont fait sentir au cours des mois derniers.

Le monde des affaires offre un aspect anormal et il en sera ainsi pendant plusieurs années encore, mais il y a un sentiment général parmi les maisons de gros qu'elles feront de bonnes affaires cet hiver. Il y a tendance de la part du commerce de détail à acheter un peu plus prudemment à présent, car, bien que dans la plupart des lignes il n'y ait pas d'indication de prix plus bas pendant une année à venir, il demeure cette légère possibilité que quelque changement puisse se produire dans le cours des six mois prochain, et personne, dans les circonstances ne tient à avoir de stock plus qu'il n'en faut pour les besoins immédiats. Dans certaines lignes cependant, il sera impossible pour les marchands de gros d'avoir assez de marchandise pour répondre aux demandes des clients, et l'on pense que cela prendra au moins trois ans avant qu'on puisse se procurer à nouveau des toiles en quantités suffisantes. Cette situation affectera le prix des cotons, et ils sont déjà cotés plus chers pour le printemps. Les matières de laine ne sont pas en baisse, et dans toutes les lignes, l'approvisionnement est le grand facteur d'importance. Les bonnes nouvelles de la récolte et une fermeté évidente des prix dans toutes les lignes font prévoir une bonne saison. Les livraisons s'améliorent graduellement et les marchands de gros sont prêts à recevoir le flot des affaires d'assortiment qui ne doivent pas manquer d'être abondantes.

LES COTONS

En Grande Bretagne et aux Etats-Unis, il y a de légères baisses dans des lignes telles que: voiles, reps, draps à tentures etc., mais à part cela, il n'y a pas de variation des prix élevés en vigueur et il existe encore une rareté notable dans la plupart des articles courants et des étoffes importantes.

La famine mondiale en fait de toile augmente la demande pour les cotons et rend, de ce fait, la situation encore plus sérieuse. On s'attend à ce que l'augmentation des prix cotés pour les cotons de printemps demeure très ferme et il se peut que la nouvelle saison voit de nouvelles hausses. De toutes façons, la rareté actuelle se fera sentir pendant quelque temps encore.

Les cotons canadiens demeurent absolument fermes. Ils n'ont jamais augmenté dans la proportion des cotons anglais et américains et pour l'instant, comme depuis longtemps déjà d'ailleurs, ils ont une bien meilleure valeur que toute autre marchandise qui puisse être importée aux mêmes prix. Il s'ensuit que la demande pour les cotons canadiens continue à être bien en excès de l'approvisionnement, de telle sorte que le système de rationnement adopté par les filatures depuis plusieurs saisons doit continuer à s'appliquer.

LA TOILE

Il n'y a absolument rien de nouveau à dire sur les toiles sinon que chaque jour la situation devient pire. Comme nous l'avons déjà dit dans nos rapports, l'approvisionnement régulier dans quelques lignes en est arrivé presqu' au point mort—et on ne peut prévoir d'amélioration. Les détaillants mendient littéralement pour avoir de la toile, mais les représentants des manufacturiers de toile interwiewés ce mois-ci disent qu'ils ne voient pas comment ils pourraient faire plus d'affaires, tellement les approvisionnements sont bas. Les prix sont hors de toute proportion et l'on croit qu'il se passera bien des années avant que les champs de lin d'Australie, de Belgique et de Russie puissent produirent une récolte suffisante pour répondre aux besoins des marchés du monde. A présent, l'Irlande produit moins d'un tiers de ce qu'elle pourrait si l'on pouvait se procurer des approvisionnements de lin.

LES LAINAGES

Bien que les prix des matériels de laine canadienne

grossiers soient reconnus plus bas, les prix des jolis lainages importés demeurent fermes. Ceci donne à entendre que les manteaux et costumes de laine ainsi que les étoffes à robe en laine ne baisseront pas, car tous ces produits sont des importations, et en Grande Bretagne, aujourd'hui, quoique les prix des matières premières soient moins élevés, le coût de la main d'oeuvre et de la production sont tels que ces facteurs parviennent à maintenir les prix élevés. Les lainages bon marché de fabrication canadienne ne peuvent guère être considérés comme un facteur des prix, car ces produits ne sont employés que dans la manufacture de couvertures grises grossières, ou dans celle de chaussettes épaisses pour bûcherons, etc. Les acheteurs qui reviennent de l'étranger font rapport de l'attitude indifférente des fabricants qui ne recherchent pas les commandes du fait qu'ils sont bien en retard dans leurs livraisons.

LES SOIERIES

Les soieries se relèvent graduellement de leur affaissement, et il se manifeste plus de confiance dans les marchés. Une augmentation de la demande se manifeste et les marchands de gros font rapport de bonnes affaires et semblent s'attendre à mieux encore au cours des prochains mois. Les prix se maintiennent fermes et les détaillants font de forts achats en soieries souples pour le commerce d'automne et d'hiver. Les soieries européennes sont encore à des prix prohibitifs et par suite de la demande en Europe et des prix qui y sont payés principalement en ce qui a trait aux soieries suisses on ne saurait compter sur ces produits ici. Un représentant d'une grosse maison française nous disait que dans les conditions actuelles, il était réellement difficile d'amener des soieries vraîment de belle qualité au Canada. Les règlements tarifaires rendent presque impossible de concurrencer les manufacturiers de soieries américaines du fait des prix très élevés qu'on devrait placer sur toutes les lignes françaises de façon à rendre ces affaires profitables au Canada.

TAPIS ET CARPETTES

Le commerce dans cette branche a fléchi d'une façon très sensible quand la taxe de luxe a été imposée, mais dès qu'un ajustement final fut décrété par le ministre des finances, une reprise des affaires se fit rapidement et tout fait prévoir qu'elles se développeront considérablement.

On prétend que la rareté des marchandises sera à l'ordre du jour jusque bien avant dans 1921 et nulle personne dans le commerce ne saurait prévoir ce que seront les affaires passé cette date.

Les marchands de gros font rapport d'une amélioration dans les livraisons des manufactures canadiennes, encore que les livraisons de l'étranger soient encore très lentes. Les annulations de commandes n'ont pas d'effet sur les manufactures de carpettes anglaises, dit-on, car les approvisionnements sont tellement rares que les marchandises reçues ainsi disponibles peuvent être facilement placées ailleurs.

L'ASSEMBLEE DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES.

Ils protestent contre la demande d'augmentation présentée par la compagnie Bell devant la Commission des Chemins de fer. La question de la vente au détail par les marchands de gros.

La section des marchands de nouveautés de l'Association des Marchands détaillants a tenu, son assemblée régulière sous la présidence de M. J.-A. Filiatrault, président. Plusieurs membres assistaient et M. Lapointe, secrétaire général, agissait comme secrétaire de l'assemblée.

Les membres ont discuté au sujet de la demande d'augmentation faite par la compagnie du téléphone Bell de la vente au détail par les marchands de gros et aussi brièvement, de la fermeture de bonne heure.

Sur la question des taux du téléphone, une discussion assez prolongée eut lieu au cours de laquelle on a fait remarquer que d'après le système d'appel comptés que demandait la compagnie, le coût du téléphone va quadrupler et dans quelques cas quintupler. Il importe donc que tous les membres s'intéressent vivement à cette question et fassent connaître leur opinion.

M. Filiatrault fut particulièrment catégorique sur cette question. Il déplore l'oisiveté de la majorité des membres de la section qui ne se rendent pas aux assemblées, laissant au comité exécutif seulement le soin de tout régler lorsque surgit une difficulté. Comment le comité peut-il faire des statistiques sur le coût approximatif futur du téléphone si les membres ne tiennent pas compte eux-mêmes du nombre de leurs appels et de tout ce qui a trait à cette question. C'est par le nombre que les idées s'affirment plus précises et lorsqu'il s'agit de l'intérêt même du commerce, les marchands devraient se faire un devoir de venir exprimer leurs opinions, de prendre part aux débats qui se produisent. Les efforts du comité seulement ne seront jamais aussi puissants que ceux de tous les membres de la section..

L'assemblée a adopté une résolution protestant contre le genre d'augmentation de taux demandée par la compagnie du téléphone Bell et particulièrement contre le système des appels comptés. La résolution sera adressée à M. Trowern, secrétaire-général, à Ottawa, qui est à faire un volumineux dossier qu'il présentera devant la commission des chemins de fer lorsque cette question viendra devant elle.

La question de la vente au détail par les marchands de gros reste toujours à peu près stationnaire. Hier, l'assemblée était augmentée de la présence de M. J.R. McKay, secrétaire de l'Association des Marchands de l'Ouest à qui les marchands détaillants ont présenté une requête le priant de collaborer avec eux dans une pétition qui sera adressée aux marchands de gros aussitôt signée. M. McKay a promis de transmettre la demande à son association. Il a ajouté que d'ailleurs c'était le but que poursuivait l'Association qu'il représente et que cette collaboration ne pourrait avoir que les meilleurs résultats.

LES CARACTERISTIQUE DE LA MODE

Les modes de l'automne seront encore extrêmement variées et sur une échelle si grande qu'on pourra, à sa guise, porter à peu près ce que l'on voudra. Les manteaux sont longs ou courts, les jupes sont plutôt courtes, plutôt étroites mais sans règle rigoureuse; les manches sont longues ou courtes; les corsages seront décolletés en rond, en pointe ou en carré, comme cela nous siéra.

Tous les vêtements sont décorés d'une profusion de broderie en soie, en ruban ou en perles, en galon ou en laine. Les manteaux de fantaisie même, seront perlés à profusion. Toutes les dernières modes accusent une note orientale, c'est ainsi que certaines robes d'après-midi sont de véritables chasubles. Les couleurs et dessins orientaux dominent. Les chapeaux sont ou grands ou petits, comme on le désire. On en voit une très grande quantité de couleurs très brillantes, quoique le chapeau noir garde toujours son cachet unique et sa vogue perpétuelle. Les garnitures des coiffures sont de rubans, de plumes, et même de magnifiques fleurs en velours.

Pour les chapeaux, comme pour les robes, on associe les tissus différents: le velours avec la soie, les serge, tricotine, drap et autres avec le satin et pour les chapeaux surtout, la duvetine avec le satin ou le velours. Cet automne sera l'ère du satin qui s'impose et a même envahi le domaine de la lingerie où l'on n'emploie plus uniquement le crêpe de Chine et le georgette. Le satin rehaussé de dentelle fine est du dernier nouveau. La lingerie rose pâle garnie de fleurettes françaises bleu très pâle garde sa vogue, probablement à cause de l'effet gracieux qu'elle produit à travers les vêtements transparents.

Les fourrures, malgré leur prix persistant, sont portées en tout temps et, plus l'hiver et l'automne qu'en n'importe quelle autre saison. Les parures de demi-saison sont de de larges étoles qui se prolongent jusqu'aux genoux et quelquefois plus bas. Les fillettes porteront de petits colrets, une simple bande étroite qui se noue en un noeud ou une boucle élégante. Les manchons sont ronds, légèrement allongés aux extrémités, et petits. Dès les premiers jours de septembre, quelques élégantes les portaient.

Les chaussures françaises, à empeigne large, haute et courte n'auront pas de vogue à Montréal et seront portées par les rares personnes qui préféreront leur confort à l'élégance des chaussures longues et pointues. Pour le soir, les souliers de brocart de la nuance de la toilette sont, comme de tout temps, exigées; on les décore encore de boucles en perles ou en brillants.

Les robes de soie révèlent une extrême richesse et paraissent de vrais joyaux tant elles sont faites d'étoffes à reflets et de parures brillantes.

Certains magasins de Montréal déploient cette année pour l'ouverture des expositions de modes un décor que nous n'avions pas vu jusqu'à présent. Quelques directeurs ont voulu, en plus de l'exposition de mannequins de métier, ajouter des fêtes et des réceptions.

Les volants sont employés pour accentuer la largeur des bandes dans cette petite robe de bal de Worth. Le modèle illustré ici est établi en taffetas bleu combiné avec dentelle d'or; les volants sont bordés de soutache d'or.

Les robes de rues.

Les robes de rues semblent perdre leur simplicité. Bien qu'elles demeurent, pour la plupart, du genre tailleur, elles sont faites de deux tissus, par exemple de satin, de soie et d'une autre étoffe comme la serge, la tricotine, la tricolette, le drap, la duvetine. On verra encore beaucoup de robes droites retenues à la taille par une seule corde ou une étroite ceinture. Les robes les plus rigoureusement unies semblent, cette année, devoir posséder aussi leur broderie; c'est ce qui explique la grande quantité de garnitures qui continuent à s'imposer: la soie, le ruban, la corde, les perles.

Les doubles-jupes, les volants, étroits ou larges, les jupes plissées couteau, les garnitures aux hanches, les panneaux sont encore au programme du choix à faire, avant de décider des modes à adopter.

Beaucoup de toilettes en velours, velours coton, velours anglais, velours du Nord, dans les tons vieux bleu, bleu paon, dahlia, vieux rouge et taupe. Cette dernière teinte surtout est en vogue parce que, à quelque distance, elle rappelle assez bien la fourrure de taupe et donne ainsi l'illusion d'un vêtement tout entier réalisé en cette fourrure. De plus, ce coloris est des plus doux au teint et convient à toutes les colorations, ce qui est d'une grande importance lorsqu'il s'agit de parure.

On garnit ces velours de broderie en perles; l'acier fait une décoration tout à fait heureuse dans certains tons chauds. On peut, pour réaliser ces broderies, utiliser de petites perles d'acier ou bien se servir de fil d'acier avec le-

quel on orne à larges points de reprise jupe et corsage. Ces points, très faciles à exécuter, font une broderie coquette et qu'il est aisé de reproduire sans être le moins du monde experte en cet art.

La fourrure est naturellement parmi les ornements les plus riches et les plus heureux en honneur sur le velours. Sur celui de nuance taupe, la fourrure de même ton est chaude et harmonieuse.

Les garnitures vraiment simples se réalisent avec des boutons ou du galon. Il arrive fréquemment que des boutons de velours soient la seule élégance d'une jolie robe droite; cette élégance ne manque d'ailleurs pas de chic et de distinction.

La robe en tricot de laine avec une cape assortie est l'une des "tenues" qui ont en ce moment le plus de succès. Robe et manteau sont généralement tricotées à la machine, mais rien ne s'oppose à ce qu'on les tricote à la main.

Les costumes.

C'est au sujet des costumes qu'une note nouvelle s'affirme d'une manière plus prononcée. Les jaquettes ont allongé, bien qu'elles ne soient exigées d'aucune longueur déterminée, on les voit encore courtes ou longues à demi ou aux trois-quarts. Tous les costumes sont garnis de fourrures et non plus seulement au col et aux manchettes mais aussi en bordures qui tiennent à des panneaux ou simplement au bas de la jaquette. Les remplis étroits, les boutons d'écaille ou recouverts d'étoffe, les grandes poches ou les petites sont les garnitures pratiquées. Les doublures sont de couleurs vives et faites de soie pussy-willow ou de satin.

Les jupes sont unies, étroites, un peu plissées et courtes.

Malgré le succès des petites robes de serge et des costumes tailleur composés d'une robe que complètent à votre gré, une jaquette classique ou fantaisie, un petit paletot de lignes amusantes et neuves, on voit encore des "tailleurs" faits comme jadis d'une jupe, d'une blouse, et d'une jaquette ou d'un paletot: ce sont, d'ailleurs, les plus pratiques, car ils permettent de porter des corsages lavables, élégants ou simples, légers ou épais, suivant le temps qu'il fait et la vie qu'on mène: après un voyage de quelques heures, ou seulement après une course fatiguante, il est particulièrement agréable d'ôter la blouse de linon ou de toile de soie qu'on portait, et de la remplacer par une blouse toute fraîche. Les jupes de ces costumes restent simples: à peine un arrangement de ceinture originale, un empiècement qui orne le devant et le dos, des poches ménagées par une coupe ingénieuse en renouvellent-ils l'aspect. Les blouses sont souvent longues: en certains modèles, elles couvrent une grande partie de la jupe; en d'autres, elles ont des basques plus ou moins courtes, arrondies ou taillées en pointes: on les orne de bretelles pour leur donner un ligne allongeante; elles sont disposées devant comme un gilet dont les manches et le dos sont en étoffe plus légère, en voile ou en linon, par exemple, bien que le gilet soit en piqué reps, en shantung, ou en petite faille.

La coquetterie multipliée des tailleurs de demi-saison donne beaucoup de fantaisie au costume actuel. Toutes les femmes trouvent dans les modèles que les grandes maisons nous proposent la forme, la teinte, le tissu, la ligne qui doivent leur convenir spécialement.

Nous avons des jaquettes longues, mi-longues et très courtes. Nous avons des jaquettes vagues, d'autres mi-ajustées, d'autres précises. Quelques-unes tombent sac, alors que d'autres sont fixées à la taille par une ceinture. Les une sont en étoffe unie, d'autres en étoffe quadrillée, rayée; d'autres enfin formées d'un mélange des deux tissus. Les unes sont simples, correctes, sans garnitures, alors que d'autres se rehaussent de merveilleuses broderies.

On peut dire aussi que toutes les nuances se portent qu'il n'en est aucune de démodée et qu'il est bien difficile de préciser celles qui sont le plus à la mode. Cependant, s'il fallait désigner absolument la teinte qui semble en faveur, nous nommerions les beige, havane, sable, praline, tussor, noisette, coloris qui me paraissent peut-être les plus employés.

Comme forme nouvelle pour la saison et comme idée très originale, il faut noter l'apparition du tailleur-robe constituant une robe droite sur laquelle sont fixés les devants mobiles d'une courte jaquette.

Le mois prochain, on fera en vigogne d'Écosse, en serge mouflonne, etc., les tailleurs nouveaux que nous avons vus cet été en toile ou en shantung.

Les manteaux.

Les plus nouveaux sont les dolmans très enveloppant et très amples. Ils sont garnis de fourrures. Les cols sont si grands qu'ils atteignent la taille et semblent de véritable collerettes. La plupart de ces larges manteaux n'ont pas de manches, mais une seule ouverture pour passer la main jusqu'au poignet ou au coude. Les manteaux tailleurs se retrouvent pourtant encore et comportent une garniture qui permet de distinguer les nouveaux des anciens: ceux-là sont garnis de broderies ou même de perles. Les manteaux de cet automne et cet hiver sont encore à panneaux et à volants.

Les jupes.

Les jupes sont courtes et étroites; les plus larges ne dépassent pas une verge et demie. Les jupes plissées couteau garderont leur vogue de la saison passée. Les volants et les doubles-jupes sont beaucoup portés; certains volants sont plissés couteau, tandis que le reste de la jupe est uni. Les garnitures aux hanches paraissent inévitables quand la jupe est unie.

Les chandails.

Les chandails ne perdent nullement leur vogue et continuent à se porter comme de véritables corsages, avec des chemisettes. On les tricote de mille modèles: à falbalas aux manches et à la taille, à points de fantaisie, à carreaux réguliers ou irréguliers. Les chandails de soie sont tous de fantaisie.

Les chapeaux.

La note caractéristique des chapeaux sera, cette année, leur confection en deux sortes d'étoffes: en velours et en soie ou en satin: en duveteen et en satin; en celophane et en peluche. Les nouvelles formes se disent Keepie et

n-chin. Elles sont relevées uniformément ou plus d'un que d'un autre. La couronne rigoureusement ronde t plus universelle; elle peut être découpée, en partie sup-uée ou plus prononcée d'un côté que d'un autre. Les nes d'autruches régulières ou en bandeaux sont très ployées, les numidies, les ailes et les fleurs de velours, dernières en couleurs très claires, sont des garnitures nerchées. La dentelle Chantilly recouvre les grands peaux de velours et tombe jusqu'au milieu du visage, elle voile à demi.

Les brocarts sont employés pour les chapeaux d'après-li. Les toques hautes qui ont la vogue sont, pour la part, brodées ou perlées.

Une petite toque en castor noir était rehaussée de x plumes de poulet et la modiste nous affirmait gentiment: c'est un modèle français de la plus haute nouveauté.

Aimez-vous les bérets? On en a porté partout! Celui-est joli, élégant avec sa pleureuse noire glycérinée tranant sur le blanc du velours.

Les plumes d'autruches, si dédaignées essaient des réparitions et remportent des succès; mais il faut pour ce-qu'elles soient aussi déguisées que possible:

Franges de singe, d'autruche, franges de perles, de e, d'effilés, franges en lanières... que va-t-on inventer core dans le genre frange pendant que nous y sommes.

Voici un "breton" en duvetine lapis; autours des bords, une une frange découpée dans le tissu. Et c'est une coiffe charmante pour la promenade du matin.

Les rubans dont on fait de ravissantes garnitures de bes sont encore plus employés pour les chapeaux. Beaup de chapeaux de voyage, de bains de mer ou de campgne sont tout en rubans, les uns en ruban gros grain de ntes claires ou de nuances vives, blanc, crème, sable, vert zon, framboise; les autres, en larges rubans souples qu'dispose sur une forme de sparterie légère et qui sont pénés de rubans étroits d'une tout autre teinte, noir, bleu mbre, violine; les petits rubans partent du fond où on les ve au centre; ils descendent sur la calotte en s'écartant s uns des autres et se terminent, coupés en biseau, sur la sse. Ces chapeaux-là ne se défraîchissent pas comme tant autres dès qu'il fait humide.

Sur les grandes formes à revers, comme sur les "bamus" de singe, plus que jamais triomphe. Les franges reembantes sont si hautes parfois qu'elles retombent tout tour du visage et sur la nuque. Les élégantes ne sont ont lasses encore de ces sortes de couronnes de sauvages-s auxquelles quelques modistes ne craignent pas de mêler, ur les alléger un peu, des brins de crosse.

Les pleureuses glycérinées reparaissent. posées, elles ssi, en franges retombantes et le numidis fait, au bord s formes relevées, une ombre légère très seyante.

Les bretons de velours, doublés d'Hudson, de petit-ris clair ou de castor, complètent fort joliment l'effet 'une cape de même fourrure. La douceur de la toison choie corrige ce que le relevé de la forme trop égale a d'un peu ur.

Les petits chapeaux noirs, tête de nègre ou ramier, en tissu lamés or ou argent, et les "croqués" en croisillon de ruban, sont très en vogue. Les bérets, au contraire, se font moins qu'au début de la saison. Seul, l'effet du fond souple a parfois été gardé, mais, tout autour du visage, des volants superposés en taffetas et velours de soie, coupés en pétales, ajoutent à ces modèles une note nouvelle et très heureuse.

Le canotier, par contre, semble avoir, cette saison, complètement diparu. Plus nouveau et tout aussi pratique, le petit chapeau de tissu le remplace très agréablement. On commence à voir aussi, charmante nouveauté, le chapeau de toile cirée, grand ou petit, tout à fait de saison, et qui se porte généralement blanc, chaudron ou gris fer. Il est quelquefois rehaussé de broderie. Très pratique, il aura beaucoup de succès cet hiver.

Les fourrures.

Le prix élevé des fourrures n'a pas diminué leur vogue. Les manteaux de fourrures sont aussi amples que les manteaux de drap et comme eux, sont dolmans. Les collets sont très grands et enveloppants comme des collerettes. La taupe, l'écureuil, le kolinski, le phoque, le vison, l'alaska, la martre sont employés les uns pour garnir les autres. Les manteaux d'une seule sorte de fourrure sont strictement tailleur.

Les parures de cou sont petites. Les manchons sont petits et ronds, légèrement allongés aux extrémités. Les étoles pour l'automne sont larges et longues; quelques-unes atteignent les genoux; il est entendu qu'on les portera rarement déployées mais qu'elles serviront à enrouler la taille ou le haut des hanches.

Le manteau de phoque garni d'alaska est trop pratique pour avoir été mis de côté. C'est lui qu'on verra le plus durant l'hiver. Les doublures sont de soie aux couleurs vives.

La fourrure qui n'avait aucune prétention d'élégance autrefois, telle que la mongolie, rivalise avec le renard blanc, très cher, mais la mongolie se porte maintenant frisée.

Les grandes capes de taupe, de martre, de loutre, d'hermine, de velours de soie, avec col et parements de fourrure mettent leur note de haute richesse dans les modes d'hiver.

Elles dissimulent même souvent la toilette comme des manteaux de cour et s'harmonisent avec les toques assorties ou les chapeaux de panne, de velours et de soie aux féeriques paradis.

L'envers de ces capes est d'une élégance extrêmement recherchée aussi et l'on recherche des plus beaux satins aux reflets chatoyants et rares pour doubler ces manteaux que la femme rejette d'un geste nonchalamment élégant qui met en valeur aussi bien l'envers que le dessus.

La redingote de velours de laine, ou de satin, doublée en fourrure, ou bien exécutée en velours de laine beige ou gris assez clairavec col et parements de fourrure est d'une très juste et très remarquable élégance pour les sorties quotidiennes en ville.

Les tailleurs semblent d'ailleurs tomber dans les mêmes coloris. On leur ajoute également le bleu-vert foncé et les carreaux aussi, noirs et bleu-vert.

Toujours et partout des garnitures fourrées, mais une innovation qui peut paraître étrange est le mouton teint gris-fer, en bordeaux, en bleu-vert, en beige.

On le voit, ainsi travesti en couleur, orner d'une note chatoyante et nouvelle certains tailleurs.

Quant au poil de chèvre, il rivalise sérieusement avec celui du singe et s'emploie en très chic garnitures de franges autour des encolures de robes ou des basques de jaquettes.

Ce ne sera pas décidément, comme on le craignait, le tailleur de cuir qui aura l'apanage des élégances, mais le tailleur de fourrure. Exécuté en taupe, il donne un effet des plus riches, tout en étant fort coûteux. Pour consoler celles qui ne peuvent se le payer, hâtons-nous d'ajouter qu' il grossit beaucoup plus que la duvetine et le velours de laine, tissus préférés cette saison à la serge et à la gabardine à cause de leur apparence plus confortable et plus moelleuse. Car la silhouette féminine l'hiver ne craint pas de s'amplifier un peu.

Les paletots de vison remplacent ceux de petit-gris moins l'avantage d'être classique, résistante et sérieuse-

Et l'on parle aussi du vison. Cette fourrure a du moins l'avantage d'être classique, résistante et sérieuse. Elle peut se conserver, se transformer et représente sa valeur tandis que le petit gris fut de tout temps, la doublure des manteaux. Ceci ne nous soucie pas et nous suivons la mode dan tous ses caprices. Saluons toutefois avec joie l'apparition des fourrures bon marché qui sont, cette année, plus appréciées que les autres. Le mouflon si modeste, la chèvre du Thibet si vulgaire, sont en grande faveur et tous les couturiers les posent sur leurs modèles. On les teint de la même nuance que le costume et c'est une charmante garniture, aussi chic à portée de toutes les bourses.

Les chapeaux sont presque tous en cuir ou toile cirée, garnis de singe et même de paradis. On en fait de gentils en peau de couleur vive brodée d'or ou de personnages et rappelant un peu les bonnets chinois. Rien n'est plus seyant avec la fourrure. Et l'on porte une petite pochette en pareil qui remplace le sac à main, grand amusement de la femme.

Au nombre des fourrures en grande vogue, il faut citer le singe et la mongolie. Ces pelleteries sont en grand honneur. On les utilise beaucoup en lanières étroites faisant de longs effilés qui bordent les tuniques, les panneaux, les revers des toilettes les plus diverses. Souvent aussi le singe est employé sur les vêtements en bande plus large aux panneaux, au bas des manteaux.

Nous les re trouvons sur les robes de laine, les robes de velours, sur les tuniques et les robes de bal en tissu léger et vaporeux. Plus simple que le singe et tout aussi en faveur est la mongolie qu'il est de mode de porter défrisée, de telle sorte que cette fourrure si connue est d'une fantaisie tout à fait renouvelée et rajeunie.

Les robes du soir.

Les robs du soir ont gardé l'extrême richesse dont les faiseuses semblent les décorer à plaisir. La paillette, le jais, les perles et les broderies orientales chamarrées des couleurs les plus douces comme les plus vives servent de garni sur des tissus d'une souplesse et d'un luxe extrême. Le si, le satin semble avoir la préférence et devoir être cié aux brocarts et aux dentelles. Le noir s'affirme vi ment.

Dans les robes du soir, c'est toujours le grand leté allant presque jusqu'à la taille.

L'astarté et le taffetas, le broché d'un genre a or et ton vieux se partagent les faveurs des toilettes du Si les corsages sont très simplifiés, du moins les se font très amples.

On a noté ces temps-ci des essais de crinoline, de tulle avec bande de fourrure.

Les fleurs en guirlandes, aux mélanges de tous et hardis, rappelant le faste oriental, ornent beaucou robes pour être portées aux lumières avec turbans celants de paillettes ornés ou non d'aigrette ou de pa

Ces bandeaux couvrent véritablement le front.

On voit dans les chapeaux de théâtre des turban enroulés de perles, ou bien en tissu d'argent orné de Ils sont dans le jour plus hauts et plus importants, leur donne, en satin, une grande allure.

Dans l'après-midi la voilette joue un grand rôle. s'orne de broderie, et d'applications et atteint parfo véritable richesse.

Attirons l'attention sur les applications de taf desquelles on peut tirer les plus heureux effets sur ve mousseline ou lainage.

On le découpe en bandes dentelées que l'on pi chaque côté. Si l'on sait combiner deux coloris ou si on le pose ton sur ton, le taffetas donne à la jup tenue qui est bien dans la ligne nouvelle.

Enfin, s'inspirant de la mode future, on peut ra cir une jupe en la rentrant du bas et la faire repos un fond de dentelle noire. C'est la grande nouveau collections que l'on prépare et l'on en tirera beaucou dées.

A propos de garniture, notez l'emploi du ruban ble-face qui forme encolure et ceinture : le bord du c est piqué sur le côté noir du ruban, dont le côté blanc chant la peau, se roule de lui-même souplement. P même simple moyen on fait de gentilles manchettes à blanches aux manches des blouses de taffetas et de cr Chine.

Les déshabillés

Les déshabillés ont gardé leur flou et leur él luxueuse. Ils sont faits de tissus transparents et so crêpe de Chine, crêpe georgette, dentelle, satin, soie tres. Le noir garni de couleurs associées aux tons ar et or est très employé.

La lingerie

La fine lingerie de toile et de linon qui faisai prix et la richesse du trousseau de nos mères ne s plus exister, à peine en retrouve-t-on quelques mo ornés d'une broderie très riche et compliquée d'un telle de prix comme pour faire excuser de la porter. dessous sont maintenant de soie, crêpe de Chine et

orgette; ceux de cette année, les plus nouveaux, sont en atin combiné avec une autre soie et surtout avec le crêpe orgette. Les couleurs tendres, rose et bleu pâle, s'allut dans les garnitures qui consistent en fleurs de ruban de soie. La dentelle fine doit garnir chacun de ces ssous élégants.

Les blouses

Les blouses se portent encore par-dessus la jupe mais on plus aussi longues. La tricolette et les soies, le rêpe de Chine et le crêpe georgette sont employés mais e tissu le plus nouveau pour ce vêtement est le satin, artout le satin charmeuse. Il semble que toutes les louses doivent être garnies de broderie et encore un peu le perles ou de galon. L'échancrure du col est ronde urtout.

Echarpe de laine

Les écharpes de laine sont confortables. La mode s veut très larges et longues. On les resserre à la taille r une étroite ceinture de même laine ou de cuir. La dupart sont faites de laine brossée qui imite bien la laine ngora mais n'en a pas le flou soyeux. Les plus pratiques sont terminées par de grandes poches.

Avec les premiers froids, l'aspect frileux des épaules audement serrées dans les chapes va devenir une contable actualité. Sur les hanches, au contraire, l'étoffe era froncée en liberté et la forme des manteaux en harmonie avec celle des robes sera majestueuse et ample du as.

Ce qui sera inattendu encore, ce sera l'apparition des doublures de tricot de soie et de tissus nouveaux, aux mélanges hardis et même crus. D'ailleurs, les teintes douces ont complètement disparaître, même pour les robes de après-midi, peut-être la lumière des lustres verra-t-elle core régner les tons pastel accompagnés de broderies l'or et d'argent et de fleurs en guirlandes comme dans s toiles du grand siècle.

Les collections de teintes nouvelles pour la ville ne ous offrent en revanche que des oppositions franchement latantes, d'un effet riche et chaud: mélanges de jaune i de vert, de cerise et de violet.

Les accessoires

Les gants longs sont de rigueur avec les manches courtes et les manches longues elles-mêmes exigent un gant qui n'est pas court. Les gants de peau, de Suède, de chamoisette et aussi les gants de fil sont à manchette qui remonte par-dessus la manche jusqu'au milieu de l'avant-bras. La manchette est quelquefois brodée ou finie par une découpure ajourée.

La lingerie devient tout à fait sobre, mais il est encore des modèles délicieusement compliqués; combinaisons froncées ou plissées; chemises se fermant par un ruban lacé sur l'épaule; le rose chair est très doux de coloris dans la lingerie. Ainsi nous avons remarqué une chemise de nuit, en tissu crêpé, dont les manches très vagues et courtes se resserraient avec trois velours de ce ton.

Le velours rose joue un rôle délicieux dans les bonichons; soit qu'il ramasse leur légère ampleur en arrière ou soit passé à plat en troutrou sur le front.

Les chaussures françaises si coûteuses au printemps dernier, n'auront pas de vogue à Montréal. On leur préfère la chaussure fine, étroite et longue, qui est encore à l'avantage de toutes. Le talon français est le roi; il supporte souliers et bottines le plus haut possible.

Les souliers de soir, de la même couleur que la toilette, sont en brocard et rehaussés d'ornements en perles, en acier taillé ou en brillants.

Les bottines boutonnées semblent s'implanter lentement, mais on en voit encore très peu.

La guêtre pratique, comme nous l'avons portée depuis quelques années, garde sa vogue. Les guêtres, dites hausse de chaussures, semblent disparues à cause nous a-t-on dit, de la minutie de confection qu'elles exigent pour être parfaitement ajustées. Pour s'associer avec les robes, costumes et manteaux, elles sont de couleur neutre. Les guêtres de soie moirée et de satin noir seront le privilège de quelques élégantes, à cause de leur prix et leur peu de valeur pratique.

Le collier de perles représente un placement, mais encore faut-il disposer d'un capital important pour s'offrir une telle parure; plus accessible et très juvénile est celui-ci composé de perles un peu plus grosses qu'une tête d'épingles et qui n'a d'autre prétention que de constituer une chaîne délicatement nuancée à un pendentif ayant la légèreté d'une dentelle sur un fin treillage de platine des perles minuscules dessinent une corbeille fleurie ou un délicat petit bouquet. C'est une parure d'une élégance raffinée et si discrète qu'elle peut orner le cou frêle d'une jeune fille.

Avec des boules rondes d'or de couleurs différentes, pâle, jaune, vert, rouge, on fait aussi de beaux colliers agréablement nuancés et qui peuvent se porter facilement soit avec un tailleur, soit avec une robe élégante.

o

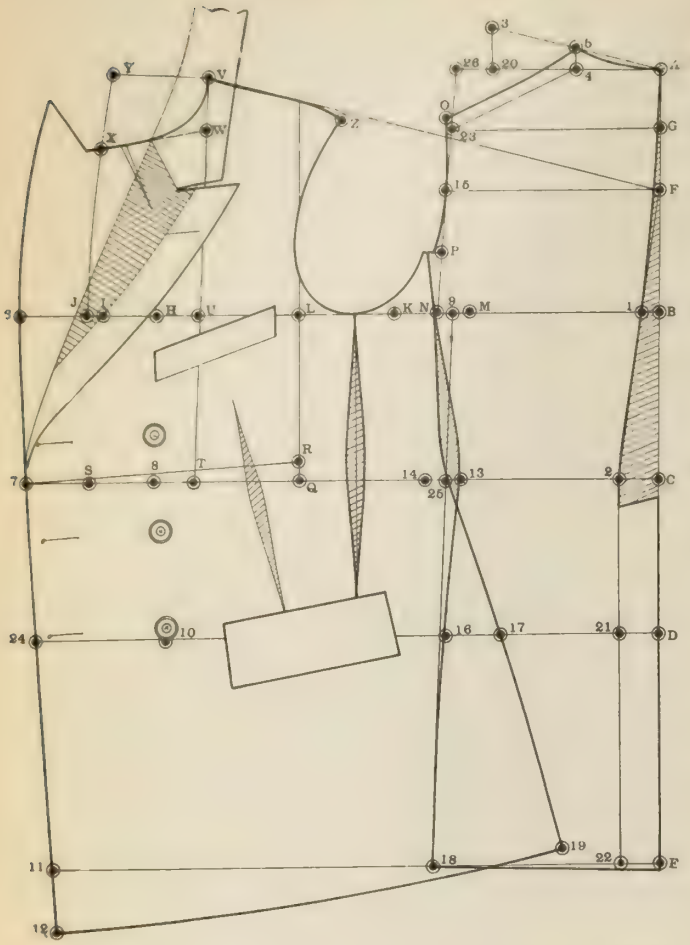
MARCHANDS TAILLEURS

"Le Gouvernement veut imposer aux marchands tailleurs une TAXE de deux pour cent comme étant manufacturiers tout en les obligeant à payer la TAXE de Luxe comme détaillants également.

L'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., annonce donc aux marchands tailleurs qu'une objection a été portée contre la dite TAXE et qu'actuellement l'Association est à faire des démarches afin que le Bureau de la TAXE de Luxe soit plus juste envers les Tailleurs, de manière à ce qu'ils payent ou la taxe de Luxe ou celle des Manufacturiers, mais non pas qu'ils soient forcés de payer les deux ensemble.

Nous aurons sous peu des résultats à vous faire connaître. D'ici là, si vous désirez des renseignements supplémentaires, veuillez appeler au No 1184 Est par téléphone, ou vous présenter au Bureau de l'Association, au No. 3, rue Craig Est."

LE GUIDE DU TAILLEUR.



Veston-sac à revers croisés fermant à trois boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Profondeur de l'emmanchure . . .	9 3-8	pouces.
Longueur de la taille	16 1-2	pouces.
Pleine longueur	31	pouces.
Ceinture	12 1-2	pouces.
Dessus d'épaule	17 5-8	pouces.
Blade avec 1 3/4 pouce en plus pour façon	13 1-4	pouces.
Poitrine	38	pouces.
Taille	34	pouces.
Hanches	40	pouces.

Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la profondeur de l'emmanchure plus 1-8 pouce; C est le longueur de la taille; de C à D, il y a 6 pouces; de A à E il y a la pleine longueur.

Le point F est le mi-chemin entre A et B; le point G est le mi-chemin entre A et F.

Tracez une perpendiculaire de G, F, B, C, D et E.

De C à 2 il y a 1½ pouce; tracez une ligne de F à 2 et abaissez une perpendiculaire, formez le centre du dos.

De 1 à H, il y a ½ de poitrine; de H à I, il y a 2 pouces; de I à J, il y a ½ pouce.

Le point K est le mi-chemin entre H et 1; de K à L, il y a 3 3-4 pouces.

Abaissez une perpendiculaire de L pour définir Q; appliquez la mesure plate (blade) de 4 à L, dans ce cas 13¼ pouces et élevez une perpendiculaire.

Le point M est le mi-chemin entre L et 1; de M à N il y a 1¼ pouce.

De A à 26, il y a la même distance que de 1 à N; tracez une ligne de N à 26.

Le point 9 est le mi-chemin entre N et M; de 22 à 18, il y a la même distance que de 1 à 9; tracez une ligne de 9 à 18.

De A à 20, il y a 6½ pouces; de 20 à 3, il y a 1 5-8 pouce; tracez une ligne de A à 3.

De A à 4 il y a 1-8 de poitrine plus 7-8 pouce; élevez une perpendiculaire de 4 pour déterminer 5; tracez une ligne de 23 à 4.

Descendez d'1-8 pouce au-dessus de 5 et tracez une ligne de O, en la faisant parallèle avec la ligne 23-4.

Le point P est le mi-chemin entre N et 15; le point 13 est de ½ pouce à l'intérieur de la ligne.

Formez le dos.

De Q à S, il y a ½ de la taille sur division moins ¼ pouce.

Le point T est le mi-chemin entre S et Q; le point U est le mi-chemin entre I et L; tracez une ligne de T par U en montant.

De 5 à A et de L à V, il y a la mesure de la ceinture plus 3-4 pouce; tracez une ligne de V à F.

De V à Z il y a 3-8 pouce de moins que de O à 5; formez l'épaule et l'emmanchure.

Tracez une perpendiculaire de V par la ligne T-U; de V à Y, il y a 1-6 de poitrine plus ½ pouce; tracez une ligne courbe de Y à Z.

De Y à X il y a 1-6 de poitrine moins ¼ pouce; de V à W, il y a 1-8 de poitrine.

Tirez une ligne de W à X et formez la gorge.

De J à 6, il y a 2½ pouces; de S à 7, il y a la même chose; de Q à R, il y a 3-4 pouce.

Placez l'angle droit aux points R-7 et abaissez une perpendiculaire; ceci détermine les points 24-11; de 11 à 12, il y a 1-8 de poitrine; formez le bord du devant.

D'en arrière de 24 jusqu'à 10, il y a la même distance que de H à 6; de 7 à 8 il y a la même distance.

De 16 à 21 et de 10 à 17 il y a la mesure de la hanche; formez le côté de la partie de devant avec le dos.

De 25 à 19, il y a la même distance que de 13 à 18.

Formez le bord du devant et le bas du devant.

Appliquez la mesure de la taille de 13 à 2 et de 8 à 14 et enlevez ce qui reste entre 14 et 25; faites une pointe sous le bras et une pointe devant si désiré.

(*Suite de la page* 42)

gris, sont montrés aux côtés des velours de panne, draps d'or et d'argent à maille large ou serrée, broderies toile d'araignée en fil métallique et dentelle exquise pour chapeaux de toilette, tissus chemille et fourrure pour porter plus tard, lorsque la neige commencera.

ription des Modes masculines pour l'Automne et l'hiver, dont reproduction ci-dessous

Pardessus Raglan à revers simple.

1990.
: Pardessus Raglan à revers simple.
Cheviote grossière à manteaux.
r: 11 pouces pour un homme de hauteur moy-
e.
Profondeur naturelle.
Mesures, 2 pouces à l'échancrure; 10½ pouces premier bouton.
sure 2 pouces tout autour.
Confectionnés souples; fermeture à trois bou- visibles.
pe forme cloche, pas de fente.
Rapportées, avec pattes.
Double piqûre de 5-8 pouce.
: Correspondantes.
: Finies d'un repli-manchette étroit avec un on.

Chesterfield semi-cérémonie.

1991.
: Pardessus Chesterfield à revers simple.
Worsted à pardessus non fini.
r: 12 pouces pour un homme de hauteur moy-
.
Largeur et fini naturels.
Profondeur naturelle.
Surface de soie; mesure, 2 pouces à l'échancrure.
sure, 2 pouces tout autour.
Souples; finis avec bandes couvre-boutons.
usté; fini avec fente au centre.
Poches inférieures finies avec pattes; poche du t avec bordure.
Piqûre invisible.
s: Unies.
s: Finies avec fente ouverte; deux boutons.

Pardessus ajusté à revers simples.

Figure 1992.
Manteau: Pardessus à revers simples.
Etoffe: Cheviote Herringbone à manteaux.
Longueur: Pour homme de grandeur moyenne, 41 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Semi-pointus; mesures 2¼ pouces à l'échancrure et 10 pouces au bouton du haut.
Col: Mesures, 2 pouces tout autour.
Devants: Fermés à trois boutons.
Dos: Bien cintré, pas collant, fente au centre.
Poches: Poches inférieures recouvertes de pattes; pochette de poitrine finie avec bordure.
Bords: Piqûre unique tout au bord.
Coutures: Unies.
Manches: Finies avec une fente ouverte et deux boutons ou une petite manchette.

Manteau-redingote à revers croisés.

Figure 1993.
Manteau: Manteau-redingote à revers croisés.
Etoffe: Etoffe à manteau d'hiver souple.
Longueur: Pour un homme de hauteur moyenne (5 pieds 8 pouces), à taille à la mode 17¾ pouces; pleine longueur 42 pouces.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Mesures, 2 5-8 pouces à l'échancrure et de 11½ à 12 pouces au bouton du haut.
Col: En velours; mesure, 2 pouces tout autour.
Devants: Souples et fermant à deux boutons.
Dos: Couture de côté modérément droite et pli léger au rempli; jupe légèrement drapée.
Poches: Poche extérieure de poitrine finie avec bordure; poches du bas finies avec une bordure étroite.
Bords: A piqûre unique et étroite.
Coutures: Unies ou piqûre pour correspondre aux bords.
Manches: Avec petits retroussés.

Manteau ajusté à revers croisés.

Figure 1994.
Manteau: Pardessus à revers croisés.
Etoffe: Cheviote à manteau souple.
Longueur: 10 pouces pour un homme de hauteur moyenne.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: En pointes; mesures, 2¾ pouces à l'échancrure; et 10 pouces au premier bouton.
Col: En velours; mesure, 2 pouces tout autour.
Devants: Souples; fermés à deux ou trois boutons
Dos: Ajusté; fente au centre.

Poches: Obliques; poche de poitrine finie avec bordure.
Bords: Piqûre double étroite.
Coutures: Unies ou pour correspondre.
Manches: Finies avec fente ouverte fermée à deux boutons.

Ulster à revers croisés.

Figures 1995 *et* 1995A.
Manteau: Ulster à revers croisés.
Etoffe: Cheviote à pardessus.
Longueur: 43 à 44 pouces pour un homme de hauteur moyenne.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Mesures 3½ pouces à l'échancrure et 10½ pouces au bouton du haut.
Col: Mesure 4½ pouces tout autour.
Devants: Fermés à trois boutons.
Dos: Couture centre avec rempli fermant par une ceinture à la taille.
Poches: Légèrement en biais; finies avec bordure ou avec pattes.
Bords: Piqûre double de ½ pouce.
Coutures: Pour correspondre.
Manches: Finies avec une fente ouverte et deux boutons ou un retroussé de 2½ pouces.

Pardessus Chesterfield classique.

Figure 1996.
Manteau: Pardessus Chesterfield à revers simple.
Etoffe: Cheviote à manteau souple.
Longueur: 42 pouces pour un homme de hauteur moyenne.
Epaules: Largeur et fini naturels.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Mesures, 2 pouces à l'échancrure et 10½ pouces au bouton du haut.
Col: Velours: mesure, 2 pouces tout autour.
Devants: Souples; fermés avec bande cache-boutons.
Dos: Légèrement cintré; fini avec fente au centre.
Poches: Poches inférieures finies avec pattes; poches du haut avec bordure.
Bords: Piqûre invisible.
Coutures: Unies.
Manches: Unies.

LES MODES D'AUTOMNE

Les Expositions d'automne ont révélé plusieurs caractéristiques de la saison.

Les chapeaux montrés sont grands ou petits. A ce sujet les dessinateurs n'ont fait aucun compromis, sauf lorsqu'au moyen de garniture ou d'un bord coupé inégalement le chapeau donne l'effet d'être de taille moyenne. Cette dernière caractéristique est une des plus remarquables de la saison. Le chapeau de soirée ou habillé reste aussi large que jamais, avec bords tombants et se fait en velours ou en tulle. Ils sont très peu garnis et le seul ornement d'un des modèles entre autre consistait dans une plume d'autruche marine frisée, exactement assortie à la teinte du velours, et plusieurs verges de ruban grain marine qui était noué dans une fente du bord retombait en flots jusqu'en dessous de la taille.

Les couleurs voyantes en faveur.

Ce qui frappe dans les étalages c'est la quantité i sitée de couleurs voyantes qui sont employées. Bien les couleurs ne soient pas si bizarres que celles des sons précédentes, le genre des tissus et des contrastes couleur sort jusqu'à un certain point de l'ordinaire. Qu ques-unes des nouvelles couleurs qui seront en faveur c saison sont: "folly" un cerise vif; "flamingo" un co sombre, soigneusement reproduit des plumes de l'oi des tropiques; "cochin". un brun doré; "capri" un b vénitien sombre; "ochre" une teinte intermédiaire en le vert Nil et l'olive; "lapis" et "cinder" deux teintes gris et "cuivre" ou "henna" qui varie du rouge brun l'orange et qui est considéré comme la couleur ultra shionable du moment.

Les plumes sur les petits chapeaux.

Les plumes et la broderie forment la garniture petits chapeaux. Les toques et turbans sont garnies laine, soie, argent et or en dessins élégants. Le bé posé sur une forme, ce qui le rend plus conventionnel q le béret tel qu'il est toujours considéré, sera très popula cette saison, et le turban tient toujours sa place par les modèles en vogue. Très peu de ces chapeaux so garnis haut et sur les plus petits des plumes souples to bent jusque sur les épaules. Il y a une absence marqu de rubans dans les garnitures mais des voiles flottan grandement brodés, sont drapés sur de nombreux pet chapeaux.

Pour porter avec le tailleur.

La Duvetyne, la peluche chapelier, et le castor so les tissus en faveur pour l'usage de tous les jours et c trois tissus sont combinés dans une variété infinie styles aussi bien en formes canotiers rigides qu'en ma quis ou tricorne et en modèles drapés souples.

Les plus jolies garnitures.

On ne peut voir aucun étalage sans se rendre comp que les plumes vont l'emporter sur toutes les autres ga nitures pour les chapeaux d'hiver. Les rubans métall ques, les galons sont également exposés en quantité ain que les rubans cirés et les fantaisies en perles. Plus o examine ces étalages intéressants, plus on est impression par l'originalité et le goût artistique qui ont présidé à l fabrication de chacun de ces chapeaux. Toutes les ma sons se déclarent satisfaites du volume des ordres qu'elle ont reçus, spécialement dans les lignes de meilleure qua lité. Bien que les quantités ne soient pas en définiti plus élevées qu'à l'ordinaire, le placement des ordres pro ve cependant que la qualité augmente graduellement que les prix élevés ne sont nullement une entrave a succès de la vente.

Beaucoup de tissus introduits.

Les marchands de gros se spécialisent dans une variété de tissus pour chapeaux cette saison, à en juger par leurs étalages. Les draps beaver en bleu, taupe, noir et

(*A suivre page* 40)

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL

LES PHASES D'UNE VENTE

En analysant une vente au point de vue scientifique, trouve qu'elle comporte quatre phases qui sont bien résentées par les quatre mots suivants: L'attention, térêt, la croyance, l'action.

Toute transaction d'échange ne comprend pas nécesement toutes ces phases. Le client peut connaître marchandise tellement bien qu'il y croit entièrement ne avant d'entrer dans le magasin. En pareil cas on t difficilement dire que le vendeur a fait une vente; plutôt rempli un ordre. En parlant au point de vue l'art de la vente, le mot "vente" implique une tranion où le vendeur est appelé à faire valoir les mérites marchandises.

L'attention doit être favorable. Il est facile d'at- une certaine sorte d'attention, mais à moins que te attention ne soit favorable, elle ne compte pour n ou pour bien peu de chose. Les annonces, les étaes de vitrine et de comptoir aident grandement à proquer une attention favorable.

Une fois cette attention favorable acquise, c'est la he du vendeur de convertir cette attention en intérêt d'établir la croyance du client dans le mérite ou la essité de l'article. Ceci peut vouloir dire qu'il faille miner les diverses objections ou les doutes qui existent s l'esprit du client et par ce moyen obtenir sa conance.

Si ce travail est bien fait d'attirer l'attention favole, de développer l'intérêt et d'induire à la croyance, y aura que peu d'efforts à faire pour assurer l'action client et en arriver à la conclusion d'une transaction vente.

Comment commencer une vente.

Beaucoup de magasins s'objectent à ce qu'on demande n client d'acheter ou à ce qu'un membre du personnel vente s'enquière de ce que le client désire. Certains gasins ont pour règle stricte que le client doit tours parler le premier, partant de cette idée que le client t se sentir libre de tourner dans le magasin sans intenn spéciale d'acheter. Beaucoup de ventes commencènt de cette façon, qui n'auraient jamais été faites si le ent avait été interpelé du comptoir par une invitation cheter avant d'avoir une intention définie d'agir ainsi. Mais, d'un autre côté, beaucoup de ventes ont été perdues rce que le personnel derrière le comptoir s'y tenait inférent au lieu de montrer de l'intérêt au client et de manifester le désir de lui être utile. Il y a une rande différence entre forcer un client à acheter des marchandises et soulever l'intérêt qui encouragera la moindre intention d'achat. Le vendeur attentif peut dire ordinairement sans difficulté à quel moment dans l'examen des marchandises sur un comptoir par un client, il est bon de lui demander si l'on peut lui montrer une grandeur particulière ou lui faire voir un autre assortiment de marchandises.

Très souvent le vendeur, sans même poser une question peut offrir à l'examen d'autres marchandises sur une simple remarque comme celle-ci: "Voici une autre très jolie nuance de vert". Pareille attention peut se manifester sans qu'on surveille trop étroitement le client jusqu'à l'embarrasser dans le choix des marchandises.

Quand une femme entre dans un magasin avec hésitation et sans apparemment une idée bien précise de ce qu'elle désire, le bon vendeur a une opportunité on ne peut meilleure d'user de sa science de vendeur.

Il fera naître la volonté de voir continuellement des marchandises, mais il essayera de trouver par des suggestions et des questions posées avec tact à quoi est destiné l'objet qu'on veut acheter et quel est le goût général du client. Alors, quand il a décidé que tel objet dans son stock peut le mieux répondre aux exigences du client il commence à faire surgir la confiance.

Une phrase comme celle-ci: "J'ai exactement ce que vous désirez," est souvent une heureuse introduction pour présenter un article qui, dans l'esprit du vendeur, doit plaire au client.

Les natures qui agissent avec timidité et incertitude répondent avec reconnaissance à ceux qui décident pour elles d'une façon expéditive, si on peut leur faire comprendre qu'il n'est question que de leur intérêt.

Nombre de choses peuvent être dites au client d'une façon appropriée et qui indique l'intérêt porté aux paroles du vendeur et la disposition où se trouve le client de recevoir une suggestion du vendeur. On peut citer l'exemple suivant: "Puis-je vous montrer votre pointure dans cette sorte de gants? Ils sont de durée et bien bon marché à trois dollars; le prix régulier est de quatre dollars. Une chose importante par rapport à ces gants blancs, c'est qu'ils se lavent de façon très satisfaisante. Vous faut-il des doigts longs ou courts?"

La vendeuse malhabile et insouciante qui devrait être employée à un autre ouvrage se tient là sans indiquer le plus petit intérêt à la cliente, ou bien elle la rend mal à l'aise par des questions sans tact. Par son attitude elle montre qu'elle ne croit pas que la femme qui est de-

(*Suite à la page* 51)

Vêtements Populaires pour Hommes et Garçons

POPULAIRES comme style.
POPULAIRES comme service.
POPULAIRES comme durabilité.
et
POPULAIRES COMME PRIX.

Vous n'avez qu'à comparer notre ligne avec celle des autres pour vous rendre compte de la popularité de nos vêtements.

Il est à votre avantage, en tout temps, de voir ce que nous avons à offrir.

Il est essentiellement nécessaire pour vous de voir DE SUITE la ligne la plus populaire qui existe dans ce commerce.

THE Alert Clothing Company
1202, Blvd St-Laurent, MONTREAL

LES AGENDAS
ET LIVRES-JOURNALIERS
POUR 1921
VIENNENT D'ARRIVER.

Toutes dimensions et toutes épaisseurs.

Joseph Fortier Limitée

210 RUE NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL

Imprimeurs, Régleurs, Relieurs.

Le plus grand stock et le plus bel assortiment de systèmes à feuilles mobiles.

LOI LACOMBE

Employés	*Patr*
Robertson, Thomas,	Can. Steamship Lines
Rougeau, John,	J.-B. H
Trudeau, Chs-A.	Can. Electros Product
Valiquette, Alf.	Nap. Cou
Verner, Jos., alias Louis.	Montreal Tramway
F.-X. Bouchard.	Ames Holden McC
Binette, Paul	Dominion Bridge
Burns, W.J.,	The Congoleum
Canatara, Jos.,	J. W. S
Debellefeuille, W.-Henri,	Cité de Mtl (Cour Recor
Léo Dugas,	Laprairie Brick
Guillemette, Louis,	J.S. Patenaude &
Métivier, Arthur.	Independent Silk

L'étiquette qui a fait la renommée du Canada pour ses vêtements de confiance.

La Véritable Menace du Commerce des Vêtements.

Ce n'est pas combien de profit vous réaliserez durant les six mois prochains qui importe — pas plus que la quantité plus ou moins grande de vos achats — Ce qui importe c'est le réel danger de faire un tort irréparable à l'industrie du vêtement elle-même.

Il n'est pas nécessaire d'être bien vieux pour se rappeler l'époque où les vêtements confectionnés étaient considérés comme propres tout au plus aux hommes de chantier ou aux travailleurs d'écurie!

Le seul mot de vêtements "tout faits" était considéré comme synonyme d'infériorité—et les marchands les plus conservateurs n'en voulaient pas.

Grâce aux efforts constants des meilleurs hommes du pays—tant industriels que détaillants, qui ont fait preuve d'une confiance louable en eux-mêmes et d'une volonté patriotique d'être utiles à leurs concitoyens — le Commerce du Vêtement confectionné a été élevé au haut niveau qu'il occupe aujourd'hui dans le monde du commerce.

Ce qu'il y a de mieux comme intelligence, compétence, énergie et efforts sincères a été déployé pour assurer aux vêtements confectionnés au Canada, une réputation qui n'est pas surpassée.

C'est cette réputation qui, aujourd'hui, est EN DANGER

Le public demande des prix bas—pour faire face à cette demande l'infriorité est camouflée et offerte comme panacée à un public qui décrie la cherté de la vie.

Jamais il ne fut plus important de maintenir une haute qualité normale. Les fabricants doivent (s'ils veulent continuer à être en affaires) maintenir la qualité à tout prix. Les marchands ne devraient pas être trompés au point de vendre des articles inférieurs (achetés à bas prix) pour remplacer des vêtements de bonne qualité.

En aucun autre temps dans l'histoire de l'Industrie du vêtement la coopération honnête et étroite entre le fabricant, le détaillant et l'acheteur de vêtements, n'a été aussi essentielle.

Ne L'oubliez pas: une Réputation est EN JEU.

Si vous avez besoin de vêtements à bon marché (et vous en avez sûrement besoin) achetez-en—mais achetez de préférence à prix raisonnables des vêtements qui vous conserveront votre ancienne clientèle et vous assureront de nouveaux clients.

Les vêtements de la marque "PROGRESS" combinent toutes les qualités nécessaires pour le maintien et le développement d'un commerce solide.

Ils ont le style, la coupe, le fini et la main d'oeuvre nécessaires — et, par-dessus tout — se vendent à prix raisonnables.

L'époque actuelle est le moment psychologique où l'on doit tenir en stock les vêtements de la marque "PROGRESS" et éviter le danger menaçant.

H. VINEBERG & CO., LIMITED

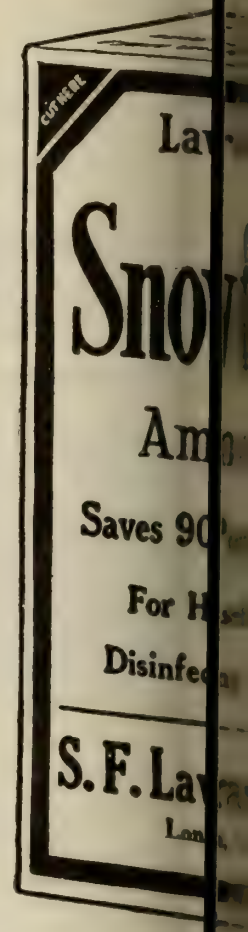
Fabricants des Vêtements de la "Marque Progress",

1202, Boulevard Saint-Laurent, - - MONTREAL

En quoi l'augmenta port des marchan affectera-t-elle

PENSEZ à la dépense que cela serait pour votre commerce si vous deviez envoyer un représentant chaque jour pour solliciter des commandes chez chacun de vos clients et adresser ces commandes à votre magasin pour être exécutées.

Il vous est possible de conduire votre magasin avec moins de frais en ayant vos clients qui viennent chez vous ou qui téléphonent leurs ordres, et ils obtiennent leurs marchandises à meilleur marché en agissant ainsi.

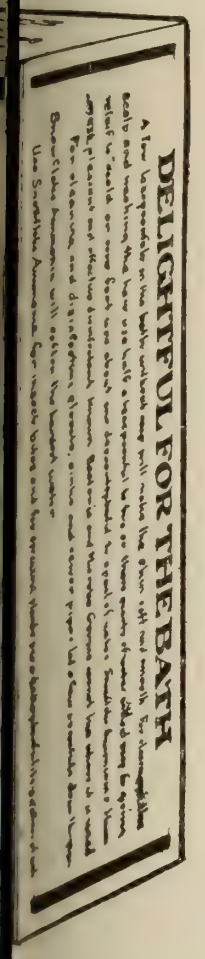


Pour les envois par lots

S. L. LAWRASON

LONDO

des tarifs de trans-
et des voyageurs
e commerce ?



LES frais de voyage et de transport des marchandises ont été très grandement augmentés.

Aidez-nous à maintenir la qualité, la quantité et le prix en commandant à votre fournisseur de gros ou chez nous directement.

Ceci réduit nos frais de vente et c'est une économie dont vous bénéficiez.

et au-dessus, port payé.

MPANY LIMITED
ANADA

Manufacturiers de Fourrures!

Ne perdez pas de vue la qualité et le service HOLLANDER.

Tous les produits sortant de notre manufacture, donnent satisfaction certaine à tous les points de vue.

La Sealine Hollander

maintient la réputation de notre marque, car elle est considérée comme ce qu'il y a de mieux sur le marché.

Le Seal Electrique Hollander

est notre dernière création. C'est un produit que nous sommes parvenus à établir aussi parfait que possible grâce à nos patientes recherches et au soin tout particulier apporté dans sa fabrication.

Nous répondrons avec plaisir à toute demande de renseignements.

A. Hollander & Son Limited

64 rue Queen, - - - - - - - MONTREAL.

Bureau à New-York: 129 West 30th Street.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 24 septembre 1920 Vol.XXXIII—No 39

L'AUGMENTATION DES TARIFS DE FRET FERA MONTER LES PRIX DES COMESTIBLES

Discutant de la nouvelle augmentation du fret avec les représentants manufacturiers et avec M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association Canadienne des Epiciers en Gros, nous avons enregistré de nombreuses protestations contre cette augmentation. L'opinion généralement partagée est que cette augmentation est inopportune en un temps où tout le monde s'attend à une baisse de prix. Les nouveaux tarifs de fret représentant une augmentation de trente-cinq à quarante pour cent ne peuvent que contribuer à faire augmenter les prix des comestibles. "La nouvelle augmentation du fret pèsera lourdement sur le coût élevé de la vie", fait remarquer M. C. M. Wrenshall de la White Swan Spices & Cereals Co., Ltd. "Elle affectera le coût de la matière première, ensuite celui de l'article manufacturé, puis sera supportée par le commerce de gros, par celui de détail après pour enfin s'appesantir sur les épaules du consommateur. Il n'y a pas de justification pour une telle augmentation à l'heure actuelle, alors que tout le monde s'attend à ce que le coût de la vie diminue plutôt qu'il ne monte."

Questionné sur l'influence des nouveaux tarifs sur le coût de l'avoine roulée au commerce, M. Wrenshall dit que l'avoine sera d'environ 25 cents de plus par cwt. En matière d'épices, il est impossible de dire ce que sera cette augmentation. Il y aura hausse très probablement.

Parlant pour les épiciers en gros, M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association des Epiciers en gros, faisait remarquer que cette dernière avait déjà enregistré une forte protestation contre les augmentations proposées. L'Association avait demandé que l'augmentation ne soit reconnue que selon les besoins du Canadian Pacific Railway ce qui ne pouvait représenter une grande différence. Elle ne s'attendait guère à ce que cette avance fût de 40 pour cent. Ceci implique évidemment des prix plus élevés pour les produits alimentaires, et à toutes les différentes sources où l'augmentation s'applique, les valeurs comestibles seront très sensiblement affectées.

"Les nouveaux tarifs de fret représenteront vingt-cinq cents de plus par baril, dans le prix de la farine" dit M. Gordon Doddington, de la Western Canada Flour Mills. "Cette augmentation réduira à 35 cents le baril au lieu de 60 cents la récente diminution annoncée sur toute farine standard du gouvernement."

o

MM. J. E. PREVOST et FERNAND RINFRET DE RETOUR DE L'OUEST ET DE LA COTE DU PACIFIQUE

M. Jules Edouard Prévost, député de Terrebonne et M. Fernand Rinfret député de St. Jacques sont revenus cette semaine d'un voyage d'un mois dans l'Ouest canadien et sur la côte du Pacifique. Ils se sont déclarés enchantés de leur voyage qui leur a permis de se rendre compte par eux-mêmes de l'étendue, de la richesse et de l'importance de notre beau pays. M. Rinfret résume ses impressions par ces mots:

"On ne peut traverser un vaste pays comme le nôtre, sans se sentir une immense fierté d'y appartenir et sans avoir en son avenir une foi inébranlable. Deux fois étendu comme l'Europe, le Canada a devant lui un champ illimité. Mais il faut songer à la diversité géographique qui influe nécessairement sur le tempérament de sa population, dont les groupements extrêmes sont à cinq journées entières de distance en voie ferrée. On comprend mieux alors la nécessité de semer dans les esprits une tolérance, un désir d'entente, une com-

La Meilleure Cigarette @ 15¢ **"Le Succes du Jour"** **CIGARETTES** **MILLBANK** *Elles rapportent de bons profits*

munion d'idéal qui rendent possible l'harmonie parfaite des groupements aussi éloignés.

On ne se sent que plus de regret devant ceux qui prêchent le provincialisme et qui méconnaissent la grandeur de notre pays et de notre race en la rapetissant aux limites et aux proportions de quelques centaines de milles. C'est par milliers de milles qu'on doit compter au Canada; et un pays aussi vaste ne peut trouver un avancement et un progrès digne de lui que dans l'accomplissement simultané et harmonieux des destinées de chacun de ses éléments.

La visite rapide de cet immense continent canadien où chaque région semble démesurée et peut constituer à elle seule un pays distinct, est une leçon de tolérance en même temps que d'énergie. Il ne suffira pas que tous les bras travaillent, il faudra qu'un même cerveau, une même mentalité leur communique le mouvement."

o

LE PRIX DU CHARBON ET LES MARCHANDS

On publiait, vendredi soir dernier, dans un quotidien local qu'un marchand de charbon de Pittsburgh, Pe., de passage à Montréal, avait déclaré que le charbon devait se vendre à Montréal au prix de $15 la tonne. Il déclarait que le charbon était acheté aux mines pour la somme de $9.00 la tonne, et que le fret, avec son avance récente, s'élève à $4.00 la tonne tandis que le change américain est estimé à 12 pour cent. Il terminait ainsi son entrevue: Le total du coût, avec la livraison, ne devrait pas s'élever à plus de $15 la tonne.

On conçoit que cette déclaration a soulevé quelques commentaires parmi les marchands de charbon de la métropole qui vendent le charbon à $18 la tonne actuellement.

Rencontré, hier après-midi, sur la rue M. D. J. Marchand, secrétaire de l'Association des Marchands de charbon de Montréal, nous a déclaré que cette déclaration devait être interprétée de deux façons: soit qu'elle provienne d'une piètre source d'information ou bien qu'il y ait eu erreur. Peut-être dit-il, cet Américain a-t-il voulu faire allusion au charbon bitumineux dont les prix varient considérablement et en l'espace d'une journée dans bien des cas. Mais le prix du charbon anthracite ne peut être de $15, livraison comprise, parce que c'est précisément là le prix vendu au marchand de gros. Ce dernier, qui doit, au même degré que les autres, faire face à la hausse du coût des affaires, ne peut vendre qu'avec un profit raisonnable au marchand détaillant. Et le détaillant qui a des dépenses considérables, doit également subvenir à ces dépenses en prenant lui aussi un profit raisonnable.

De plus, le marchand de Pittsburg n'est pas exact lorsqu'il dit que le fret, avec la récente augmentation accordée, est de $4.00. La vérité est que le taux du fret, rendu à Montréal, est de $5.39, suivant les derniers tarifs autorisés. Il y a de plus le change, le coût de la livraison et les autres dépenses entraînées par le commerce. On voit donc que $18 ne sont pas exorbitants à l'heure actuelle, dit M. Marchand, qui ajoute que d'ici deux mois il pourrait se faire que le prix de la tonne de charbon soit monté à $20.

M. Marchand termine en disant qu'il est malheureux de répandre de telles informations alors que les marchands de charbon sont loin de réaliser de gros bénéfices comme on veut le faire croire. Plusieurs doivent faire face à des déficits à cause de contrats qu'ils ont signés pour la livraison de grosses quantités de charbon avant les dernières hausses.

o

LE CALCUL DES PROFITS

La semaine passée, à la suite d'un article sur le calcul des profits, nous donnions deux problèmes à résoudre relatifs à ce sujet. Nous avons reçu quarante-six réponses Sur ce nombre 60 pour 100 étaient exactes. Nous donnons ci-dessous ces problèmes et leur bonne solution:

PROBLEME No 1

Un article coûte $9.00 la douzaine, à quel prix faut-il revendre chaque article pour réaliser un profit de 20 pour cent sur le prix de vente?

Réponse: Il faudra revendre chaque article .93¾¢.

PROBLEME No 2

Un article coûte $1.00, à quel prix faut-il le revendre pour réaliser un profit net de 5 pour cent sur le prix de vente attendu que les frais généraux sont de 20 pour cent du total des ventes?

Réponse: Pour réaliser un profit net de 5 pour cent sur le prix de vente, il faudra revendre cet article $1.33 1/3.

o

LE BOARD OF TRADE DE MONTREAL ET L'AUGMENTATION DES TARIFS DE TELEPHONE

Voici les conclusions du Comité du Conseil du Board of Trade de Montréal relativement à la question d'augmentation de tarifs téléphoniques:

(1) Qu'une augmentation de revenus est nécessaire à la compagnie,

(2) Qu'il doit être déterminé par la Commision des Chemins de fer si le montant supplémentaire de $4,500,000 annuellement ne représente qu'un revenu légitime pour la Compagnie,

(3) Que le principe du tarif à l'appel pour téléphones d'affaires, comme principal moyen d'obtenir pour la Compagnie un revenu additionnel est accepté,

(4) Que, alors que les augmentations proposées peuvent ne pas fournir à la Compagnie le revenu supplémentaire désiré, le Comité est enclin à penser que les dites augmentations peuvent réaliser beaucoup plus qu'actuellement requis.

(5) Que le Comité recommande en conséquence, que quelque proportion des hausses proposées soit mise en vigueur, et que, si nécessaire, un changement y soit apporté après un an d'essai.

GROSSES RECOLTES EN PERSPECTIVE AUX ETATS-UNIS.

Le maïs et le tabac.

D'après le secrétaire de l'agriculture, les Etats-Unis enregistreront, cette année, la plus abondante récolte de maïs de leur histoire. En effet, les pronostics du 1er septembre placent la récolte à 3,131,000,000 de boisseaux. Cette récolte dépassera de six millions de boisseaux le record pour cette céréale qui a été établi en 1912. Une moisson encore plus grande sera obtenue si les froids sont tardifs, car cela permettra la maturité du maïs tardif, dont on attend beaucoup.

Le tabac présente aussi une récolte comme jamais on n'en a vue; elle dépassera certainement de 114,000,000 de livres la meilleure récolte enregistrée antérieurement. Les pronostics de cette production placent la récolte à 1,553,-000,000 de livres.

Les conditions qui ont prévalu durant le mois d'août laissent entrevoir les meilleures récoltes possibles dans tous les domaines de l'agriculture. Le rapport du gouvernement est encore plus optimiste qu'il l'était il y a un mois. Le maïs s'est amélioré de 28,000,000 de boisseaux; les avoines de 40,000,000 de boisseaux; les pommes de terre blanches de 11,000,000 de boisseaux; les pommes de terre sucrées de 1,000,000 de boisseaux; le tabac, de 10,000,000 de livres; les pommes de 10,000,000 de boisseaux. Le blé du printemps, cependant, a souffert une perte de 25,000,000 de boisseaux à cause de la sécheresse. Le lin a souffert une perte de 2,500,000 de boisseaux pour la même cause.

En ce qui concerne le blé, les estimés sont comme suit:

Blé du printemps, 237 millions de boisseaux, soit 64.-1% du rendement normal; récolte entière de blé, 770 millions de boisseaux, dans la condition de 74.1%.

o

LA CHAMBRE DE COMMERCE VEUT S'OPPOSER AU NOUVEAU MODE D'ADMINISTRATION DE MONTREAL

La question du Bell Telephone

La reprise des séances de la Chambre de Commerce a été marquée de très vifs débats sur plusieurs questions entre autres celle de la demande d'augmentation de taux de la compagnie Bell et l'attitude de la Chambre de Commerce sur le projet de la nouvelle administration de la cité de Montréal.

Cette dernière question entraînera probablement une action importante de la Chambre si la résolution Cabana-Filiatrault a ses suites.

Vers la fin de la séance, M. J.-N. Cabana se leva et demanda au président comment il se faisait que le projet de la Chambre avait été relégué à l'écart par la Commission de la Charte. Il déclare que d'après le projet qu'on veut imposer à la cité de Montréal, cette dernière va être livrée entièrement entre les mains des ouvriers et des locataires qui ont beaucoup moins d'intérêt que les propriétaires dans l'administration de la cité. Les propriétaires sont ceux qui paient et ils doivent avoir leur mot à dire dans l'administration des finances de la cité. Par la représentation proportionnelle—et M. Cabana défie n'importe quel membre de la Commission de la Charte de l'expliquer clairement—ce sont ceux qui ne paient pas qui vont avoir la voix prépondérante dans le conseil d'administration de la cité. Il n'importe qu'il y ait un seul ou plusieurs districts, mais ce qui importe c'est que les intérêts de ceux qui en ont, soient sauvegardés.

Sur la demande de M. Cabana le secrétaire donne lecture du procès-verbal d'une réunion spéciale de la Chambre sur cette question où il est dit que des instructions ont été données aux deux représentants de la Chambre de s'en tenir au projet de cette dernière. M. Alfred Lambert s'y était engagé, ce dont il est félicité par M. Cabana.

Mais ce dernier regrette que l'autre délégué, sir Hormisdas Laporte, n'en ait pas fait autant.

M. le Dr. Poissant ajouta quelques remarques à celles de M. Cabana, puis celui-ci proposa, secondé par M. Filiatrault, que la Chambre s'en tienne à son premier pojet et qu'elle organise son opposition au projet que la Commission de la Charte veut imposer à la cité de Montréal et d'aller jusqu'à la législature, s'il le faut.

La proposition fut adoptée.

La première question soulevée avait été celle de la demande d'augmentation des taux présentée par la Compagnie de Téléphone Bell à la Commission des Chemins de fer. Celle-ci a adressé un avis à la Chambre qu'une séance préliminaire à laquelle la compagnie présentera sa demande et les raisons qui la motivent, aura lieu à Ottawa le 21 octobre prochain.

o

LES PHASES D'UNE VENTE

(*Suite de la page 43*)

vant elle a les moyens suffisants pour se permettre d'acheter une paire de gants blancs de vingt boutons encore qu'ils ne se vendent qu'à trois dollars et qu'ils valent un dollar de plus. Par ses manières elle fait comprendre clairement qu'elle n'a pas le temps de s'occuper des clientes qui viennent voir s'il y a quelque chose qui leur plaît, mais qu'elle est derrière le comptoir pour vendre. Une pareille vendeuse peut faire un tort considérable à son magasin.

"Ne posez pas de questions; montrez les marchandises", tel est le conseil qu'un certain marchand donne à tous ses vendeurs. "Si une cliente demande à voir des soieries, ne lui demandez pas quelle sorte elle désire et quel prix elle veut payer. Commencez par lui montrer des marchandises et en faisant cela vous obtenez l'indication de ce qu'elle veut. Si elle dit qu'elle a une préférence pour le bleu, ne lui demandez pas quelle nuance de bleu, mais montrez-lui les différentes sortes de bleu. Vous verrez que vous serez rapidement guidé vers ce qu'elle aime le mieux." Le fait est qu'un étalage judicieux des marchandises avec quelques commentaires rapides et appropriés aura souvent pour résultat la vente de marchandises de prix plus élevés que ceux que la cliente avait l'intention d'acheter en entrant.

Les voyageurs de la Champion Spark Plug Co., tiennent une convention sans précédent

La huitième convention annuelle des ventes de la Champion Spark Plug Co. a été tenue à Toledo, Ohio, du 19 au 31 juillet dernier, et fut certainement, l'assemblée de vendeurs la plus enthousiaste qui se soit jamais tenue.

Le nombre des voyageurs présents était de plus de 150, représentant le personnel du Canada et des Etats-Unis. Le territoire représenté s'étend d'Edmonton à Key West, Florida, et de Terre Neuve à San Francisco.

Il est rare qu'une convention de voyageurs dure plus d'une semaine, mais celle ci-dessus porta sur deux semaines et le programme y contint des innovations qui furent tout aussi peu ordinaires que la période de la convention.

La première semaine fut consacrée entièrement aux affaires, et la seconde presque entièrement aux réjouissances, à part de quelques discussions de table et de quelques causeries.

Un des plus agréables incidents de toute la convention fut l'arrivée de M. F.-B. Caswell, vice-président et gérant général de l'usine canadienne, et directeur général des ventes qui atteignit l'usine de Windsor, Ont., juste avant la visite d'inspection de toute la convention, et on lui fit une chaleureuse réception.

M. Caswell avait quitté Montréal fin mai, comme délégué à la Convention de la Chambre Internationale de Commerce qui se tenait à Paris, France, et tandis qu'il était en Europe, il établit aussi des bureaux de vente pour la Champion Spark Plug Co., en Angleterre, en France et en Belgique.

Une intéressante causerie de M. R. A. Stranahan, président de la compagnie, fit ressortir un record remarquable de perfectionnement et de développement.

De débuts extrêmement modestes, et dans une période de temps fort courte, la Champion Spark Plug Co., s'est développée jusqu'à donner en 1920 une production approximative de 35,000,000 de bougies d'allumage. M. Stanahan la prédiction que dans les trois prochaines années, la production des Bougies Champion atteindrait 50,000,000 annuellement.

Une des journées les plus intéressantes de la convention fut celle du voyage éducationnel dans l'usine d'isolateurs Champion, la fabrique Jeffrey-Dewitt à Détroit, où les visiteurs virent l'argile arriver et suivirent le procédé de fabrication étape par étape jusqu'à l'état fini du fameux isolateur "3450"; puis en fin de compte les épreuves auxquelles il est soumis avant de devenir une partie des Bougies Champion.

Un train spécial avait pris charge des visiteurs à l'aller et au retour, et une équipe de 35 automobiles Columbia fut à la disposition de visiteurs pendant la journée.

Le lunch et le dîner furent servis au Club Athlétique de Détroit.

La journée qui provoqua le plus de satisfaction fut celle du grand banquet au Toledo Club, après lequel M. Caswell distribua des prix en argent à tous ceux qui s'étaient montrés particulièrement habiles pendant l'année et il donna ainsi 85 chèques d'un total de plusieurs milliers de dollars.

Cette convention fut certainement un brillant succès à tous les points de vue, et chaque voyageur s'en revint à ses affaires avec l'impression d'avoir appris quelque chose, et le désir de produire un plus gros chiffre de vente au cours de l'an prochain.

Le personnel de vente au Canada augmente sans cesse, ce qui indique que la Compagnie suit la voie du progrès. Dernièrement le personnel de vente de la Champion Spark Plug Co. s'est grossi au Canada des engagements de M. D.-S. Pocock pour la province du Manitoba; de M. D.-J. Dowling, pour la Saskatchewan, et de M. W.-T. Dodds, pour l'Alberta et la Colombie Anglaise.

Les voyageurs de la Bougie d'Allumage Champion, devant la nouvelle manufacture de Windsor, Ont.

COMMUNITY PLATE

Tirez tout le parti possible de la semaine de Community

Pendant la semaine du 6 au 13 novembre — La Semaine de Community — toutes les maîtresses de maisons prendront plus d'intérêt que d'habitude au Community Plate.

C'est votre opportunité de faire d'excellentes affaires dans toutes les pièces de Community.

Toutes les femmes du Canada sont averties par nos annonces de journaux qu'elles trouveront un étalage de COMMUNITY PLATE dans tous les meilleurs magasins. Vos clients viendront visiter vos vitrines pour faire leur choix.

Faites savoir à tout le monde dans votre ville qu'ils pourront venir examiner les couverts Community chez vous.

Dans le but de vous aider, nous avons préparé une superbe carte d'étalage que nous vous enverrons au reçu du coupon.

Tirez tout le parti possible de la Semaine de Community. C'est une occasion exceptionnelle.

Oneida Community, Limited
NIAGARA FALLS, - - - - ONTARIO.

Aussi fabricants de la Oneida Community Par Plate.

Oneida Community, Limited,
Niagara Falls, Ont.

Veuillez nous envoyer les accessoires d'étalage de vitrine à employer pendant la semaine de Community.

NOM .....

ADRESSE .....

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 22 septembre 1920.

Les prix de la quincaillerie se maintiennent très fermes pour la plupart et il y a de nombreux changements à la hausse dans les nouveaux prix cotés sur quelques lignes importantes. Une nouvelle liste d'"extras" sur les clous a été publiée, ce qui veut dire que, si la base reste sans changement, le coût de la plupart des dimensions des clous va être notablement augmenté. Le pétrole et la gazoline sont fermes. La base de la corde est ferme. Les ficelles par suite de la concurrence étrangère, sont de ton plus facile et quelques-unes sont cotées moins cher. Les tôles galvanisées arrivent en quantité un peu plus grande, mais sont immédiatement absorbées et les jobbers ont encore augmenté les prix, quelques-uns jusqu'à deux dollars par tonne. L'acier à resssort est augmenté de 50 cents. Les étrilles se vendent maintenant à 25 pour cent au-dessus de la liste. Les produits d'amiante sont fermes et quelques-uns sont portés à croire qu'ils vont augmenter. Les tuyaux de poêles sont plus chers, le 7 pouces est actuellement coté $28.00 par 100 longueurs. Le poli et les vadrouilles à poli semblent devoir augmenter. Les chaufferettes électriques se vendent bien aux prix augmentés. Les escomptes pour les outils de jardin ont été changés et indiquent une augmentation. Les becs de lampe ont haussé de dix pour cent. Les manches de hache sont fermes et rares et peuvent augmenter. La coutellerie est toujours ferme, mais plus facile à obtenir. Les lampes de poche se vendent bien. Les articles de baseball sont actifs et les prix sont fermes. Les diverses pelles sont fermes et rares. Les poêles et fournaises sont très fermes, bien qu'il n'y ait pas eu d'augmentation générale jusqu'à présent. Le marché des chaînes est ferme et les prix ont été suspendus en attendant des cours plus élevés.

FIL DE FER BRILLANT

No 2 0 et plus	6.40
6 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½

FER ET CAIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux	5.25
Fer de Norvège	5.25
Acier à ressort	5.25
Acier à bandes	5.25
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.90
Fer raffiné, les 100 lbs	....

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10½ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	0.02½	0.03
Cuivre jaune.	0.09	0.10
Cuivre rouge.	0.16	0.17
Cuivre léger.	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06½
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

LA PEINTURE

Le fait saillant dans les cercles de peinture cette semaine a été l'avis que la base pour les peintures préparées ne serait pas changée avant le printemps prochain. Il n'y a que peu de changements importants cette semaine bien que le ton reste toujours plus facile pour l'huile de lin et la térébenthine. Elles sont assez abondantes maintenant et tandis que l'huile de lin n'a diminué que de 3 cents par gallon, il est possible qu'elle atteigne le prix de $1.50 le gallon. Le rendement des moissons qui est un facteur important, s'annonce bien en certains endroits. Le shellac est meilleur marché et est plus abondant aussi bien en blanc qu'en orange. Le blanc de plomb à l'huile et le mastic sont plutôt calmes et on peut

en dire de même des peintures préparées. Quelques-uns prévoient que la base actuelle des peintures, du blanc de plomb et du mastic va se maintenir pour les affaires de printemps, tandis que d'autres s'attendent à des augmentations sur les peintures et au maintien des prix du plomb. Le plomb en saumon est actuellement incertain, et le prix futur dépend de certaines conditions qui seront plus définies sous peu. Le taux actuel du change a, par exemple, été cause d'un relâchement des prix de base en Angleterre. Le commerce en général est plus calme et normal pour la saison.

LA TEREBENTHINE EST EN BAISSE, MAIS LA BASE N'EST PAS STABLE

Térébenthine — Quelques jobbers ont reçu de plus grandes quantités de térébenthine et ont en conséquence réduit leur prix de vente au commerce. Le cours du baril varie maintenant de $2.40 à $2.50. Les tendances du marché sont affectées par les arrivages de semaine en semaine, mais depuis quelques semaines il y a une baisse appréciable de la base et il est probable que de nouvelles réductions pourront se produire.

Nous cotons:

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.40	2.50
Par petits lots	2.50	2.60

Emballage en sus.

L'HUILE DE LIN PEUT BAISSER JUSQU'A $1.50

Huile de lin — Le prix de l'huile de lin a encore fléchi. Ceci est dû en partie à la réception de graine en quantités qui excèdent les besoins actuels. En même temps quelques-uns affirment que le stock est bien réparti et qu'il n'y a que peu de surplus de lin dans un groupe quelconque. Quelques-uns pensent que le prix de l'huile peut baisser jusqu'à $1.50, tandis que d'autres sont d'avis qu'il n'y aura que peu de baisse nouvelle. L'augmentation des frais de transport peut avoir une répercussion sur les cours. Les rapports des Etats américains de l'ouest n'ont pas été si roses pour la récolte de la graine de lin cette année et ceci a pour effet d'introduire un nouveau facteur. Les affaires actuelles sont limitées et les cours varient de $1.60 à $1.75 par gallon pour l'huile brute avec les variations usuelles.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.57	1.70
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.60	1.73
3 à 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE MASTIC SE MAINTIENT FERME; DES VENTES SONT LIMITEES

Mastic — La demande ne semble pas être grande pour le moment et la ligne est tranquille. Les ventes se font sur la même base et il y a un stock suffisant pour répondre aux besoins du commerce. Le blanc d'Espagne, d'après certains rapports, a été plus facile à obtenir, bien que nous apprenions de source autorisée que les ouvriers anglais ne produisent pas encore autant de blanc qu'avant la guerre. Comme ce blanc d'Espagne est largement employé pour la fabrication du mastic ici, les jobbers sont grandement obligés de compter sur ce produit.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE CONTINUE SUR LA MEME BASE

Blanc de plomb à l'huile — Les ventes rapportées sont limitées, mais ceci est prévu à cette époque. Les approvisionnements peuvent être obtenus en bonne quantités et le ton n'est que peu changé, bien que le plomb en gueuse soit de prix plus facile. Quoiqu'il y ait une tendance favorable pour le produit moulu dans l'huile, en raison des prix plus bas de l'huile de lin, on prétend que l'influence de ceci sur le coût de production du produit fini n'est pas grande et quelques-uns affirment confidentiellement qu'il n'y aura pas de diminution dans un avenir immédiat. Les lots de cinq tonnes sont toujours cotés à $19.50 les 100 lbs, ceux de dix tonnes à $20.00 et les quantités plus petites à $20.35.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:	
La livre	0.11 0.12
Couleurs sèches:	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16 0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.31 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0.05½ 0.06
Ocre blanche, barils	0.04 0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ocre français, barils	0.06 0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½ 0.04½
Rouge Super Magnstic	0.05
Vermillon	1.00
Vermillon anglais	2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-46
Canadienne	28-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

UN CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

Vitre — La situation du marché est actuellement plus tranquille qu'elle ne l'était. Il y a cependant quelque mouvement dans les approvisionnements au commerce et les prévisions d'activité pour cet automne sont des plus encourageantes. L'escompte au commerce reste fixe à 15 pour cent, mais il se peut qu'un changement ait lieu avant longtemps, et ce serait dans le sens d'une augmentation. On s'attend à ce que la revision des tarifs de chemin de fer ait quelque effet sur la base des prix.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid (Surface grise unie).	
Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50
Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).	
1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir gallon	1.05
Neponset rouge ou brun "	1.65
Neponset vert "	3.20
Noir canadien "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

f.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00
Ciment à raccommodage "Elastigum"	
Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Presta	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:	La douz
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

PEINTURES PREPAREES

		Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish	....	4.50
Hydrox Spar	....	4.65
C.P.C. Sun Varnish	....	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar	....	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor	....	4.40
I.V. Elastica, No 1	....	5.32
I.C. Elastica, No 2	....	4.38
I.V. Elastica, Floor	....	4.38
Jasperite Interior and Exterior	....	3.75
Jamieson's Copaline	....	4.25
P. and L. No. 61	....	5.06
Jasperite Pale Hard Oil	....	2.75
M-S Marble-Ite Floor	....	4.42
M-S Wood-Var	....	4.42
M-S Durable Spar	....	5.59
M-S Finest Interior	....	4.84
Elastic Interior	....	3.14
Mar-not	....	4.40
Quick Action House	....	2.65
Rexspar	....	5.64
Scar-Not	....	5.13
Kyanize Spar	....	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing	....	3.84
Kyanize Interior	....	3.84
Luxeberry light	....	4.72
Luxeberry granite	....	4.90
Luxeberry spar	....	5.62
Ramsay's Universal	....	3.45
Ramsay's Agate Floor	....	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil	....	3.12
Crown Diamond Floor	....	4.25
"C.D. Big 4" Exterior	....	5.00
"C.D. Big 4" Interior	....	4.50
"C.D. Big 4" Floor	....	4.40

La Construction

AMOS

Résidence $5,000. 10e Avenue. Propriétaire: Jean Beauchemin. Travaux à faire à la journée. Contrat à corder pour plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Arur Cinq-Mars, avenue Authier. Travaux à faire à la journée.

Magasin $8,000. Propriétaire et entrepreneur général: Ivanohe Frigon . S. Harricana River.

Résidence de Victor Cossette, 3 ng de Figury, complètement démite par le feu. Perte $4,000.

Résidence $5,000. Propriétaire: Noire Albert Grenier. Travaux à faire la journée.

Bureau et logements $8,000. 1ère enue. Propriétaire: Wm. Paradis. ravaux à faire à la journée.

BUCKINGHAM

Eglise $200,000. Architectes: Viau Venne, 76 rue St-Gabriel, Montal. Entrepreneur général: L. J. uteux, St-Benoit, P. Q. Maçonne-e, charpente, plâtrage et peinture r l'entrepreneur général Contrats accorder pour toiture, électricité, omberie et chauffage

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $5,000. Boulevard For-t. Propriétaires et entrepreneurs néraux: Morin et Frères. Contats à accorder pour électricité et omberie.

Maison à 2 logements $5,000. Proiétaire et entrepreneur général: édéric Cossette. Contrats à accor-r pour électricité et plomberie.

Bungalow $5,000. Route de Shawigan, près du C. P. R. Propriétaire: il Pipe & Fitting Ltd, boîte pos-le, 365, Trois-Rivières. Plomberie: rthur Beaumier, Cap de la Made-ne. Electricité: North Shore Power . Baptist Power Building, Trois-vières.

Résidence $5,000. Propriétaire et trepreneur général: Jean Jacques ls.

Ecurie, entrepôt et magasin $4,000. opriétaire et entrepreneur général: thur Therrault.

Maison à 4 logements $10,000, St-enri. Propriétaire et entrepreneur néral: Siméon Lapointe, rue St-uri Contrats à accorder pour mannerie, électricité et plomberie.

Maison à 4 logements, rue St-Henri. opriétaire et entrepreneur général: erre Lapointe. Contrats à accor-r pour maçonnerie, électricité et omberie.

Résidence $5,000, rue St-Dominique. opriétaire: Antonio Lacroix. Enpreneur général: Siméon Lacroix. ntrats à accorder pour électricité plomberie.

DUPUY

Magasin et logements $6,000. Proétaire: Joséphat Beaudoin. Traux à faire à la journée par le proiétaire.

GRAND'MERE

Réparations à résidence $5,000, rue otre-Dame. Propriétaire: J. O. O. randmont/ Travaux à faire à la ournée.

Résidence $5,000. Propriétaire et ntrepreneur général: Emile Jacob, ue St-Gabriel. Travaux à faire à la ournée. Contrats à accorder pour lectricité et plomberie.

HULL

Résidence $4,000. Propriétaire: Dame Thomas Black, rue Taschereau. Entrepreneur général, maçonnerie et charpente: J. W. F. Black. Toiture: McFarlane & Douglas, 250 rue Slater, Ottawa. Plomberie: J. Leblanc. Contrats à accorder pour plâtrage et peinture.

Résidence $3,500. Propriétaire: Albert St-Laurent, rue Binet Plomberie: J. B. Laroche, 131 rue Wright. Plâtrage: M. Girouard, au soin du propriétaire. Maçonnerie, charpente et toiture: Travaux à faire à la journée sous la surveillance du propriétaire. Contrats à accorder pour électricité et peinture. Briques non achetées.

Ecole technique $350,000. Rues Wrigt, Leduc et St-Jacques. Architectes: Brodeur et Pilon, rue de l'Hôtel de Ville. Entrepreneurs généraux: Eucher Caron & Son, rue Champlain. Acier: Dominion Bridge Co. Carleton Chambers, Ottawa. Pierre: D. O. Laviolette, 166 rue Montcalm, Hull.

Résidence $4,500, rue Aylmer. Propriétaire: Walter E. Scott, rue Montcalm. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente et toiture: F. Kingsbury, 14 rue Turner, Ottawa. Plomberie: A. Archambault, 67 rue Wellington, Hull Contrats à accorder pour électricité, chauffage et peinture. Briques, toiture et fournaise non achetées. Propriétaire achète matériaux. L'entrepreneur général fournit seulement la main-d'oeuvre.

LAUZON

Résidence $5,000, Propriétaire: Wm. Martel, rue Lagueux, Lauzon, Lévis.

LENNOXVILLE

Banque $25,000. Propriétaire: Banque Royale du Canada, Montréal. Architecte: J. W. Grégoire, 191a rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Construction Co., Sherbrooke.

MONTREAL

Garage $2,000, coin des rues St-André et St-Zotique. Propriétaire: S. Rosenfield, 2701 rue St-Hubert. Entrepreneur général: C. B. Despaties, 3315 rue Christophe Colomb. Travaux à la journée par l'entrepreneur général. Matériaux achetés suivant les besoins.

Garage $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Ouellette, 12 avenue Souvenir. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Etage à ajouter à résidence $1,000. coin de la rue Bromby et de l'avenue Orchard. Propriétaire et entrepreneur général: V. Velsky, 213 rue Bromby. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux à mesure des besoins

Réparations à résidence $1,000. 4350 rue Lajeunesse. Propriétaire et entrepreneur général: S. A. Walker, 22 rue Hutchison. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Entrepôt. Propriétaire J. A. Massicotte & Cie, 2539 rue St-Hubert. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est.

Hangar et écurie $12,000. Propriétaire et entrepreneur général: Aetna Biscuit Co., 245 avenue Delorimier. Architecte: J. Sawyer, 407 rue Guy. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour briques, ciment et gravier.

Magasin départemental $100,000. Propriétaire: J. A. Gagnon, 1377 rue Wellington, Verdun. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques. Brique: M. Marchesseault, 145 Chemin Lasalle, Verdun. Acier: A. Lafrance et Frères, 110 avenue Riel. Verdun. Balance des sous-contrats à accorder sous peu.

Agrandissement d'usine $26,000 avenue Agorn, N. D. G. Propriétaire: Simonds Canada Saw Co., Ltd, 95 rue St-Remi. Entrepreneur général: Jas. Shearer Co. Ltd, 225 rue St-Patrick. Donnera sous-contrats et recevra prix pour tous matériaux.

Garage $10,000. Propriétaire : A. Tenneaube, 418 avenue de l'Hôtel de ville. Entrepreneur général: M. Hootner, 1123 rue Cadieux. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence $6,000 avenue Delorimier. Propriétaire et entrepreneur général: O. Perreault, 1981 rue Beaubien. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $4,500. Propriétaire: Dme A. Dupré, 4474 rue Notre-Dame, Montréal-Est. Travaux à faire à la journée sous la surveillance de M. A. Dupré, qui demande prix immédiatement pour briques, bois et ciment.

Manufacture de gants et 6 résidences, rue Frontenac, complètement détruites par le feu. Propriétaire: T. Charland, 7603 rue Ontario. Locataire Allan Glove Mfg Co. Pertes: $150,000, en partie couvertes par les assurances.

Agencement intérieur de l'Eglise Ste-Gertrude, $25,000. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est. Entrepreneur général : H. Bergeron, rue Paris. Sous-contrats trop élevés. Entrepreneur général fera faire la balance des travaux à la journée.

Résidence $7,000. coin de la rue Fabre et de l'avenue Laurier. Propriétaire et entrepreneur général: A. Durivage, 680 rue Fabre. Travaux à faire à la journée par la propriétaire. Tous matériaux achetés.

Garage $12,000. ropriétaire : J.H.A. Acer, 793 avenue des Pins Ouest. Architecte: D. J. Spence, Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H.C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Contrats à accorder pour toitue et érlectricité. Entrepreneur général demande prix pour tous matériaux.

Réparations à fabrique $40,000. 230 rue Decourcelles. Propriétaire : National Drug & Chemical Co. 34 rue St-Gabriel. Entrepreneur général : Church Ross & Co. Lted, 10 rue Cathcart. Accordera probablement sous-contrats pour toiture, plomberie, et peinture. Demande prix pour tous matériaux.

Résidence $7,000. Propriétaire: Wm. Cox, 191 rue Vimont. Entrepreneur général: R. Bolduc, 422 rue Mentana. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui achète matériaux suivant les besoins.

POINTE GATINEAU

Reconstruction de résidences de MM. J.-E. Dauray, J. Dauray, N. Cloutier. Ces trois propriétaires vont rebâtir leurs résidence récemment détruites par le feu.

Les Tribunaux

JUGEMENTS
COUR DE CIRCUIT

H. Boucher vs Wid. J.B. Landry, $15.
S.L. Routtenberg et al vs Alb. Vaillancourt, $45.
Succession J.A. Villeneuve vs Damase Jolivet, $24.
E. Aumais vs Donat Bénard, $25.
Mde M. Mathieu vs Eug. Mathieu, $23.
D.G. Labarre vs E. Caron, $26.
A. Yelland vs Donat Soucy, $43.
Montreal Biscuit Co. vs B. A. Cousineau, $29.
C. Brunelle vs Regal Film Ltd. & S. Starfield, $26.
C. Chouinard vs Alex. Hall, $10.
John D. Duncan & Co. vs Emery Proulx, $17.
H.S. Ross eet al vs Angusto Tinte, $37.
C. Lortie vs Andrew Millen, $32.
C. E. Atkins vs N. Dagg, alias Dugg, $45.
M. Rafolovitch & Co. vs Frank Cunningham, $50.
J. H. Migneron vs Wid. Philias St-Amand, $14.
J. Poissant vs O.A. Depraître, $75.
C.E. Massicotte vs J.A.E. Laroque, $25.
Jos Perlman & Bros. vs Edouard Poirier, $69.
E. Payette vs A.H. Clermont, $24.
L Bouthillier vs Laurent Guimont, $90.
F. Lecours vs Jos McCarn, $97.
Mde J. Adram vs H. Lehrer, $88.
M.M. Sichel & Co. vs Victor Jarry, $30
H. Bierack vs E.J. Calmer, $28.
Doray's Pharmacy vs Alf. Tellier, $11.
C.J. Grosse vs J.H. Spence, $40.
J.C. Wilson, Ltd vs A. Dugnenier, $25.
J. Beaudoin vs Jos Rosenberg, $11.
J. Clark et al vs W.H. Casey, Lachine, $49.
Dom. Pea Splitting Co. Reg'd vs J.E. Dufort, Joliette, $50.
S. Diamond vs H.A. Rabeau, Lachine, $40.
St. Lambert School Com. vs R. F. Campbell, Westmount, $15.
De Laval Co., Ltd. vs Ulysse & Armand Maltais, St-Coeur de Marie, $45.
M. Dobufsky vs Armand Paiement, Ste-Geneviève, $52.
Steinman's vs Jas Watson, $31.
Steinman's vs Wm Provencher, $28.
Steinman's vs J. De Gagné, $26.
V. Lebeau vs Alf. Bouchard, $36.
H. Leblanc vs J.A. Cabana, $83.
Bramson's Auto Service Ltd., vs Issie Sparling, $16.
A Gitterman & Co. vs Thos. Baily, $12
A. Théroux vs Emery Gauthier, $71.
J. Laperle vs Jos. Bergeron, $18.
E. Beauvais vs R. Stephen, $32.
T. Assaly et al vs N.E. Taylor, $41.
J.A.E. Gouin vs Chs Lenoir, $10.
E Bouchard vs Wid. Nap. Massé, $31.
M. Cohen vs A. Friedman, $70.
Blain & Simard vs Frank Giffin, $10.
H. Mercier vs Canadian Building Concrete Block Co., $60.
J.A. Chabot vs Henri Castonguay, $60.
M. Grenier vs Alderic Benoit, $26.
Mlle S. Renaud vs Ls Marcheterre, $34
Kastner & Kastner vs S.I. Kriegel, $27.
Mde J.B. Lamoureux vs E. R. Cross, $59.
J.D. Langelier vs René de Cotret, $21.
J.D. Langelier vs Geo Robitaille, $10.
Chs vs St-Viateur vs Théophile Auclair, $37.
J.W. Pilon vs Lucy Prance, $81.
J.G. Berti vs François Roy, $24.
J. Frechette vs Clodomir Léveillé, $57.
Wm. Currie Ltd vs J. Miller, $85.
M. Moody & Sons vs Albany Lepage, St. Vincent de Paul, $61.
Premier Pants Mfg., Co. vs J.C. Morency, St.Prime, $75.
J.B. Berard vs Chs Valois, Vaudreuil, $77.
Beatty Bros., Ltd vs Camille Duplam, St-Raymond, $50.
Hurtubise Ltée vs Moïse Paquette, St-Agathe, $29.
J. Watson et al vs W.J. Hughes, $18.
M.L.H. & P. Co., vs M.S. Simms, $79.
Z. Renaud vs Geo. Arconette, $10.
Succession Bourbonnais vs J.B. Brunet, $10.
Adolphe Trudeau vs Hector Grenier, $25.
J.B. Brunet vs E. Doré, $66.
L. Côté vs M. Collin dit Lavigne, $15.
J.D. Caron vs Jos Gosselin, $18.
American Druggists Syndicate Ltd. vs J.E. Chevalier, $76.
J. Elie vs Adélard Martel, $38.
A. Bernier vs Anthime Badeau, $80.
T. Barbeau *et al* vs E. Bessette, $97.
T. Barbeau *et al* vs R.H. Connor, 97.
T. Barbeau *et al* vs J. A. Robillard, $97.
T. Barbeau *et al* vs Paul Hébert, $97.
A. Beauchesne *et al* vs Jos. Desrochers, $66.
T. Toussant vs Edouard Lalonde, $88.
C. Lebrun vs W. Bithell, $21.
A. Hotte vs J.H. Dequoy, $28.
J.W. Pilon vs Wilfrid Cabana, $48.
A.M. Doré vs Rde Sturgeon, $20.
Bergeron, Whisset & Co., Ltd., vs Victor Jarry, $24.
A. Bertrand vs Chs Guérin, 12.
J. Florido vs Alex. MacKay, $39.
J. Vialande vs Alex. MacKay, $35.
Mde M. Therriault vs Olivier Lirette, $16.
H. Tucker vs John Garansky, $35.
R. Turcotte vs Henri Paquin, $24.
B. Brunet vs Adam Clark, Beaconsfield, $33.
S. Heller vs Mlle H. Gouin *alias* Helen Gauvin, Québec, $26.
C. Lussier vs Hermel Ouellet, Mont-Joli, $65.
C. Lussier vs Alphonse Guilbault, Sorel, $65.

JUGEMENTS
COUR SUPERIEURE

Joseph Carroll vs Stave Mfg., Co., Ltd, Montréal.
Louis Malboeuf vs B. Lefebvre, Montréal, $113.
Laura Giguère vs Hal. D. Brown, Jr., Montréal.
A. Schreiner vs D. Duncan, Montréal.
J. & W. Kearney vs Antoine Doutre, Beauharnois, $163.
F. B. Mathys vs Dame E. Henry dit Langlois, Montréal.
Frontenac Breweries, Ltd vs Arthur Angrignon, St-Benoit, $164.
J.E. Charbonneau vs J.R. Campbell, Ormstown, $513.
Adolphe Sauriol vs Fulford Mfg Co., Montréal, E. C. Joyce, Montréal, $292.
Omer Robitaille vs J. E. Grenier, absent, $135.
Harry R. Gerrie vs H. Burke, Montréal, $125.
Boulter Waugh Ltd vs H.T. Beck, Parent, $202.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

A. Beauregard vs Eug. Guenette, 2791 Drolet, 27 Sept. à 10 a.m. — J. X. Pauzé.
O. Paquette vs Théo. Stafford, 2646 Christophe-Colomb, 25 Septembre à 2.30 P.M.—H. Marson.
Catherine Moore vs Thos. J. Moore, 865 Drolet, 28 sept. à 10 a.m., A. Lalonde.
C.S. Allan *et al* vs Armand Carrier, 6463 Waverly, 27 septembre à 10 a.m.—Ant. Lapierre.
E.W. Barlow vs Mde S. Giroux *et vir*, 519 Ontario, Maisonneuve, 27 septembre, à 10 a.m.—S.C. Marsan.
C.W. Lindsay Ltd., vs H. McKay, 2190 Cartier, 28 septembre, à 10 a.m.—Ant. Lapierre.
Wid. E. Patterson vs Wid. W. E. Hashes, 160 Charlevoix, 30 septembre à 11 a.m.—J.-X. Pauzé.
Greenbergs Woolens Ltd., vs Rosaire Daoust, 2755 Ontario Est, 27 sept., à 11 a.m.—J.-X. Pauzé.
Beaudoin Ltée vs Ls Senez, 1635 de la Roche, 30 septembre à 12 a.m.—J.X. Pauzé.
Cohen Ltd., vs Wilf. Lauzon, 545a de Gaspé, 30 septembre à 1$ a.m.—J.-X. Pauzé.
Wid. Michel Perreault vs Benj. Leclerc, 1738 Cartier, 30 septembre à 10 a.m.—J.-X. Pauzé.
R. Cyr & Co. vs L.G. Remington & Jean Gadoury, Re-Rubbering Tire Co., 875 St-Denis, 27 septembre à 11 a.m.—J.E. Desmarais.
A. Wolgensinger vs D. *alias* G. McArthur, 151 Ryde, 27 septembre à 10 a.m.—L. E. Bachand.
P. Guilmette vs C.H. Charlebois, 84 arrière St-Hubert, 27 Sept., à 10 a.m.—J.H. Dockstader.
M. Rafolovitch & Co. vs W. Taylor, 140a Selby Westmount, 27 Sept., à 11 a.m.—F.N. Proulx.
Le Foyer Ltée vs L.H. Hétu, 895 Letourneau, 27 Sept., à 10 a.m.—J.E. Coutu.
The King vs David Dunkner, 6 Mont. St-Charles, 29 Sept., à 10 a.m. — J. E. Coutu.
The King vs Jos Coulombe, 78 Beaudoin, 30 Sept., à 11 a.m.—J.E. Coutu.
G. Dutand vs Mde C.W. Chappel, 2440 Esplanade, 29 Sept., à 11 a.m.—A. Laverdine.
De Laval Co., Ltd., vs Jas. M. Harrison, 31 Torrance, 28 Sept., à 11 a.m. —C.A. Giroux.
H. Harris vs J. Harris, 660 Notre-Dame Ouest, 29 Sept., à 11 a.m. — M.T. Robillard.
S. Crosdell vs H. Jaslow, 28 de St-Villiers, 27 sept., à 11 a.m.—Ed. Jodoin.
J.A. Paré vs A. Ouellette, 1008 Jeanne d'Arc, 28 sept., à 10 a.m.—J. A. Lauzon.
V. St-Germain vs A. Raymond, 1060 de Montigny Est, 28 Sept., à 10 a.m. —J.A. Lauzon.
Mde E. Harwood vs J.W. Fox, 391 Pointe St-Michel, 27 Sept. à 2 p.m. —J.A. Lauzon.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi 22 septembre 1920.

Le fait saillant du marché de l'alimentation cette semaine est l'augmentation importante du prix des oeufs. Les oeufs strictement frais pondus se vendent 75 cents. Il semble y avoir amélioration du nombre des bestiaux qui arrivent chez les packers. Les porcs de l'ouest sont plus chers. Il n'y a pas de changement dans le prix du beurre et du fromage. Le saindoux et le shortening restent fermes. Le doré et le poisson blanc sont rares, mais il y a un bon approvisionnement de brochet, et de truite et un meilleur arrivage de saumon Cohoe.

AMELIORATION DANS LA SITUATION DES VIANDES FRAICHES

Viandes fraîches — Il n'y a pas de changement dans la situation du marché des viandes fraîches cette semaine. Les arrivages de boeufs ont été plus importants ces derniers jours, mais on ne constate aucun changement de prix. Les porcs frais sont également rares et les prix des porcs de l'ouest ont augmenté d'une cent et d'une fraction par livre. On espère cependant que la situation du marché va bientôt changer et qu'un plus grand stock de bestiaux et de porcs sera offert sur le marché.

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.23	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.45
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.22	0.30

LES VIANDES EN BARILS SONT CALMES

Viandes en barils — Le marché des viandes en barils continue à être très calme avec peu ou pas de demande. Les prix sont sans changement.

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	52.00
Porc heavy mess (brl)	52.00
Boeuf plate	28.00
Boeuf mess	25.00
Porc engraissé aux pois	48.00
Lard gras, épaule	49.00

LES VIANDES CUITES EN DEMANDE

Viandes cuites — La demande pour les viandes cuites continue à être normale pour la saison. Les prix restent sans changement bien qu'il y ait une rareté notoire de bonne viandes.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.50
Jambons cuits	0.66
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure	0.26
Bologne, la lb.	0.18

LE BACON SANS CHANGEMENT

Bacon — Il n'y a pas de changement sur le marché du bacon cette semaine et les prix restent les mêmes. Le Gouvernement Britannique a supprimé le contrôle des prix du bacon en Angleterre et le marché est ouvert de nouveau au commerce libre. Cela aura un grand effet sur le marché canadien, attendu que le Canada est un gros exportateur de bacon en Angleterre et une fois de plus les prix vont être soumis à la concurrence. Cela peut affecter ou non les prix du Canada. Cela dépend largement des conditions du marché anglais.

Nous cotons:

Jambons—	
8-10 livres	0.48
Medium, fumé, la livre:	
12-15 livres	0.48
14-20 livres	0.48
20-25 livres	0.40
25-35 livres	0.38½
Plus de 35 livres	0.35½
Bacon—	
Déjeuner	0.49 0.60
Cottage roulé	0.40
Jambons Picnic	0.32

LE SHORTENING EST SOUTENU

Shortening — Il n'y a pas de changement sur le marché du shortening cette semaine. Le marché est soutenu et on ne s'attend à aucun changement dans un avenir rapproché.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.26

LE PRIX DU SAINDOUX RESTE FERME

Saindoux — Le marché du saindoux est resté soutenu depuis la dernière baisse des prix. Les ventes sont très bonnes et en raison de la situation chez les packers et de la rareté des porcs achetés, le marché restera ferme pendant quelque temps.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½	0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27¾	0.28¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28	0.29
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30	0.31

LA PRODUCTION DU FROMAGE S'AMELIORE

Fromage — Les chiffres de cette semaine indiquent une amélioration notable dans la production du fromage en ce qui concerne la province de Québec. Les arrivages à Montréal dépassent de plusieurs milliers de boîtes ceux de la semaine dernière. Malgré tout les arrivages du mois sont en diminution de plus de quatre vingt mille boîtes sur ceux du mois correspondant de l'année dernière. L'exportation est peu importante en raison de la faiblesse du change étranger actuellement. Les prix locaux restent sans changement.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LES VENTES DE MARGARINE SONT PEU ACTIVES

Margarine — Il n'y a pas de changement dans le prix de la margarine cette semaine. Le marché est calme et les ventes sont limitées.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE BEURRE DE CREMERIE EST RARE

Beurre — Les offres de beurre de crémerie ont légèrement diminué cette semaine. Il est probable que la saison de la grosse récolte a, jusqu'à un certain point, réduit la quantité de crème apportée aux crêmeries. Les offres sont de beaucoup inférieures à celles de l'an dernier. Le prix continue à être ferme au dernier cours élevé. L'approvisionnement du beurre de laiterie sur le marché s'est amélioré sur place, mais la demande en est limitée. Les prix restent sans changement.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS SONT A 75 CENTS

Oeufs — Les oeufs frais pondus sont cotés plus chers cette semaine. Il y a toujours une certaine rareté, mais elle n'est pas aussi marquée qu'elle l'était. On rapporte que l'approvisionnement d'oeufs qui arrive au marché est suffisant pour répondre aux besoins immédiats, mais les approvisionnements des entrepôts frigorifiques ne sont pas complets. Les selects se vendent 68 cents, le No 1, 60 cents et les strictement frais pondus 75 cents. La liste de prix montre une large marge dans les cours. Il n'y a que peu ou pas d'exportation d'oeufs pour le moment.

Nous cotons:

Frais pondus	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.54	0.58
Poulet (gelé)	0.42	0.45
Dindes	....	0.53
Dindons	....	0.55
Oies	0.36	0.38
Canards domestiques	0.42	0.43
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE POISSON FRAIS EST ABONDANT

Poisson frais — Il n'y a pas de changement cette semaine sur le marché du poisson frais. Le poisson frais des lacs est plus abondant ainsi que le flétan du Pacifique. Le haddock et la morue sont en assez grande quantité.

Nous cotons:

Poisson frais

Haddock	0.09	0.10
Morue, pour le marché	0.08	0.09
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.50
Saumon de Gaspé	....	0.45
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	0.20	0.22
Truite	0.23	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	....	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

EPICERIE

Montréal, 22 septembre 1920.

Les prix dans quelques cas sont plus bas cette semaine. Les cours des noix ont subi une diminution marquée et les commerçants prévoient une baisse du café. Le marché du thé noir est plus faible et les prix tendent à faiblir. De plus haut prix ont été cotés pour le saumon en boîtes et les fruits secs, particulièrement les raisins et les corinthes sont plus fermes. A Montréal les nouveaux tarifs du transport ont affecté quelque peu le prix du sucre et les marchands calculent les nouvelles charges da s les cotations. Les pommes de terre et les légumes en général ont tendance à la baisse.

Plusieurs lignes d'alimentation montrent des changements de prix cette semaine. Les noix sont meilleur marché et le café va probablement baisser sous peu. Le saumon en boîtes a été augmenté. Il n'y a que peu de changement à noter dans la situation du sucre.

Les allumettes qui étaient déjà si chères ont encore augmenté de vingt cents par caisse par suite de l'augmentation du tarif des transport. Le nouveau prix est maintenant de $11.45 la caisse.

PRIX PLUS BAS POUR LA FARINE

Farine—Des prix plus bas sont annoncés pour la farine nouvelle qui sera probablement sur le marché vers la fin du mois. La réduction qui est la conséquence de la splendide récolte de blé cette année sera de $1.60 par baril. En ecrtains cas la vieille farine se vend avec une réduction de 60 cents par baril.

Nous cotons:

Farines de blé—

Ohars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	14.45
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	14.95
Farine de blé d'hiver (baril).	13.20 13.25

TON MOINS SOUTENU DU MARCHE DES GRAINS

Foin et Grains — Par suite de la faiblesse du change étranger le ton s'est relâché quelque peu sur le marché des grains. Un autre facteur qui contribue également à faire baisser les cours, c'est l'absence des demandes de blé venant d'Angleterre et du continent.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....
Bon, No 2	32.00
Bon, No 3	30.00
Paille	15.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02
No 3 C.W.	1.00
Extra Feed	1.00
No 1 Feed	0.99
No 2 Feed	0.98
Orge:	
No 3 C.W.	1.80
No 3	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.40

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE MARCHE DU SUCRE EST PLUS FERME

Sucre — Il n'y a pas de changement dans la situation du sucre cette semaine. Le prix reste le même et les raffineurs prétendent qu'une nouvelle baisse ne semble pas à prévoir dans un avenir rapproché. Dans quelques cercles, cependant il y a une tendance à se débarrasser de tout le stock de sucre aussi rapidement que possible ce qui semblerait faire prévoir une panique. Bien que le marché du sucre brut ait plutôt subi un effrondement la semaine dernière il s'est affermi de nouveau et le marché de New York est bien ferme.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Le meilleur Sel

Depuis des années les produits de la Compagnie "Canadian Salt" tiennent le premier rang.

La qualité et la pureté les caractérisent:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR

SEL A FROMAGE WINDSOR

L'usine la mieux aménagée du Dominion jointe à l'habilité scientifique du personnel, sont parvenues à rendre nos Sels fameux dans tout le Canada, pour l'usage domestique, sur la ferme ou à la laiterie.

FAITS EN CANADA

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

(4)

Les raffineurs déclarent que même si le sucre brut baisse encore, il faudra au moins attendre deux mois avant que le marché canadien en soit directement affecté. Les rapports d'Allemagne au sujet des betteraves à sucre sont plus favorables et ceci pourrait aider à réduire le prix du sucre brut ici plus tard dans la saison. On ne s'attend ici à aucun changement notable sur le marché du sucre dans un avenir rapproché.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé. . . .	21.00
Acadia, extra granulé	21.00
St. Lawrence, extra granulé .	21.00
Canada, extra granulé . . .	21.00
Dominion Cristal, granulé. .	21.00
Glacé, barils	21.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.) . .	21.50
Glacé, (boîtes de 50 lb.). . .	21.40
Glacé, I livre	
Jaune, No 1	20.60
Jaune No 2 or.	20.50
Jaune No 3	20.40
Jaune No 4	20.20
En poudre, barils	21.00
En poudre, 50s	21.30
En poudre, 25s	21.50
Cubes et dés, 100 lbs	21.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	20.80
Cubes, boîtes de 25 lbs . . .	22.00
Cubes, paq. de 2 lbs	23.50
En morceau Paris, barils. .	21.60
En morceaux 100 lbs	21.60
En morc. boîtes de 50 lbs . .	21.80
En morc. boîtes de 25 lbs . .	22.00
En morc. cartons 5 lbs . . .	22.75
En morc. cartons 2 lbs . . .	23.50
Crystal Diamond, barils . . .	21.60
Crystal Dia. boîtes 100 lbs .	21.70
" " boîtes 50 lbs . .	21.80
" " boîtes 25 lbs . .	22.00
" " caisses de 20 cartons	22.75

LE MARCHE DE LA MELASSE EST PLUS FERME

Mélasse — Le marché de la mélasse est affecté de la même façon que le marché du sucre, mais la pression est moins forte, attendu que la demande n'est pas aussi grande. Il y a eu sur le prix de la mélasse une baisse plus forte que sur le prix du sucre mais depuis que le marché du sucre brut est un peu plus ferme cette semaine, le prix de la mélasse reste au cours de la semaine précédente. On ne s'attend à aucun changement sur ce marché d'ici quelque temps.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres. . .	0.10
½ barils.	0.10½
Kegs.	0.11½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue. .	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	7.75
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres. . . .	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

L'AVOINE ROULEE EST MOINS CHERE

Céréales — Il y a beaucoup plus d'aisance sur le marché des céréales, spécialement sur l'avoine roulée et la farine d'avoine. Il y a eu une splendide récolte cette année et les prix seront probablement encore plus faciles. Les cours actuels de l'avoine roulée varient de $5.50 à $5.90 le sac. Cette baisse de prix affectera le prix de l'avoine en paquets à peu près vers la fin de ce mois.

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . .	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). .	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy grueau, (98 lbs). . . .	6.50

Hominy perlé, (98 lbs)		6.50
Graham, farine		6.35
Graham, baril		13.75
Oatmeal (standard granulé)		6.10
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.50	5.90

LES PRODUITS EN PAQUETS SONT FERMES

Il n'y a pas de changement dans le prix des produits en paquets cette semaine. Les cours pour les flocons de mais sont revenus une fois de plus à la normale. Le marché plus facile du mais a contrebalancé l'augmentation des cartons. On semble enclin à prévoir une diminution de l'avoine en paquets pour la fin de septembre.

LES TOMATES SONT ABONDANTES

Légumes — Il y a très peu de changements sur le marché des légumes cette semaine L'approvisionnement de légumes sur le marché continue à être très bon particulièrement pour les tomates. Les prix demandés varient considérablement avec la qualité, mais ces prix sont très bas. Il y a très peu d'autres changements car les prix sont déjà si bas que les fermiers sont désappointés du résultat financier de leur culture maraîchère cette année.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		**7.00**
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		**0.50**
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		**0.56**
Raifort, lb.		**0.60**
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.	1.60	1.75
Pommes de terre sucrées, manne	**3.50**	**3.75**
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne)		**9.00**
Persil américain, douz.		**1.50**
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES POMMES SONT MOINS CHERES

Fruits — Le fait saillant du marché des fruits cette semaine est l'augmentation des oranges. Les prix avaient déjà monté la semaine dernière, mais les cours sont encore plus haut cette semaine. Les meilleures oranges se vendent $10.50 la caisse, ce qui est une augmentation de $1.25 sur le cours de la semaine dernière. Les pamplemousses sont un peu meilleur marché. Les bananes sont un peu plus chères. Les prunes canadiennes sont bien meilleur marché et sont offertes à 90 cents le panier. Les poires et les pêches ont également diminué. Les pommes duchesse sont bien meilleur marché et sont en abondance. Elles se vendent maintenant $5.00 et $6.00 le baril.

Pommes—		
Baldwins	**7.50**	**8.00**
Ben Davis No 1	**6.00**	**7.00**
Greenings	**7.50**	**8.00**
Gravensteins	....	....
Spies	....	**10.00**
Rouges d'hiver	**6.50**	**7.00**
Pommes en caisses	**5.00**	**5.50**
Bananes (suivant qualité) le régime	**6.00**	**7.00**
Airelles, baril	....	**11.00**
Airelles, gallon	....	**0.60**
Raisin, Emperor, keg	....	**13.00**
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	**5.00**
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	**6.00**
Citrons, Messine	....	**8.00**
Poires, Calif.	....	**5.00**
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	**9.50**
Oranges, Cal., Navels	.....	**8.00**
Oranges, Floride, caisse	....	**6.00**
Ananas, caisse	....	**8.50**

LES SARDINES FRANCAISES SONT PLUS CHERES

Conserves — Il n'y a pas de nouveaux cours cette semaine pour les fruits et légumes en boîtes. Les dernières cotations ont trait aux nouveaux ananas en tranches. Les nouveaux arrivages de sardines françaises vont coûter beaucoup plus cher. L'augmentation atteint 2 cents par boîte. Le nouveau prix sera de 34 cents pour les sardines avec arêtes et de 36 cents pour les sardines sans arêtes.

LE PRIX DU RIZ EST SANS CHANGEMENT

Riz — Le marché du riz continue à être très calme sans changement de prix.

Nous cotons:

Caroline	**18.00**	**21.00**
Rangoon "B"	....	**12.50**
Rangoon "CC"	....	**12.25**
Riz brisé, fin	....	**10.00**
Tapioca, la lb. (seed)	0.10	0.11
Tapioca, (pearl)	0.10	0.11

LE THE NOUVEAU DU JAPON ARRIVE

Thé — Il y a sans contredit une tendance d'amélioration sur les meilleures lignes de thés de Ceylan et des Indes, mais on n'annonce aucun changement dans les prix. Les premiers envois de thé du Japon de qualité moyenne de la nouvelle récolte sont arrivés et les cours sont plutôt élevés ,mais semblent être fermes aux chiffres indiqués ci-dessous.

Nous cotons:

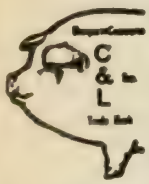
Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	**0.44**	**0.45**
Orange Pekeos brisé	**0.45**	**0.48**
Orange Pekeos	**0.45**	**0.48**

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:
Iron Brew — Champagne Kola
Ginger Ale — Cidre de Pomme
Lemon Sour — Eau Minérale
Cream Soda — Fraise
Cherry Cream — Orange
Cidre Champagne — Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 186

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.


Exigez cette Marque
Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

ATTENTION

La mélasse mélangée est composée principalement de GLUCOSE avec un peu de MELASSE et de l' EAU Blanchie avec des produits chimiques.

Sa vente, nous le craignons, va tuer le commerce de la mélasse.

PLANTATIONS LTD, de la BARBADE, I. O. A. conseille aux Epiciers de protéger leurs clients en ne tenant que la VERITABLE BARBADE.

Dans le but de mettre la Barbade véritable à la portée de tous, Plantations Ltd, a décidé de réduire le prix de sa Superfancy la qualité au-dessus de

L'Extrafancy, de $1.80 à

$1.33

Le gallon impérial
F. O. B. St. John.
F. O. B. Québec.
F. O. B. Montréal.

Ce qui fait environ 9½ cents par livre. La Barbade est tout sucre, mais meilleur marché que le sucre. Ceci pour Plantations Ltd. La première qualité seule est vendue sous la marque

WINDMILL BRAND

Le genre vieux d'un siècle fait à l'ancienne mode.

PLANTATIONS LTD, DE BARBADE, a en magasin à St. John, Québec et Montréal, une quantité limitée de sa marque "WINDMILL BRAND" et accepte des ordres depuis un tonneau (puncheon) de tous les détaillants responsables pour livraison immédiate ou à venir. Pour vous assurer votre approvisionnement, veuillez télégraphier à nos frais.

Pure Cane Molasses Co. of Canada

LIMITED

MONTREAL - ST. JOHN

Seuls agents pour
PLANTATIONS LTD., BARBADE, INDES OCCIDENTALES.

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

...t Le Crédit Foncier Canadien à Joseph Vermette, 228 St-Sauveur.
...te Jean Drolet & al à Edouard Lavoie, p.. 244 St-Roch Nord.
...claration Dlle Cécile Richard ½ ind. C. E. 220 St-Roch Nord.
...ligation Louis Maheux à Jean-Baptiste Verret, C.S. 508-241 St-Roch Nord.
...ittance Dme Albert Nadeau à Louis Deschênes.
...ittance Dme S. Dufresne à Dme Albert Nadeau.
...riage Roméo Jobin à Jeanne Thibaudeau.
...nte Arthur Cinq-Mars à Dme M. Morency - Poiré, bloc A 2-13-14 Amos.
...bligation—Dme Marthe Paré à David Gourd, bloc A 2-13-14 Amos.
...nte—Eugesippe Bacon à François Tremblay, bloc 64-15 Amos.
...ittance George Neveu à Marthe M. Paré.
...ittance—David Gourd à Marthe M. Paré.
...ligation—Théophile Giroux à J.-E. Bédard, 434-26 St-Roch Nord.
...ittance Arthur Larose à Théophile Giroux.
...ittance droits—P. Rev. à succ. Anaclet Bélanger, 4060-4109-4081a Montcalm.
...igation—J.-U. Massicotte à Joe Picard C. S. 1509 Jacques-Cartier.
...ittance Dme C.-F. Delage à A. Villeneuve.
...igation F.-X. Lepage et al à Dme Vve Antonio Bolduc et al 4368-92 Montcalm.
...stament Dme Jos Oct. Latulippe.
...claration—F.-X. Latulippe 313 p. 312 p. 312-1-563 Charlesbourg.
...stament—Dme Elzéar Montigny.
...claration Dme Alf. Lépine, ½ ind. 687 St-Roch.
...riage Henri St-Michel à Dlle M. Jeanne Moreau.
...ittance droits—P. Rev. à Succ. Achille Perron, p. N.E. 1103 Jacques-Cartier.
...te Henry B. Parkhurst à Xavier Aubé 511-164 St-Roch Nord.
...claration et Quittance P. Rev. à Succ. J. Bélanger, 578, p. 534-577-574-515-774-775 766 877 937-1079-1080 Beauport 1073-1074-1228 p. 1229-1230-1231 p. 1232-1232a 1233-1234-1235-11236-1237-1238 Beauport.
...ccession Alphonse Leclerc à Donat Barbeau 473-9 Beauport.
...te Donat Barbeau à Dme Léa Gosselin—Ferland 473-9 Beauport.
...igation—Dme Joseph Ferland Gosselin à Emond Giroux 473-9 Beauport.
...stament—Vve Ls Tessier dit Laplante Shtainks.
...laration Dme Xavier Giroux et vir 133 Beauport.
...ittance—Arthur Jobin à P.-A. Plamondon.
...ittance Louis Chalifour à Joseph Ferland.
...age J.-L. Henri Thivierge à Dlle M.-E. Lachance.
...tance Brasserie Champlain à Héritiers Wheatly.
...te Reginald M. Bickett esqté à Victor Letarte 183 St-Colomban.
...l et p. de v.—Louis Jos Mathieu à Victor Letarte, 951 St-Roch.
...ittance droits Perc. du Revenu à Adjutor Lachance, 508-65-433 St-Roch Nord.
...age J.F.X.A. Malouin à Dlle M.L.A. Trépanier.
...igation Dme Auguste Sirois à Auguste Sirois ½ C. 1110 St-Sauveur.
...igation William Lapointe à François Gagnon, 127-2301 St-Sauveur.
...te—Albert Maheu à A. W. Dion ½ 553-554 St-Sauveur.
...te — Siméon Larochelle et al à Gaudiose Ruel, 823 St-Sauveur.
...ation—Dme Vve Etienne Morissette à Oct. Morissette, 1742 St-Sauveur.
...nonciation—Dlle Caroline Moffett Re Succ. Félix Moffett, 1043 St-Sauveur.
...nte—Dme Vve Adj. Lachance à Joseph Côté 433-65 St-Roch Nord.
...nte Médéric Monast à Dme Delivas Paré, 4201 Montcalm.
...bligation Delivas Paré à Médéric Monast C. E. 4108-4109 Montcalm.
Mariage F.-X. Robitaille à F. Laperrière ½ S. O. 2011 Montcalm.
Subrogation Adj. Baillargeon à J.-Ed. Baillargeo, p. O., 695 Charlesbourg.
Quittance droits Perc. du Revenu à F.-X. Bernier, 508-394 St-Roch.
Avis— Registrateur à Rose-Anna Morel—Simard, 50-28 St-Roch Nord.
Vente Thomas Vien à Léon Vien, prêtre, 435-38-39-40-41 St-Roch Nord.
Avis Joseph Alf. Genest à Régistrateur vs J.-B. Laliberté, 1794-2 Jacques-Cartier.
Avis Dme Vve Randolph Daly Carrier à Registrateur de Québec vs McDermott 1125 Jacques-Cartier.
Avis Municipalité de Senneterre.
Obligation John M. Mackay à Gustave Proteau, p. ind. 2884 Palais.
Obligation Arthur Drouin à Dme Alphonse Breton 508-1062 St-Roch Nord.
Vente Robert McKay esqté à Dlle Berthe Martin 1965 St-Pierre.
Vente Berthe Martin à Eudore Caron, 1956 St-Pierre.
Vente Georges Martin à Eudore Caron, 1954 St-Pierre.
Quittance L'Union St-Joseph de Beauport à Alphonse Vachon.
Vente Dme Elmire Bolduc Lortie à Albert Lambert 349-350 St-Roch Nord.
Vente H. Childs à Pierre Poirier et al 200 Ste-Foy.
Vente Philippe Massicotte à Moïse Lapointe rang 8-51 Figuery.
Vente Hilaire Boutin à Emery Sicard bloc 4-x-10 Amos.
Vente Oscar Lavigne à Narcisse Beaudreau, bloc 2 ½ O. 16 Amos.
Transport Narcisse Beaudreau à Dme Vve Raoul Gagnon, bloc 2-15 Amos.
Vente J.-E. Bédard à Corp. Munic. de l'Anc.-Lorette. 774 Ancienne-Lorette.
Vente Dme Vve J.-B. Drolet et al à F.-X. Lacroix, ½ O., 774 Ancienne-Lorette.
Mariage Dme Marie Drolet Marois à Charles Bouchard.
Mariage Siméon Drolet sr à Azelte Martel, 787-788 p. 790 Ancienne-Lorette.
Obligation—Georges Richard à L. Beaumont, 48-3757 St-Jean.
Obligation—Dme J.-B. Drolet et al à La Caisse Populaire de l'Ancienne Lorette, ½ E. de ½ O. 112 ½ O. 113-114 Ancienne-Lorette.
Quittance F.-X. Lacroix à Dme Vve J.-B. Drolet et al.
Vente Elzéar Parent à Pierre Parent, 1368 Beauport.
Vente Vve Charles Giroux à Léonidas Godbout, 448 Beauport.
Vente Joseph Honoré Binet à Jules Lévesque, 1499 Beauport.
Quittance—Dme Ferd. Parent à J.-Bte Verret.
Quittance William Venner à Tancrède Bédard.
Quittance Arthur John à Emile Sanfaçon.
Quittance Albert Lagacé à Pierre Chatigny.
Vente à réméré—Pierre Chatigny à Jacques Jobin, 593 St-Sauveur.
Mariage Théophile J. Robitaille à Dlle M.-E. Eva Laurin.
Quittance Dme Etienne Taché Fraser à F. Delivas Paré.
Mariage Joachim Bellisle à Dlle Marie-Blanche Poitras.
Quittance Wilfrid Vadeboncoeur à Léon Parent (père).
Obligation Dme Florida H. Marceau à Jean Petoine 32-34-34½ (508-213 Jacques-Cartier.
Mariage Delphis Darveau à Marie-Jeanne-Lucie Huard.
Tutelle—Désiré Plante aux mineurs.
Acte de Société—Jimmy et Alfred Gauihier.
Vente Etienne Lavertu à Wilfrid Fortin bloc 6-7-8 Privat.
Vente Napoléon Bruneau à Oscar Girouard et al p. N. rg 3-18 Royal-Roussillon.
Obligation Sévérin Beaudoin à Louis Nap. Boiselair, rg 19-21 Poulariès.
Inventaire Succession de Joseph Plante.
Concession L'Hôtel-Dieu, de Québec, à Philéas Côté, 1681 St-Sauveur.
Mariage Jules Demers à Dlle Jeanne Laflamme.
Vente—Montcalm Land Co à Julius K. Fabry 48-27-28 N.-D. de Québec.
Vente Montcalm Land Co à Wilf. Adj. Brunet 41-A-18, 19 N.-D. de Québec.
Vente—Gustave Proteau à Jos Lefrançois Ltée, 511-244-245-246 St-Roch Nord.
Titre nouvel Jos L. Langlois à Dmes Ursulines de Québec, 135-2301 de St-Sauveur.
Quittance—J.-E. Bédard à Alfred Prévost.
Quittance Ls Jos Mathieu à Antonio Paradis.

Quittance—Dme Vve W.-A. Verge à Succ. W.-A. Verge.
Quittance—Frs Boutet à Succ. W.-A. Verge.
Quittance—M. Thérèse Laure Beaudet à Pierre Plante.
Déclaration—Dme Philomène Aubin-Roussel 104 Cape-Rouge.
Quittance droits—P. du Revenu à Succ. Frédéric Roussel 104 Cap-Rouge.
Obligation—Jos Beauté à Francis Bouchard, C.S. 1886-1887A St-Sauveur.
Titre nouvel—Ludger Marcotte à The Quebec Land Co. 457 Limoilou.
Titre nouvel—Réal Proteau à The Quebec Land Co. 475 Limoilou.
Titre nouvel—Arthur Bouchard à The Quebec Land Co. 505-505B, 455 Limoilou.
Mariage—Henri Sylvestre Dion à Delle Anne-Marie Fortier.
Bail—Delle Maud Ross à James Coughlin, 2551 St-Louis.
Bail—J.-A. Lesage à Ernest Myrand 1463B 2B N.-D. de Québec.

o

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 18 *septembre* 1920.

ACTES DE VENTE

Cité de Sherbrooke à Adolphe Delorme, partie E. lot 523 Orford Prix $350 payés.
The Grasselli Chemical Co. Ltd. à Edouard Boudreau, moitié O. lot 23c et 1-2 E. lot 23e rang 3 Ascot.
W. H. Campbell à The Canadian Connecticut Cotton Mills Ltd, lots 1536-8 et 9 quartier Sud. Prix $6,000 payés.
E. T. Vaughan à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
W. R. Webster à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
W. B. Murray à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
Madame Alexander Ames à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
L. A. Bayley à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
E. W. Farwell à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé
H D. Smith à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
Madame Georges McKee à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
J. A. McKechnie à Riverside Realty Co Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
Succession William Farwell à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
Madame C. E. Hutchins à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
S. W. Jenckes à Riverside Realty Co. Ltd, un dixième indivis dans partie des lots 899-145a, 146, 147, 147a, 148 et 160 quartier Est. Prix $1.00 payé.
Mgr E C. Tanguay à La Municipalité d'Ascot Corner, gravier sur partie du lot 24d rang 2 Ascot. Prix $200 payés.
Andrew Sangster à Pierre Gervais, lots 1536-15 et 16 quartier Sud. Prix $1,440 payés.
Pierre Gervais à E. P. Boucher, syndic, les lots 370 et 371 et partie des lots 368 et 369 Lennoxville. Prix $15,000 payés.
C. O. Biron à J. H. Jalbert, partie du lot 427 quartier Est. Prix $6,000—$2,950 payés.
Madame L. N. Benoit à Albert et Raoul Lespérance, lot 26c du rang 3 Ascot. Prix $100 payés.
Edouard Pinette à Alexandre Beaudette, 1-2 E. du lot 445a et 1-2 E. de 50 acres O. du lot 444 Orford. Prix $100 payés.
Mlle J. A. L. Sarrasin à Mme Pierre Sarrasin ses droits dans les lots 6i et 7u rang 5 Ascot. Prix $400.
Eugène Gauthier à J. M. Nault, lot 633 Orford. Prix $5,060; $500 payes.
Madame Georges Légaré et al. à Napoléon Légaré et N. E. Guay, partie du lot 376 Lennoxville. Prix $1,000 payés.
N. E. Guay à Arthur Trudeau, 1-2 indivis du lot 6d rang 2 Ascot. Prix $1.00 payé.
Les Soeurs de la Charité de l'Hôtel Dieu de St-Hyacinthe à Mme François Therrien, lot 1452-4 quartier Sud. Prix $150 payés.
W. E. Loomis à Ludger Forest, les lots 1444-273, 274, 275, 276, 281, 282, 283, 284, 285, et partie sud de 279 et 280 quartier sud. Prix $20,000 payés.
Succession Levi Couture et al. à Paul Couture, lot 25c, partie 25b et 26a rang 3 Ascot. Prix $3,025; $246.42 payés.
Succession Levi Couture et al. à Paul Couture, 1-2 O. du lot 27a rang 2 Ascot. Prix $435; $217.50 payés.

o

Renseignements d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 13 *au* 18 *septembre* 1920.

Vente—Alexandre Martel à Joseph Leblond, 86, 87, 88, 89 et p. 85, Horton, $10,000.;$2,000. a/c.
Vente—Oscar Girouard à Victor Roux, p. 31, Princeville et 10-22, 9e rg, et autres, Stanfold, $5,400. dues.
Vente—Dolphis Labbé à Ferdinand, Duford, p.m. 16d et 17a, 8e rg, Stanfold, $1800.; $1000. a/c.
Obligation—Ferdinand Duford à Alfred Fréchette, p.e. 25a et p.o. 24b, 7e rg et autrees, Stanfold, $1000.
Vente—Alfred Fréchette à Alfred Demers, p. 1, Princeville. $775.; $475. a/c.
Vente—Alfred Fréchette à Dolphis Labbé, 17, 5e rg, Stanfold, $3000.; $1500. a/c.
Vente—Dolphis Labbé à Ferdinand Duford, 17a, 7e rg, Stanfold, $3000.; $200. a/c.
Bail à rente—Mme Philomène Laroche à Félix Tellier, p. 248, Princeville, rente ann. $6.
Vente—Wilfrid Roux à Wilfrid Roux, fils, 6c et 7a, 12e rg, Stanfold et 105, St-Norbert, $15,000.; $3700. a/c.
Vente—Félix Tellier à Hector Côté, p. 248, Princeville, $150. —payées.
Rétrocession—Joseph Dupont à Wilfrid Pellerin, p. 341, St-Paul.
Transport—J.N. Poirier à Mme Virginie Tourigny, sur Geo. H. Ling, $1450.
Résiliation—John H. Frawley à Patrick Frawley, 255-257, Tingwick.

o

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 14 *au* 21 *Septembre.*

Vente—William Gélinas à Honora Gélinas.
Vente—Jos. Savard à Arthur Lajoie.
Obligation—Narcisse Plamondon à La Caisse Populaire Pointe du Lac.
Obligation—William Gélinas à Alexis St-Onge.
Obligation—Alex. Neauld & al., à M. T. Tétreault.
Quittance—Delle Flavie Labarre à Ernest Bornais.
Cession de droits successifs:—Victoria Zelka Alarie à Désiré Alarie.
Dissolution de société: Bondy & Beaulac.
Déclaration sociale:—Bondy & Beaulac Enrg.
Jugement—La Banque d'Hochelaga vs John B. Richer.
Vente—Dosithé Lord (ès-qualité) à J.-E. Tousignant.
Vente—Edouard Lacroix à Philias Lamothe.
Vente—Donat Marineau à Arsène Parenteau.
Vente—Ad. Provencher à Vve Geo. Kemk.
Vente—Donat Garceau à Nazarie Garceau.
Vente—Joseph Bourque à Adélard Calille (Aboud).
Vente—Willie Ricard à Henri Foster.
Vente—Joseph Larouche à Adjutor Lemay.

Vente—Léon Ouellette à J. Ovila Beaulac, fils.
Vente—Alfred Trudel à Omer Carle.
Vente—Joseph Bellemare à Hercule Bourassa.
Vente—Mathias Bastarache à Donat Chrétien.
Obligation—Joseph Chevalier à Majorique Bordeleau.
Obligation—J. Ernest Vandal à Gédéon Levasseur.
Obligation—Pierre Provencher à David Doucet.
Obligation—Ernest Massicotte à Eug. alias Eucher Masse.
Obligation—Georges Boisvert à Nazarie Ricard.
Obligation—Omer Carle à Alphonse Carle.
Obligation—Willie Paquin à Hon. R. S. Cooke.
Quittance—Vve Narcisse Blais à Dame J.-E. Thibaudeau.
Quittance—Chs. Béland à Georges Vézina.
Quittance—Pierre Hébert à Amédée Levasseur.
Quittance—Wincas Krusinski à Amédée Levasseur.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Joséphine Meunier
Quittance—Jos. Blanchette à Pierre Provencher.
Quittance—Hector Racine à Jos. Blanchette.
Quittance—Eug. alias Eucher Masse à Ernest Massicotte.
Quittance—Nazarie Garceau à Donat Garceau.
Quittance—Ephrem Gélinas à Samuel Mailhot.
Quittance—Alfred Giguère à Joseph Larouche.
Quittance—Emile Hamel à Alfred Trudel.
Quittance—P. Rhéault à Georges Larose.
Quittance—G.-E. Guilmette à Octave Thibault.
Déclaration sociale:—Canadian Weather Strip Co.
Déclaration sociale:—Restaurant des Immeubles.
Déclaration sociale:—A. Marineau & Cie.
Dissolution de société: Eugène Prince & Borromée Bernaquez.
Transport—Joseph Veilleux à Vve Joseph Naud.
Vente—La Provinciale à J. B. Parthenais.
Vente—Dame A.-S. Gravel à F.-X. Faucher.
Vente—Jos Dubois à P. Ouellette.
Vente—A. Gagnon & al., à Laurentide Co. Ltd.
Vente—Victor Rivard à Joseph Carbonneau.
Vente—Philippe Dechaine à Josephat Gamelin.
Vente—Can. Steamship Lines Ltd., à Dme Laura Jolin.
Vente—Dame Laura Jolin à Ovila Gauthier.
Obligation—Athanase Boisvert à Alfred Giguère.
Obligation—Pierre Ouellette à Louis Gignac.
Obligation—Théophile Huot à Louis Gignac.
Obligation W. Boucher à Ls St-Pierre.
Obligation Ad. Grenier à Jos Collet.
Obligation J.-H. Choquette à Noé Lefrançois & Nap. St-Louis.
Obligation Médoric & Donat Boisvert à Alphonse Ferron.
Obligation Frs. Der Kinderen à André Boucher.
Quittance—Joséphine Nobert à Xavier Nobert.
Quittance E. Grenier à W. Boucher.
Quittance Olivier Lafond à Cyrille Audry.
Quittance Denis Lafrenière à Geo. Vézina & Aug. Papillon.
Quittance Lucien Thellend à Armand Tremblay.
Quittance Dolphis Grenier à Adélard Milette.
Quittance—Nap. St-Louis à Alfred Blais.
Quittance Henri Brouillette à J. Telfer Bald.
Quittance Louis Amyot à Alfred Blais.
Quittance Jos Miller à Frank Besasperus.
Dissolution de société: Vallière & Frère.
Transport: J.-H. Champagne à J.-Bte Léger, sr.
Trust-Deed: P.-T. Légaré Ltd à The Royal Trust Co.
Vente Can. Steamship Lines à Joseph Lessard.
Vente—Joseph Lessard à Antonio Jolin.
Promesse de vente:—Antonio Jolin à Joseph Lessard.

JUGEMENTS — COUR SUPERIEURE

Montreal Abattoirs Limited vs Hector Pelletier, Shawinigan-Falls, $103.35.
L.-J. Arthur Beauchemin vs Anna Béland, Shawinigan-Falls, $214.00.
G. Earle Baptist vs Lucien Garand, Pointe du Lac, $131.20.

COUR DE CIRCUIT

H. A. Godcher vs Médor Marchand, St-Prosper, $36.95.
Jules Dugal vs David Dureau, Almaville, $40.00.
R. Leprohon vs La Cie Publication du St-Maurice Ltée, Shawinigan-Falls, $75.00.
Med. Carignan vs J. C. Thibeault, Trois-Rivières, $7.47.
Narcisse Massicotte vs Evariste Trudel, Ste-Geneviève de Batiscan, $12.50.
Narcisse Massicotte vs Alonzo Veillette, Ste-Geneviève de Batiscan, $12.50.
Onésime Généreux vs Thomas Burham, Trois-Rivières, $41.

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

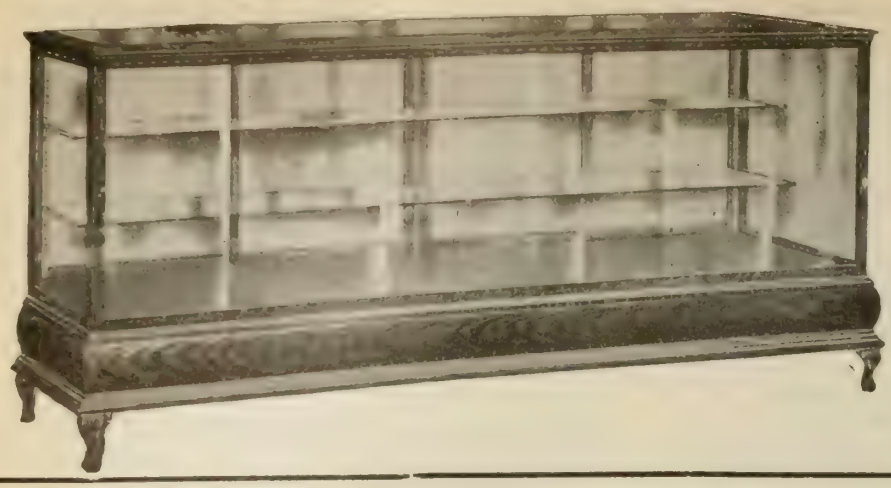
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

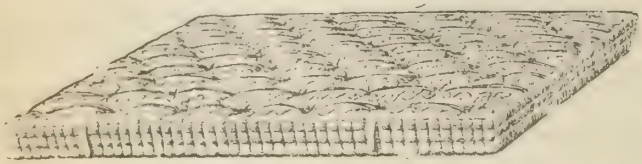


Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés. Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,
Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.



La première chose à considérer lorsque vous achetez des matelas, c'est la question de la qualité. Vous pouvez être assuré de l'obtenir en choisissant les articles de notre fabrication.

Tous nos matelas sont absolument garantis pour donner pleine et entière satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

ROBERT & FRERES
ST-HYACINTHE, P. Q.

GRILLAGE EN FIL DE FER GALVANISE MARQUE "ORB"

Fortement galvanisé et parfaitement durable. Sans égal pour les terrains de tennis, les clôtures de poulaillers, etc.

Stock et Importation

John Lysaght, Ltd
Manufacturiers
BRISTOL, Angleterre.

A. C. Leslie & Co., Ltd
Agents pour le Canada
MONTREAL.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works
G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure.. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent—c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné?

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

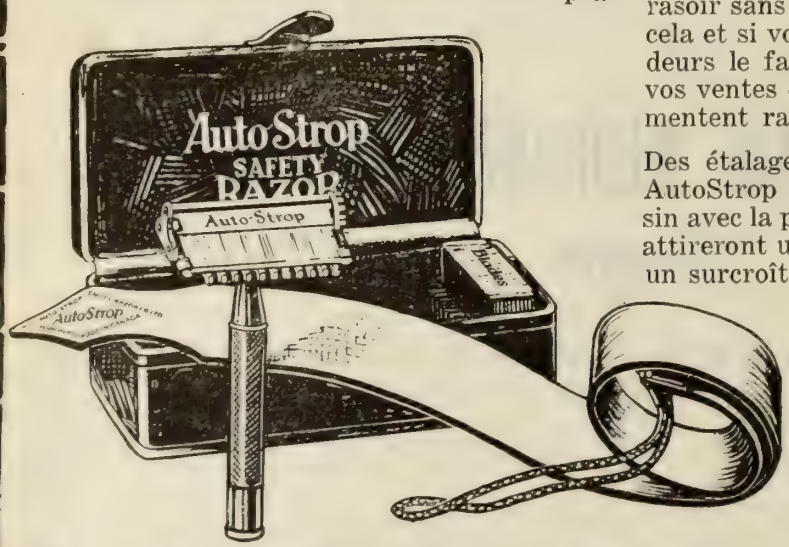
REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Contentez-vous de faire la démonstration Le Rasoir AutoStrop se vendra par lui-même

Rien qu'en observant la perfection mécanique du repassage — qui ne peut être mal fait — le client éventuel peut se rendre compte de la valeur du Rasoir AutoStrop comparativement à toute autre marque.

Nous croyons et vous croyez également que tout homme est assez pratique pour comprendre qu'un rasoir doit être repassé. Il ne vous reste donc plus qu'à faire savoir pourquoi le procédé de repassage, tel qu'il est compris dans le Rasoir AutoStrop, est si simple et si facile qu'il peut se faire en moins de temps qu'il n'en faut pour changer une lame dans un rasoir sans repassage. Si vous faites cela et si vous voyez à ce que vos vendeurs le fassent, vous trouverez que vos ventes de Rasoirs AutoStrop augmentent rapidement.

Des étalages attrayants de Rasoirs AutoStrop identifieront votre magasin avec la publicité AutoStrop et vous attireront un supplément d'affaires et un surcroît de prestige.



AUTOSTROP SAFETY RAZOR CO. LIMITED
AUTOSTROP BUILDING
TORONTO CANADA

AutoStrop Safety Razor

MADE IN CANADA

RECHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

"TIGER"

ELLE SIGNIFIE

"ABSOLUMENT PUR"

Le blanc de plomb marque "Tiger" possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—"absolument pur".

La marque "Tiger" est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

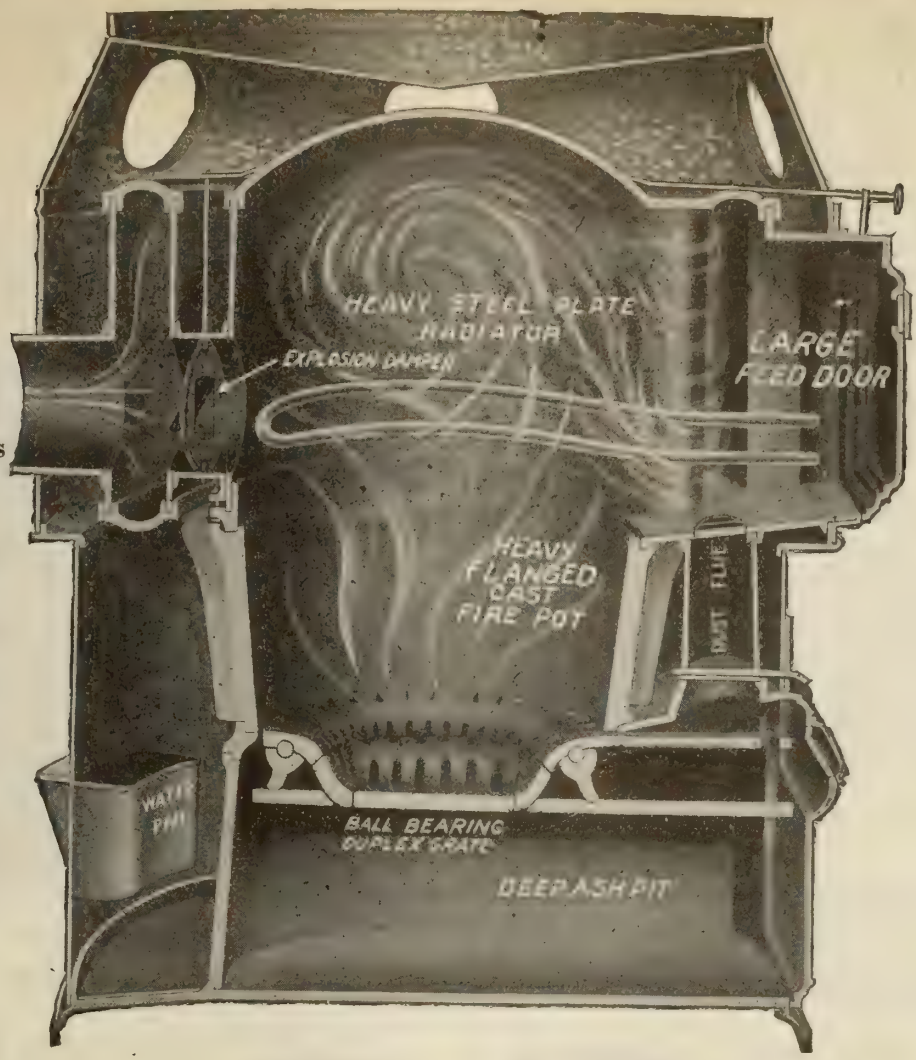
ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - - JOLIETTE, P. Q.

Egalement fabricants des Fournaises SOUVENIR

Poêles et cuisinières SOUVENIR

Quincaillerie pour construction



Ecrivez pour avoir plus amples détails.

Nouveau catalogue actuellement prêt.

FOURNAISE A AIR CHAUD

"NEW IDEA"

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Un marchand, qui nous a rendu visite il y a quelques jours, nous a demandé pourquoi nous employons la devise: "Soixante quinze années de succès dans la fabrication" et nous lui avons répondu que c'était parce que nous n'avions jamais eu à remplacer une fournaise pendant tout ce temps. Il nous répliqua: "Je crois que vous avez raison, je tiens vos fournaises New Idea et Souvenir depuis quarante ans, et tous ceux à qui j'en ai vendu ont obtenu complète satisfaction."

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST

W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

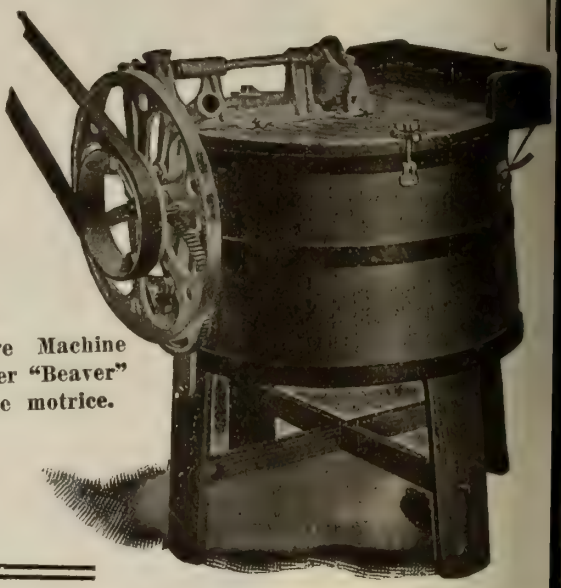
Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir. Barattes. etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd
Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice.

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont vendues aux risques du fabricant

Chaque mèche (drill) de la marque MORROW que vous achetez chez votre fournisseur de gros vous donne le maximum de service.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

INGERSOLL

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 9

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

VENDRE LA QUALITE AUX CULTIVATEURS

La bonne peinture est encore plus économique pour le cultivateur que pour le citadin. Il y a sur la ferme beaucoup de surfaces qui ont besoin de protection — des surfaces exposées aux intempéries et à l'usure, mais les facilités de les sauver sont proportionnellement plus grandes.

Et il y a aussi de plus grandes occasions d'en tirer bénéfice.

Le cultivateur a besoin d'une peinture de bonne qualité. Il a fini par comprendre qu'acheter de la peinture est en réalité acheter une protection pour le temps le plus long possible. Le prix bon marché du gallon n'a plus sa faveur comme autrefois. Donnez au cultivateur ce dont il a besoin — la qualité Glidden. Laissez-nous vous parler davantage du caractère complet de la ligne Glidden — comment elle répond à tous les besoins de la ferme et comment elle les satisfait à la perfection. Ecrivez-nous aujourd'hui pour nous demander nos intéressants prospectus.

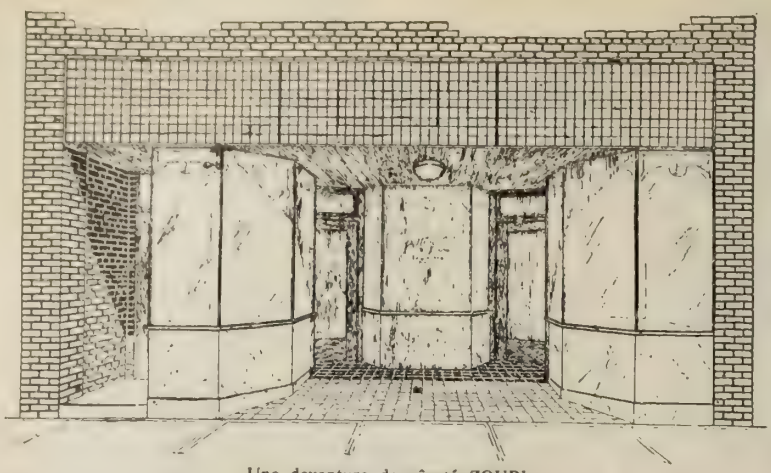
"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

THE GLIDDEN COMPANY, Limited
Toronto, Ontario.

Succursales à Montréal et Winnipeg.

GLIDDEN

PAINTS - VARNISHES - COLORS - INSECTICIDES



Une devanture de sûreté ZOURI

Construction
de devanture métallique
de sûreté

ZOURI

Les constructions de devantures métalliques de sûreté
ZOURI
se trouvent en stock à

Halifax — Windsor
Montréal — Winnipeg
Ottawa — Regina
Toronto — Edmonton
Vancouver

LORSQUE vous nous confiez le problème d'établir votre devanture, nous vous donnons ce qui répond le mieux à vos besoins. **Vous n'avez pas** une devanture fantaisiste dessinée surtout en vue de vendre des matériaux de construction. Nous vous donnons **une devanture faite pour vendre vos marchandises,** ce qui est le but principal de toute devanture de magasin.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE.

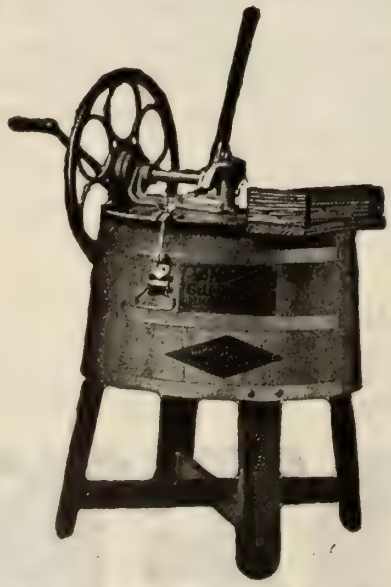
THE BEST P&G IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY
OF CANADA LIMITED
TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST P&G IN GLASS

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini

Lac St-Jean, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

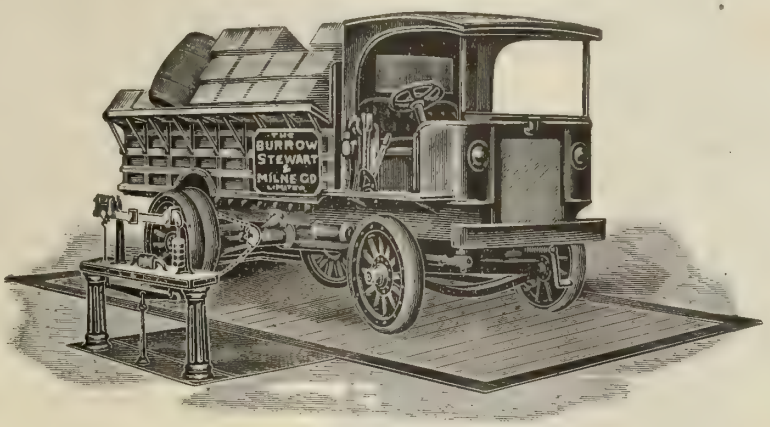
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à letttres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.
Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—**nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

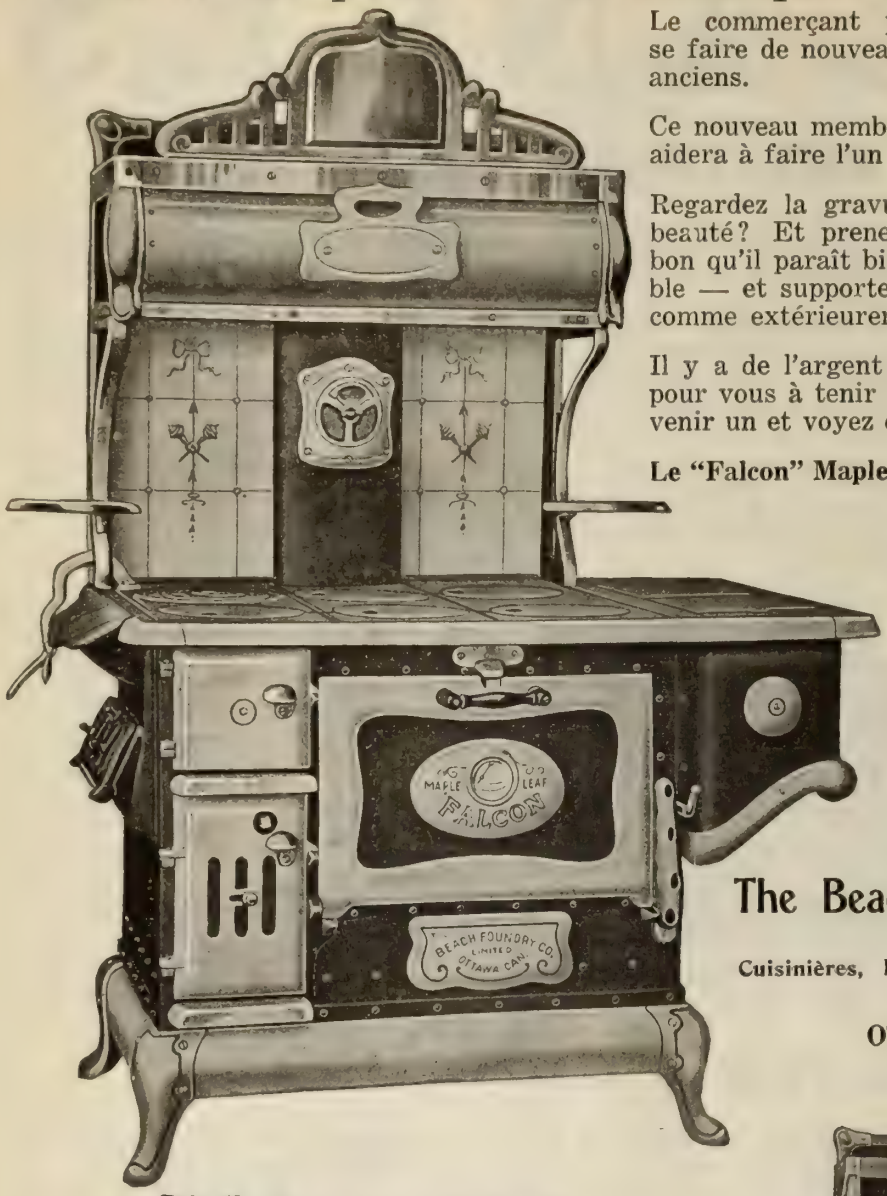
BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. **Toronto: 48 et 50 Lombard St.**

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

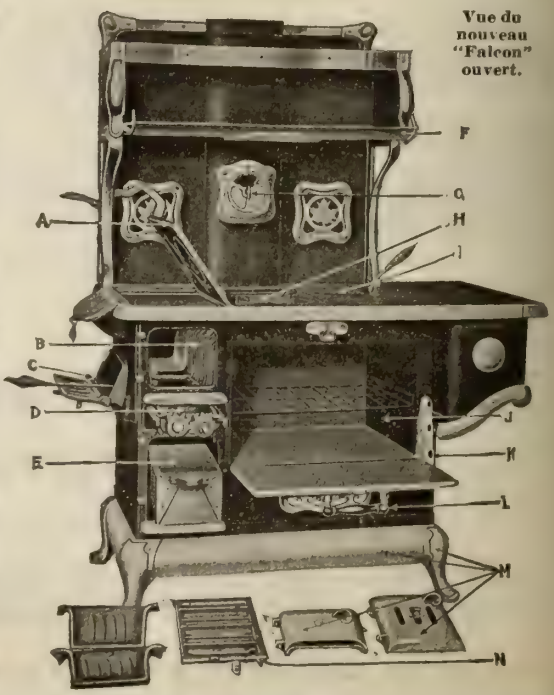
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Tout ce qui frappe l'oeil !

Que voyez-vous lorsque vous regardez par votre fenêtre? Est-ce simplement la vieille rue familière, les points de repère habituels, le trafic — ou — vous rendez-vous compte que tout ce qui frappe l'oeil est une grand possibilité de vente pour la peinture B-H?

Tout ce que vous voyez possède une surface qui demande la protection B-H. Les maisons, les devantures de magasins, les intérieurs, les automobiles, les voitures—toute personne dans la rue est directement ou indirectement influencée par la publicité B-H dans votre district et est plus ou moins intéressée à la conservation de la propriété, et elle est par là un client possible pour quelque produit B-H.

Faites de votre magasin le quartier général de "La Meilleure Peinture" et prenez votre part des gros bénéfices qui s'accumulent partout par suite de l'augmentation des ventes de peintures et vernis B-H.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre proposition d'agence — cela vous paiera.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout"

BRANDRAM HENDERSON
LIMITED

Il est tout vendu...

Vous n'avez qu'à le livrer...

Placez les paquets Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Nous créons chez vos clients le "besoin" de Gold Dust au moyen de notre publicité. Vous pouvez le leur faire "acheter" en lui donnant une place bien en vue sur vos rayons.

Vous n'avez pas besoin de pousser le Gold Dust. Et il vous laisse une bonne marge de profit avec un écoulement rapide.

Et puis, il est fait en Canada.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

1920 sera une année importante pour les marchands de peinture.

En vue d'une plus grande demande de bonne peinture, les sains principes d'affaires démontrent la sagesse d'emmagasiner et de vendre les

PEINTURES ET VERNIS de RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et vernir convenablement."

Ils ont démontré leur valeur depuis 78 ans et ils ont conquis la confiance publique qui leur assure des commandes renouvelées. Spécialisez-vous dans les Produits de Ramsay. Ecrivez-nous.

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (7)
Toronto MONTREAL Vancouver

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

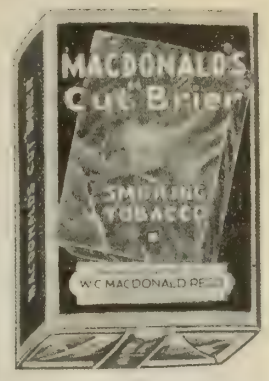
STAUNTONS LIMITED

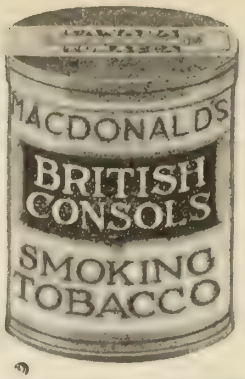
FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Aliments préparés de CLARK

"PRETS A SERVIR"

Fèves au lard
Boeuf rôti
Ragoût anglais
Pâté de veau
Langue de boeuf
Steak de boeuf aux oignons

Viandes en conserve
Boeuf fumé en tranches
Saucisse de Cambridge
Dîner bouilli canadien
Langue, Jambon et veau
Viande "devilled"

Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Soupes (13 variétés)
Sirop de table
Irish Stew
Beurre de peanut
Boeuf fumé haché
Ketchup aux tomates, etc

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS
ET TOUS DE TRES BONNE VENTE

W. CLARK, Limited Montréal

Les aliments marins de la marque 'Brunswick'

Les produits de bonne vente, populaires et profitables

Ces conserves de poissons se vendent bien partout où elles sont offertes. Comme elles sont cuites, elles sont prêtes à servir immédiatement; leur grande commodité et leur saveur appétissante, jointes à leur prix des plus raisonnables, offrent un attrait de vente auquel peu de femmes peuvent résister, et le mieux de tout cela c'est que les aliments marins de la marque Brunswick ne manquent jamais de procurer des ordres répétés et constants.

Les épiciers qui offrent ces conserves de poissons de choix sont assurés non seulement d'un écoulement rapide, mais aussi d'une marge de profit exceptionnellement bonne sur chaque vente. Tenez-vous prêt pour un gros commerce de poisson cet automne en mettant en stock la marque Brunswick, — la ligne qui n'a jamais failli au succès.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

La Meilleure Confiture aux Framboises

est sans contredit celle de la marque

OLD CITY

Faite avec les framboises sauvages qui poussent sur les rives du St-Laurent, cette confiture a une saveur qui ne ressemble à celle d'aucune autre marque — une saveur qui la fait redemander par les clients.

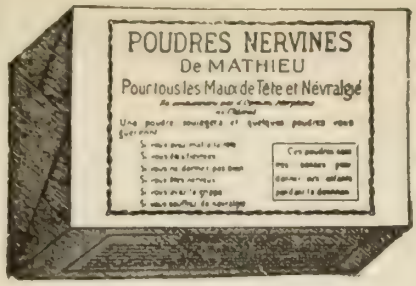
Les autres variétés de confitures Old City sont tout aussi bonnes et aussi délicieuses, s'il faut en juger par les commandes qui affluent par centaines.

En plus de la qualité supérieure de la confiture — les pots en verre dans lesquels elle est présentée valent de 10 à 15 cents pièce. Votre cliente appréciera cela.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.



UN VERITABLE SOULAGEMENT

Pour vous-même comme pour vos clients. Vous serez soulagé de tout moment d'anxiété—parce qu'elles se vendent bien. L'acheteur trouvera qu'elles sont un soulagement instantané pour les maux de tête, névralgie, nervosité, fièvres, etc.

Une commande aujourd'hui vous donnera satisfaction demain.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (4)

MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir —	Poivre Blanc
Poivre Rouge —	Gingembre
Cannelle en branche et moulue	
Clou de Girofle	Thym
Allspice (Piments)	Serriette
Epices de Ceylon	Menthe
Muscade	Epices
Borax	pour Catsup
Moutarde "Duffy"	
" "Durham"	

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure—leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

Hamilton, Ont.

Une brosse ou un Balai pour tous les usages

Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS.

Brosses,
Petits balais,
Pinceaux à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poèles,
Brosses à plancher,
Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & CO., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumetttes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicitté au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Easifirst se conserve frais et ne surit pas

Faites savoir à vos clients qu'Easifirst ne subit pas l'influenece des changements de température comme le beurre ou le saindoux. Il ne se détériore pas avec le temps. Avec un peu de soin, il reste bon pendant des semaines.

Vos clients apprécient ces faits.

Soyez prêts à leur fournir Easifirst.

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Sucre Lantic

Conservez les derniers fruits

Déclaration d'un détaillant

LES détaillants nous disent qu'ils augmentent leurs ventes sur toute la ligne en poussant les ventes de Lantic pour les confitures de fruits de fin d'automne. Voici ce que dit l'un d'eux :

"Je calcule que les baies et les fruits ont été mis en conserve moins que jamais cette année parce que le prix du sucre était à son maximum cet été. Par conséquent les femmes n'ont pas besoin d'être encouragées maintenant pour faire des confitures de prunes, de pêches, de poires, de raisins, de pommes et autres fruits d'automne. Le sucre n'est qu'un des ingrédients qu'elles emploient pour la confiture et une vente de Lantic signifie des ventes d'épices, de gingembre, de citrons, de vinaigre et d'un lot d'autres ingrédients. Lorsque ces demandes de saison arrivent, je cherche à les pousser comme elles le méritent. Je trouve que cela paye."

Encouragez-vous vos clientes à faire des confitures avec les fruits d'automne?

Dites-leur que c'est le moment, maintenant que les fruits sont mûrs. Pour vous aider dans cette campagne, Lantic publie actuellement une série d'annonces dans les journaux de tout le Dominion. L'annonce ci-dessus "Conservez les derniers fruits" est un spécimen de cette série.

ATLANTIC SUGAR REFINERIES, LIMITED

MONTREAL

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	**$10,000,000**
Capital versé et Réserve - - -	**7,800,000**
Total de l'Actif - - - - - - -	**72,000,000**

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

(suite de la page 87)

merce canadien pour une période de cinq mois de l'année précédente a été de $1,063,353,170 tandis qu'en 1919, elle fut de $861,023,335. La valeur totale des exportations canadiennes durant les cinq premiers mois de cette année a été de $454,390,487, et durant les mêmes cinq mois en 1919, elle s'est élevée à $474,448,689, soit une diminution de $20,058,202.

Bien que les exportations soient au-dessus de celles de l'an dernier, les chiffres communiqués par le ministère des douanes indiquent une forte augmentation dans la valeur des marchandises importées au Canada, en comparaison d'il y a un an. Durant les cinq mois se terminant le 31 août de cette année, la valeur totale des marchandises importées au Canada a été de $597,890,... tandis que l'an dernier pour la même période, elle n'... que de $366,254,398. C'est là une augmentation ... $231,636,205 pour cette année. Les droits perçus ... les importations cette année ont déjà atteint le ch... de $90,351,955, contre $67,046,584 il y a un an, soit ... augmentation de $23,305,371.

DIVIDENDE DE L'IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA

Le bureau de direction de l'Imperial Tobacco ... pany of Canada, vient de déclarer le dividende seme... ordinaire (No. 17) de trois pour cent (3%), sur le... tions privilégiées de la Compagnie, payable le 30 ... tembre, 1920.

Un acompte de dividende (No. 39) de un et ... pour cent (1½%), sur les actions ordinaires de la ... pagnie, a aussi été déclaré payable le 29 septembre,

BANQUE PROVINCIAL

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 67

AVIS est par les présentes donné qu'un ... vidende de deux et un quart pour cent (2¼%) ... étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) ... l'an sur les actions anciennes et nouvelles e... tièrement libérées de cette Institution, a été d... claré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1920. De plus, un dividende d'intérêt ... taux de neuf pour cent (9%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions ... la nouvelle émission de capital, a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1920. Le tout sera payable au Bureau Central de la Banque à Montréal et à ses succursales ... ou après le premier jour d'octobre 1920 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre 1920.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Vice-Président et Directeur Général,
Tancrère BIENVENU

Montréal, le 27 août 1920.

Téléphone Bell 23

HOTEL VILLENEUVE

J. E. VILLENEUVE, propriétaire.

Chambre et pension de première classe.
Tout près du collège et du couvent.
Voiture à tous les trains.

RIGAUD, VAUDREUIL, P. Q.

FINANCES

ROLE DU CANADIEN-FRANÇAIS DANS L'INDUSTRIE

professeur Bracq, de l'Université Vassar, dans e ses études sur les Canadiens-français, dit que ceux- sont réellement inférieurs aux Anglo-Canadiens m seul point de vue: au point de vue industriel.

e savant professeur explique d'ailleurs que lors de quête il n'y eut guère que les colons pauvres et le qui ne retournèrent pas en France, si bien que dès nos malheureux ancêtres, abandonnés des leurs, se rent fatalement condamnés à une dépendance éco- que dont il n'était pas facile de se relever.

endant ce temps, au contraire, les Anglo-Canadiens, par le capital Anglais et favorisés naturellement us les avantages réservés à la race conquérante dans ys conquis, monopolisèrent l'industrie.

ourtant, en dépit des circonstances défavorables, les-uns des nôtres sont arrivés, à force de tenacité, vail opiniâtre et d'efforts continus, à se tailler une enviable dans l'industrie du pays.

l est même une branche de celle-ci où les nôtres ont t une position prépondérante: c'est celle de la fabri- de la chaussure, et cela à tel point qu'il n'est pas é de dire qu'en Canada l'industrie de la chaussure e industrie canadienne-française.

armi les gens de notre race, bien peu se doutent 5 pour cent de la production totale des chaussures nada provient de la province de Québec et que près pour cent des manufactures de chaussures de cette ce appartiennent en toute propriété à des Cana- rançais.

t cependant c'est un fait; et non seulement les nô- nt puissants comme patrons, comme directeurs ette branche d'affaires par le nombre et l'impor- le leurs maisons, mais ils y sont puissants aussi par rcentage considérable qu'ils occupent parmi la ouvrière employée dans les manufactures, puisqu'ils t pour les sept-huitièmes du personnel masculin et travaillant à la fabrication de la chaussure, et même dans les entreprises appartenant à des Anglo- lens ou autres.

omme Canadiens-français, dans l'intérêt de l'avenir re race, nous devons donc encourager de toutes nos cette industrie. Comment? c'est très facile et très : en achetant des chaussures fabriquées au pays.

omme Canadiens tout court, comme citoyens de grande Confédération, nous devons également ache- les chaussures canadiennes. Pourquoi? parce que contribuera à enrayer la dépréciation ruineuse de change et l'accroissement du coût de la vie.

Enfin notre intérêt propre nous pousse à favoriser industrie, puisqu'il est prouvé que les chaussures de cation canadienne sont notablement supérieures en qualité à la plupart des chaussures importées, spécialement aux chaussures américaines.

Achetons donc des chaussures fabriquées chez nous en nous disant que chaque dollar dépensé ainsi revient en grande partie aux nôtres soit comme profit, soit comme rémunération de travail. Le public canadien achète pour cinq millions de dollars de chaussures par année aux Américains; cessons d'enrichir pareillement nos voisins, enrichissons-nous d'abord nous-mêmes.

LES COMPENSATIONS DES BANQUES

Les compensations des banques pour la semaine se terminant samedi dernier, à Montréal, se chiffraient à $139,075,170. La semaine correspondante, en 1919 donnait la somme de $119,762,786, et en 1918, de $90,064,454. La semaine dernière, à cause de la journée de congé qu'il y a eu, le chiffre des compensations a diminué, mais les chiffres de cette semaine accusent une bonne augmentation. Les chiffres sont intéressants si on considère que l'an dernier, à cette époque, il existait un vigoureux marché du change, alors qu'on rapportait que les conditions, dans le monde des affaires, étaient plus calmes qu'à l'ordinaire. Voici ces chiffres:

	1920	1919
Montréal	$139,075,170	$119,762,786
Ottawa	8,458,094	8,422,339
Hamilton	7,816,547	7,212,173
Québec	7,143,983	6,434,400
Halifax	5,909,228	4,814,352
Saint-Jean	3,049,621	3,067,742
Brantford	1,532,420	1,086,385
Peterboro	1,073,971	1,012,463
Sherbrooke	1,265,338	1,043,289
Moncton	920,327	.....
Winnipeg	50,537,876	54,287,775
Kitchener	1,114,481	979,876
Brandon	784,483	783,393
Ft. William	745,348	866,693
London	3,418,475	3,074,961
Vancouver	18,897,204	14,614,165
Toronto	100,041,774	86,825,974
Moose Jaw	1,809,457	1,798,007
Saskatoon	2,231,092	2,103,132
Windsor	3,948,576	2,656,220
Edmonton	51,319,620	44,367,950
Pr. Albert	434,517	406,122
Red. Hat	660,689	463,792
Régina	4,130,798	5,243,804

LA DIMINUTION DE NOS EXPORTATIONS

Bien que le grand total du commerce canadien pour les cinq premiers mois de la présente année fiscale indique une augmentation de $202,329,835, comparativement au précédent exercice, la valeur des marchandises canadiennes a baissé de plus de $20,000,000. Le grand total du com-

(suite à la page 86)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes. Nos 232 à 238 rue St-Paul
Ventes 13 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL MONTRÉAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonal
gérants conjoints.

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

GARAND, TERROUX & CI

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

(suite de la page 89)

On érigea une structure triangulaire en bois, de 14 pieds de long et 10 pouces de large, ouverte à chaque bout et contenant du foin et autres matières facilement inflammables. Durant un quart d'heure, trois hommes saturèrent le tout au moyen de 30 gallons de gazoline et de 20 gallons de "kerosene". On fit l'ignition, qui produisit des flammes d'une grande intensité. En moins de trois minutes, l'extinction s'opérait, grâce à l'utilisation d'un engin contenant 40 gallons de "foamite firefoam".

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Marque 440 Enregistrée

AIME LUSSIER

BEURRERIE

ST-REMI, Co. Napierville, Québec.

Téléphone 16

HOTEL CANADA

J. LEONIDAS GAGNON, Propriétaire.

Licencié pour Bières, Vins et Cidres.
Nouvellement aménagé — Le Rendez-vous des Voyageur
Autrefois de Rivière du Loup et Québec.
Venez et amenez vos amis.

RIGAUD, P. Q.

Tél. Bell 13

LEVAC & LEGAULT

Bois de Construction, Tuyaux de Grès et Ciment.

RIGAUD, P. Q.

Tél. Calumet 1677

PAIN DE 1ère QUALITE

Maison GAUDRY & Frère
Fondée en 1847
Toujours pleine et entière satisfaction.

2946-48-50, Rue St-Hubert
(Près Bélanger)

Téléphone 16

Dlle V. GIRALDEAU

MODES

RIGAUD, P. Q.

ASSURANCES

PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Les pertes du Canada, au cours de la présente année lent dépasser celles enregistrées jusqu'à présent, à ption de celles de 1918, causées par la destruction de ques de munitions. Si la moyenne des pertes du de l'année égale celle du commencement, le total de $28,000,000.

Le Canada ne saurait supporter de telles pertes en uction de ressources et de travail. Le gouvernement be à se faire des revenus. La main-d'oeuvre pour nstruction est rare, les manufactures reçoivent de reuses demandes d'effets ouvrés; et cependant nous ns notre capital au taux de deux millions et un par mois!

D'après le "Monetary Times" dont ces chiffres sont ts, 103 maisons d'habitation ont été détruites ou en- agées. Ces pertes accentuent encore davantage l'in- sance des logements.

C'est, en fin de compte, le peuple qui supporte ces . En 1919, les compagnies d'assurance ont pré- $40,000,000, soit $22 par famille de 5 personnes. Si nistre des finances, sir Henry Drayton, avait an- en son budget que, pour remplacer les pertes par u, une taxe de $22 serait perçue de chaque famille anada, le pays aurait protesté d'une extrémité à e. Nous la payons cependant, cette perte, qui se pte en $15 pour les dommages par le feu et $7 pour ntributions d'assurance. Tout ce que nous achetons ipe à cette taxe, et cela se continuera ainsi, aussi mps que nous laisserons détruire par le feu notre se nationale.

o

A CAPACITE DE GAIN DE L'HOMME EN GENERAL

Comment les salaires ou les gains de l'homme en al s'élèvent et décroissent au cours de sa vie et quand it-il être en meilleurs position pour mettre de l'ar- de côté pour ses années de déclin? Les réponses à uestions nous ont été fournies récemment par la Na- l City Company. Les gains sont divisés en trois clas- En premier lieu il y a la "ligne de dépendance" qui assée peu après l'âge de vingt ans et à laquelle vous ez vers soixante-trois ans; en second lieu, il y a gne de vie confortable" s'étendant durant les âges ngt-cinq à quarante et de cinquante-deux à soixan- s ans. Finalement, il y a la "ligne de pouvoir de maximum" qui est atteinte de quarante à cinquan- ux ans.

Ces calculs ne sont d'ailleurs qu'approximatifs. On uvera des variations non seulement dans le cas d'in- us, mais aussi de groupes d'individus occupant un oi similaire dans la vie. L'ouvrier inexpérimenté, par exemple, atteint son pouvoir maximum de gain beaucoup plus tôt que la moyenne parce que ses gains dépendent de ses aptitudes physiques.

La plupart des ouvriers habiles n'atteignent leur maximum que plus tard, quand ils ont atteint une certaine somme d'expérience, mais avant que leurs forces physiques soient matériellement affectées.

Il est évident que ceux qui désirent être indépendants pendant leurs vieux jours doivent faire des provisions pendant la période où les gains sont au-dessus de la ligne de dépendance. C'est, en moyenne, entre les âges de vingt-trois et soixante-trois ans, une période de quarante ans pendant laquelle, il y a une marge substantielle entre les gains et le coût des "nécessités de la vie. Deux formes d'épargne absorbent la grosse masse des surplus de gains. L'une est le placement direct, soit dans l'immeuble pour usage personnel ou revenu, soit en banque à votre disposition et pour revenus d'intérêts, ou bien en obligations. L'autre est la forme la plus indirecte d'assurance-vie, où un avoir se trouve créé de suite qui est important en comparaison du placement initial, et où le total des primes, avec l'intérêt accru et après avoir fait les déductions du coût de supporter le risque et des dépenses d'opération d'une compagnie d'assurance-vie, reviennent à la fin du temps spécifié dans le contrat.. Une combinaison de ces deux formes de placements est considérée comme très désirable.

o

LA "FOAMITE", D'INVENTION RECENTE, CONSTITUERAIT UN EXTINCTEUR DE PREMIER ORDRE.

Des expériences instructives ont été faites devant les chefs de services d'incendies du Dominion, lors d'un congrès tenu récemment à St. Thomas, Ont.

Voici en quoi consistait la première expérience:

Deux barils furent partiellement remplis d'eau, à la surface de laquelle on avait déposé six gallons de gazoline par baril. On mit le feu à cette essence. Le sable, l'eau, les extincteurs chimiques furent vainement utilisés pour éteindre l'incendie, qui au contraire s'aggrava. On n'obtint de résultat concluant u'au moyen d'une préparation plutôt nouvelle, connue sous le nom de "Foamite firefoam", et dont on immergea les barils.

Une deuxième expérience s'effectua de la façon ci-après:

Un parquet de 12 pieds par 14 fut saturé de gazoline et de "kerosene" qu'on incendia. En dix secondes seulement, un extincteur contenant de la "foamite" éteignit les flammes. On ferma alors l'extincteur, puis on répandit trois gallons d'essence sur le même plancher qu'on incendia de nouveau. Fait remarquable, le même extincteur put encore servir à contrôler parfaitement le sinistre improvisé.

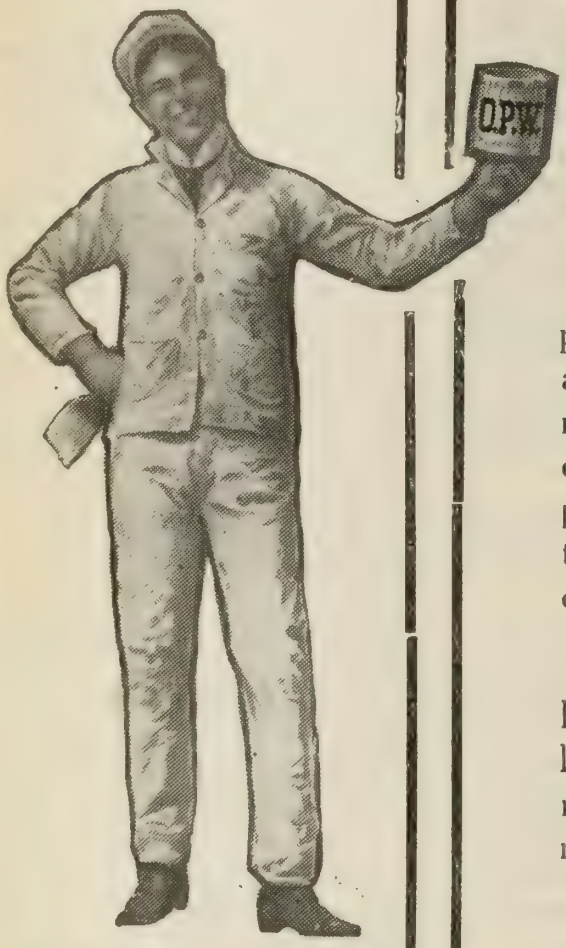
Mais l'expérience la plus remarquable a été sans contredit la suivante:

(suite à la page 88)

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

" Peintures et Vernis pour tous usages "



INFORMATION INTERIEURE POUR LA VENTE DE PEINTURES POUR L'EXTERIEUR

Beaucoup de vos clients retardent leurs peintures d'extérieur d'automne. Beaucoup attendront jusqu'à ce qu'il soit trop tard, à moins que vous ne les y poussiez. Voyez à ce qu'ils prennent maintenant leur O. P. W. pour travaux à l'extérieur. Attirez leur attention sur les ouvrages qui doivent être faits dans le peu de temps qui reste de la saison.

Avec la fin de la peinture à l'extérieur et le commencement du froid, ce sera en plein le moment pour vous d'encourager la décoration intérieure. A propos, avez-vous commandé vos peintures et finis pour l'intérieur? Etes-vous prêt?

O.P.W. active la vente de peinture.
Ne la faites jamais attendre.
C'est maintenant le moment de commander.
Pressez l'envoi.
Commandez maintenant par téléphone ou par lettre.
Retarder c'eest tenter le diable.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Les marchands d'O.P.W. prospèrent —
En êtes-vous un?

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

SERVICE DE FOURRURE

James Coristine & Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS EN GROS
de
FOURRURES FINES
MONTREAL

Nous sommes prêts pour de grosses affaires en **FOURRURES** de toutes sortes.

Notre stock en mains nous permet de répondre à vos besoins immédiats d'une façon prompte et satisfaisante.

Ecrivez pour avoir notre **CATALOGUE 1920-21** si vous ne l'avez pas encore reçu.

L'assurance des récoltes généralement abondantes et les petits stocks en mains, ont causé un afflux inusité de commandes hâtives, les répétitions d'Août sont les plus importantes que nous ayons jamais connues.
Pour la **QUALITE,** le **FINI** et le **PRIX RAISONNABLE** vous pouvez nous placer vos ordres en toute confiance.
Les **JAQUETTES** en **MARMOTTE** et en **PONEY** sont parmi les articles qui se vendent le mieux.
Nos vêtements sont faits d'un bout à l'autre exclusivement avec les meilleurs matériaux. **Unis** ou avec **COMBINAISONS**

Notre **CATALOGUE MONTRE LES DERNIERS STYLES** dans les lignes les plus désirables.

Les meilleurs cotons à lingerie et les moins coûteux --- à qualité égale --- portent la marque de fabrique de cette compagnie.

DOMINION TEXTILE COMPANY
LIMITED

Montreal • *Toronto* • *Winnipeg*

Le choix final de la ménagère prudente.

23

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 — MONTREAL, 1er octobre 1920 — Vol. XXXIII—No 40

(De notre correspondant particulier)

HALIFAX, 4 Août.—Un bon exemple de succès commercial dans les Provinces Maritimes, est fourni par le nouveau magasin de Hopgood & Son, Spring Garden Road, à Halifax, qui par son apparence, sa disposition et son agencement est une des épiceries les plus modernes qu'on puisse trouver en Canada.

Les comptoirs, les caisses d'étalage, les balances, les lumières, la glacière, les rayons, les caisses enregistreuses et le système de comptabilité sont tous des plus récents modèles et l'arrangement minutieux du stock et l'agencement donnent au magasin un aspect enviable de prospérité modernisée. Le point sail-

Pas d'attente pour la pesée ici

Le commerce de Hopgoods va croissant. C'est tout naturel, car les gens d'Halifax aiment à s'approvisionner dans les magasins modernes et de progrès. L'agencement complet chez Hopgoods assure un service rapide aux clients. Et les gens d'Halifax savent qu'ils ont une pesée honnête chez Hopgoods car

Les Balances Calculatrices DAYTON

y sont employées. Il y en a assez pour que l'attente pour la pesée ne soit pas nécessaire. Un tel service plaît aux clients et attire les clients. Les balances Dayton épargnent aussi du temps chez Hopgoods—le temps des employés—que Hopgoods paye—et le poids précis évite la perte que peut causer un excès de poids.

Balance calculatrice Dayton, Modèle 148. Electrique.

International Business Machines Company, Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique : 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

BUREAUX

HALIFAX, 44 Rue Granville
ST. JOHN, 18 Rue St-Germain
QUEBEC, 506 Edifice du Merger
LONDON, 489 Richmond St.
OTTAWA, 188 Rue Queen
TORONTO, 415½ rue Yonge
HAMILTON, 225 Rue King
MONTREAL, 1 et 3 Rue Notre-Dame O.
WALKERVILLE, 44 Chemin Lincoln
WINNIPEG, 227 Ave McDermott
SASKATOON, 254, 3e Avenue
VANCOUVER, 116 Water St.
CALGARY, 127, 6e Avenue
EDMONTON, 10,118, 102e Rue

Aussi fabricants des Enregistreurs de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.

"Bien entendu, elle aime ça!"

Toute femme qui est fière de l'apparence de son intérieur vous saura gré de l'aider à choisir un Poli qui lui permet d'avoir un fini éclatant sur ses planchers et ses meubles.

Vous pouvez avoir une bonne cliente qui n'a pas encore expérimenté la supériorité du Poli O-Cedar. Elle peut employer une autre marque parce que personne ne lui aura suggéré d'employer O-Cedar. Elle vous remerciera de le lui dire.

"Mais"—dites-vous, "Une femme aime-t-elle à être renseignée?" — "Bien entendu, elle aime ça" — elle apprécie votre conseil.

Essayez-le et vous verrez—vous serez surpris du nombre de nouvelles ventes que vous pouvez faire rien que par un mot de rappel à l'occasion sur les mérites du Poli O-Cedar et de la Vadrouille à Poli O-Cedar. Et à celles qui achètent occasionnellement O-Cedar chez-vous, suggérez une bouteille supplémentaire à conserver sous la main sur les rayons de l'armoire.

Les hommes, également, sont de bons clients éventuels pour le Poli O-Cedar. Une vente faite à un homme qui possède un auto en fait faire une autre d'une façon absolument certaine.

Channell Chemical Co., Limited

TORONTO

CLEANS AS IT POLISHES

O-Cedar Polish

Votre stock est-il au complet pour la Semaine de Community?

Pendant la semaine du 6 au 13 novembre l'intérêt pour le Community Plate atteindra le plus haut degré de son intensité. De l'Atlantique au Pacifique, les Couverts Community seront étalés dans tous les meilleurs magasins.

Les cartes d'étalage—envoyées au reçu du coupon—attireront l'attention des passants et les pousseront à entrer dans votre magasin pour profiter de cette occasion exceptionnelle de visiter les modèles des Couverts Community.

Vos clients s'attendront à trouver dans vos vitrines toutes les pièces de Community dont ils auront besoin.

Etes-vous prêts à les servir?

Soyez sûr d'avoir un stock complet du Service Correct en Community. Il sera spécialement demandé.

Il vous faut un stock complet de Community Plate pour tirer le meilleur parti possible de la Semaine de Community.

Passez votre stock en revue et commandez vite ce qui vous manque chez votre marchand de gros.

Oneida Community, Limited, Niagara Falls, Ont.

Veuillez nous envoyer tous les accessoires nécessaires pour étaler dans nos vitrines pendant la semaine de Community.

NOM .....

ADRESSE .....

Oneida Community, Limited,

NIAGARA FALLS, - - - - ONTARIO

Fabricants de l'Oneida Community Par Plate.

Avant d'évaluer vos besoins pour votre approvisionnement de beurre, saindoux et autres shortenings pour la prochaine saison de cuisine vous serez grandement intéressé par la signification de la grande campagne de publicité lancée par The Canada Starch Company, Limited, pour la Mazola, l'huile merveilleuse pour la friture, le shortening et la salade.

Comment la grande campagne Mazola va=t=elle affecter vos ventes d'épicerie?

La saison de cuisine, si pleine de promesses avantageuses pour le commerçant vigilant est de nouveau en pleine activité. Votre propre expérience vous montre que, au prix actuel du beurre, qui va encore augmenter à l'approche de l'hiver, les gens ne peuvent pas l'employer largement pour la cuisine. Des mets favoris ont disparu de la table.

Mazola, une huile merveilleuse pour la cuisine, extraite du coeur du maïs doré est déjà un succès, sans publicité. Il suffit qu'elle soit connue pour qu'elle devienne un produit classique. Elle est venue pour durer. Toutes les ressources de la Canada Starch Company, Limited, avec ses 63 ans d'expérience commerciale, sont concentrées dans le but de faire connaître le Mazola dans toute Cuisine Canadienne.

Toutes les méthodes de vente et de publicité sont employées, sans égard à la dépense. Décidez-vous dès maintenant et prévoyez le stock nécessaire qui vous permettra de répondre aux affaires que vous pensez devoir s'en suivre.

The Canada Starch Company Limited, Montréal.

Fabricants du Sirop Lily White, du Sirop Crown Brand, du Corn Starch de Benson et de la Mazola.

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

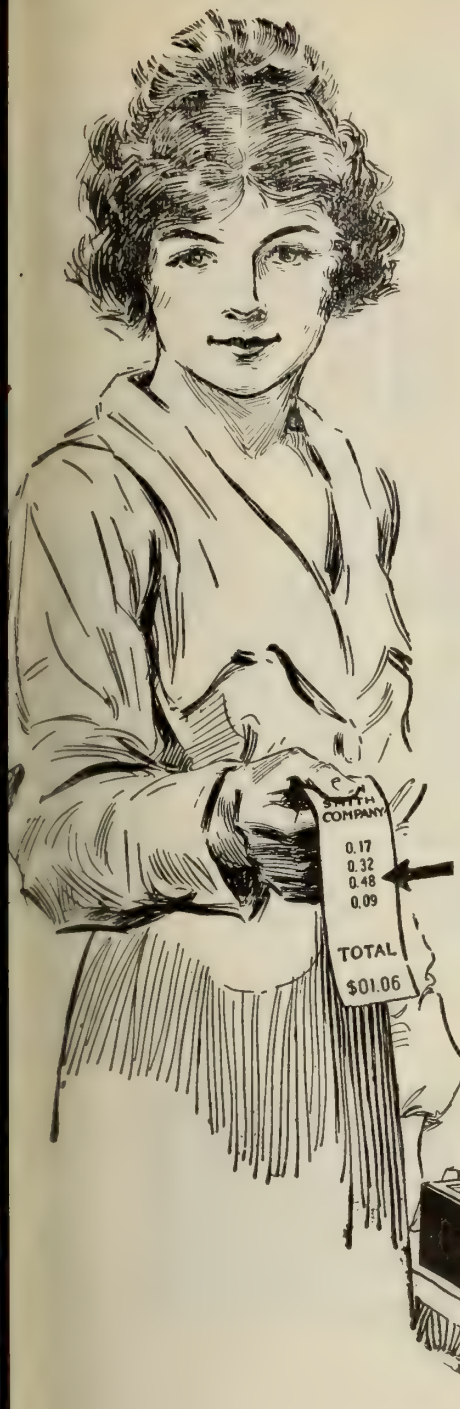
1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada



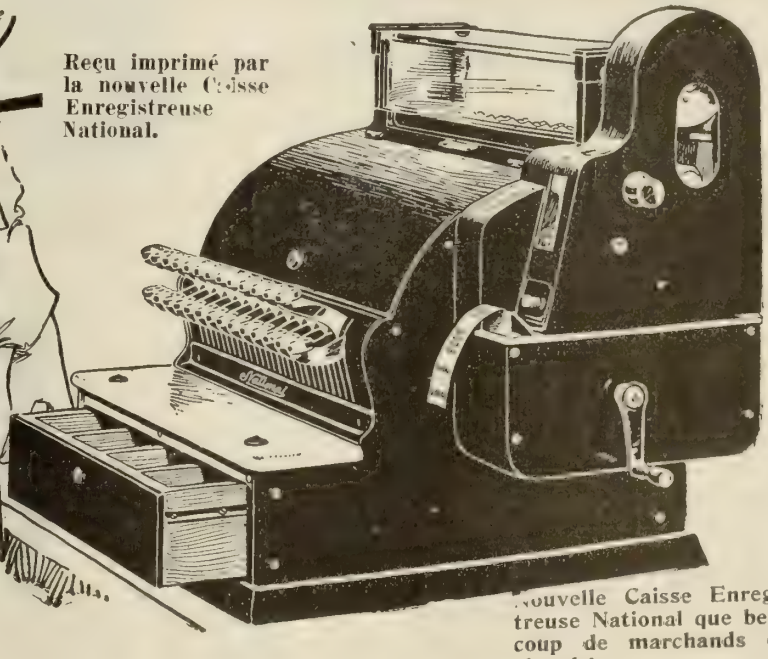
CETTE EMPLOYEE NE FAIT PAS D'ERREURS EN ADDITIONNANT LES ITEMS D'UNE VENTE.

Elle enregistre le prix de chaque article sur le nouveau modèle de Caisse Enregistreuse National. La caisse fait l'addition. Le total est toujours exact.

Pas d'addition de tête, et pas d'erreurs.
La caisse fait également beaucoup d'autres choses importantes pour les marchands, les commis et les clients.

Tout marchand devrait connaître cette nouvelle caisse enregistreuse.
Permettez au gérant de notre succursale de vous l'expliquer.

Reçu imprimé par la nouvelle Caisse Enregistreuse National.



Nouvelle Caisse Enregistreuse National que beaucoup de marchands ont cherchée.

Nous faisons des Caisses Enregistreuses pour tout genre de commerce.

NATIONAL CASH REGISTER CO.

OF CANADA LIMITED
TORONTO, ONT.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LE MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

LES BISCUITS LES PLUS RECHERCHES

pour leur qualité supérieure
leur goût délicieux
leurs variétés merveilleuses

CE SONT CEUX DE

LA COMPAGNIE DE BISCUITS NATIONALE, LTEE

SAINT-HYACINTHE, QUE.

"LE BISCUIT-BIJOU VINGTIEME SIECLE"

est le complément indispensable
Du stock des épiciers de la province qui veulent faire un gros chiffre d'affaires.

ESSAYEZ-EN...VOUS EN AUREZ POUR PLUS QUE VOTRE ARGENT.

RECOMMANDEZ LE SODA

"COW BRAND"

A LA MENAGE

que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en,
— Votre marchand de gros en a.

Church & Dwigh
LIMITED
Manufacturiers - - - - - MONTRE

Il est facile de vendre la Confiture

Old City

"LA CONFITURE QUI EST TROP BONNE POUR ETRE MISE EN BOITES."

Vous n'avez aucune crainte à avoir au sujet des qualités de vente de cette confiture pure et saine.

Contentez-vous de l'exposer. Les clients en voyant le grand pot clair de fruits purs dans leur couleur naturelle, seront tenter d'en emporter un pot chez eux — cela leur rappellera tant la bonne vieille confiture que "maman avait l'habitude de faire".

Et une fois que la confiture Old City est employée, sa délicieuse saveur de fruits frais — si agréable au palais — donnera une impression si favorable que les ventes augmenteront inévitablement.

En plus de la qualité supérieure de la confiture — les pots en verre dans lesquels elle est présentée valent de 10 à 15 cents pièce. Votre cliente appréciera cela.

Exposez les confitures Old City sur votre comptoir et sur vos rayons. Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle elles se vendent.

Donnez aujourd'hui votre commande à votre fournisseur de gros.

FABRIQUEE PAR

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

LES THES DE LA NOUVELLE RECOLTE

arrivent actuellement du Japon, de la Chine, de Ceylan, des Indes et de Formose.
Aux prix les plus bas en cours, nous sommes toujours vendeurs.
Avant d'acheter, ne manquez pas de voir nos échantillons qui vous intéresseront.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - MONTRE

Le Service Joint à la Qualité

Vous avez là M. le Marchand le plus grand pouvoir de vente au monde.

Avoir en stock les lignes de farine, de céréales et de nourritures que vos clients veulent avoir—a avec chaque ligne la meilleure qualité possible—être capable de renouveler le stock de chaque dans le plus court délai—ce sont là des avantages qui devraient rendre votre commerce prospè Et c'est exactement ce que vous pouvez avoir en vendant les produits de la Canadian Cereal Flour Mills Co., Ltd.

Ces minoteries produisent un plus gros assortiment de farine et de nourritures que n'importe q autre minoterie au Canada.

La haute qualité de ces produits, si bien connus partout au Canada, est le résultat d'une gr expérience dans la minoterie et une connaissance pratique de l'administration.

Pourquoi perdre du temps et gaspiller de l'argent lorsque vous pouvez avoir un plus grand cho une meilleure qualité directement de nous? Prenez note de la grande variété de nos produits:

FARINE MANITOBA
Our Chief
Rainbow
White Dove
Sunlight
Hercules

FARINE DE BLE D'HIVER
Gold Seal
Sunrise

FARINE PREPAREE
Goldies
McLeod's Special

CEREALES
Avoine roulée "Quality"
Farine d'avoine ordinaire "Quality"
Farine d'avoine granulée "Quality"

Orge mondé "Qualit
Orge perlé "Quality"
Pois cassés "Quality"
Farine de pois "Qua

Canadian Cereal & Flour Mills Co., Limited

STRATFORD, Ont.

Joseph E. Seagram & Son, Limite

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Ry
"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

D'attrayantes pancartes de magasin semblables à celle ci-dessus, vous aideront à vendre davantage de ces produits purs de haute qualité. Demandez-nous de vous en envoyer une provision.

Garnissez maintenant votre stock pour la prochaine demande de cet hiver.

Dominion Canners Limited

Hamilton **Canada**

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré, et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

POIVRE NOIR
POIVRE BLANC
POIVRE ROUGE
GINGEMBRE de la JAMAIQUE
GINGEMBRE du JAPON
CANNELLE
MENTHE
SAUGE
CHICOREE, Etc.

CLOU DE GIROFLE
PIMENTO (clou rond)
EPICES DE CEYLON
MACIS
MUSCADE
ANIS
POIVRE DE CELERI
SEL DE CELERI
FEUILLES DE LAURIER
SARRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
MONTREAL.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

CHACUN DE VOS CLIENTS, M. L'EPICIER, EST UN ACHETEUR DE FEVES AU LARD ET PRESQUE TOUS PREFERENT

LES FÈVES AU LARD DE CLARK

à la sauce tomate, Chili ou nature.

Pourquoi ?

Parce que les fèves au lard sont un des aliments les plus nourrissants et les plus économiques et parce qu'en achetant celles de Clark, ils savent qu'elles joignent la plus haute qualité, la cuisson parfaite et la saveur délicieuse au prix raisonnable. Mettez en stock les marchandises que vos clients achèteront.

FAITES EN CANADA PAR DES CANADIENS

W. Clark, Limited Montréal

VOUS POUVEZ COMPTER SUR UN BON BENEFICE ET UNE SATISFACTION CERTAINE LORSQUE VOUS VENDEZ

Les aliments marins

de la marque 'Brunswick'

La haute qualité, le prix raisonnable et la saveur délicieuse de ces incomparables aliments marins en boîte font réaliser journellement des bénéfices remarquablement bons à des milliers d'épiciers canadiens qui tiennent les lignes de la marque Brunswick.

Comme les aliments marins de la marque Brunswick sont tous suffisamment cuits avant de quitter la fabrique, ils sont prêts à servir dès l'ouverture de la boîte — un point qui intéresse grandement la ménagère.

Faites un bon étalage de ces produits à vente facile, recommandez-les à tous vos clients et constatez comme les ventes se répètent et comme vos bénéfices augmentent.

Donnez un ordre d'essai aujourd'hui, si vous n'en avez pas encore vendu.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Hudon & Orsali

LIMITÉE

ÉPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA DES CELEBRES MAISONS SUIVANTES:

Cunliff, Dobson & Co., Bordeaux (France.)

Spécialité de Vins de Bordeaux.

Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)

Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par l'Archevêché de Montréal.

Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)

Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.

Adolphe Puget, Marseille (France.)

Nous venons de recevoir une consignation consistant en estagnons de 5 gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon. Nous attirons l'attention des acheteurs sur le fait que ces estagnons contiennent la pleine mesure impériale et non la mesure de vin.

79, RUE SAINT-PAUL, EST

MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 4964. Tableau de distribution aux différents services.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

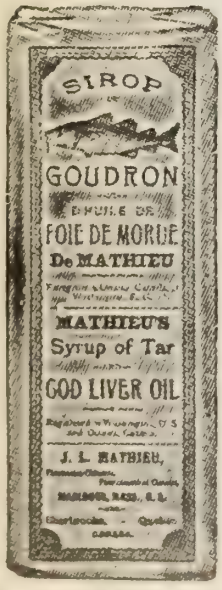
KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Prèparez-vous à répondre aux besoins de vos clients pour l'automne



Parmi les nombreux besoins de la saison d'automne qui s'en vient il faudra compter quelque chose pour soulager les gros rhumes, etc. C'est alors le moment de recommander le Sirop de goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu.

Ce remède recommandable a prouvé ses excellentes propriétés curatives à des milliers de Canadiens d'un océan à l'autre et sa grande popularité est entièrement due à la confiance qu'il a acquise par son efficacité. Essayez-en une petite provision, — vous trouverez que la vente en vaut la peine.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le Café VICTORIA

Doit sa popularité parmi les épiciers, à son pouvoir de plaire aux différentes classes de leurs clients qui trouvent une grande satisfaction dans son goût exquis et particulier.

Pourquoi ne pas faire un essai personnel de ce Café sans égal? C'est si facile.

Vous n'avez qu'à nous demander un échantillon qui vous sera envoyé gratuitement.

Vous verrez peut-être la possibilité d'augmenter vos ventes de Café considérablement. en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix.

Laporte, Martin, Limitée

EPICIERS EN GROS

584 rue Saint-Paul Ouest, - - MONTREAL.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Depuis plus de cinquante ans nous avons mis dans nos cafés les meilleures valeurs que nous puissions connaître. C'est ainsi qu'ils ont résisté à l'épreuve du temps.

Chase & Sanborn
MONTREAL

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Ecorces confites de WAGSTAFFE

(LIMON, ORANGE ET CITRON)

actuellement prêtes pour la livraison.

Elles égalent les meilleures marques Anglaises et sont de beaucoup supérieures comme goût et comme couleur aux écorces Américaines importées. M. le Détaillant, insistez pour avoir les **ECORCES DE WAGSTAFFE,** elles sont **CANADIENNES**—il ne s'en fait pas de meilleures.

Commandez à votre épicier en gros.

WAGSTAFFE, LIMITED

METTEURS EN CONSERVE D'ALIMENTS PURS.

HAMILTON - CANADA

Farine préparée à Crêpes

White Swan

La grande saison des crêpes est arrivée et un grand et bel étalage de farine à crêpes White Swan dans votre vitrine et sur votre comptoir vous procurera des résultats qui vous surprendront.

Cela paye de pousser des articles qui ont prouvé depuis longtemps qu'ils étaient susceptibles de procurer des bénéfices comme cette incomparable Farine à Crêpes, et vous pouvez toujours la recommander avec l'assurance que son emploi plaira tellement à la ménagère que des répétitions d'ordres s'en suivront toujours.

La prochaine fois que vous commanderez, spécifiez la Farine à Crêpe "White Swan".—Le gros paquet rond.

White Swan Spices and Cereals, Limited

TORONTO.. — .. CANADA.

Un indice de ventes Meilleures

Le macaroni est en grande faveur aujourd'hui. Il est meilleur marché que la viande. La qualité de la marque **SUPERIEUR** cuit en 20 minutes. Rien d'étonnant à ce que l'emploi de la Marque Supérieur augmente par sauts et par bonds!

EXPOSEZ le Macaroni **SUPERIEUR**

et faites-le employer à vos clients au lieu de la viande. Il aide à vous faire vendre également le fromage, car le macaroni au fromage est un mets populaire.

Seuls agents de vente :

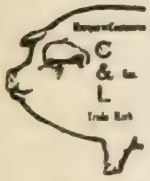
SAINSBURY BROS

116 Edifice St-Nicolas — Montréal.

Vancouver, Winnipeg, Toronto, Halif

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontari

Macaroni SUPERIEUR



Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHON LASALLE 2

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQU EMBARRAS DANS VOS ACHAT

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEUR

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
290 rue St-André, - MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Noir et Vert Naturel

EN PAQUETS SEULEMENT

1 lb 1-2 lb 1-4 lb

Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles de thé de Ceylan et des Indes.
Satisfait les goûts les plus raffinés.

Outre nos thés en paquets, nous avons le plus grand assortiment de thés, comprenant:

Thé Noir *Thé Indien* *Thé Ceylan*
Thé Japonais *Thé Naturel*
Thé Gunpower, Etc.

Nous nous ferons un plaisir d'adresser des échantillons avec nos prix, qui sont toujours attrayants.

Cafés "OWL"

Nos **CAFES "OWL"** ont conquis la faveur des consommateurs par leur haute qualité et leur arome. Nous importons nous-mêmes nos cafés des pays de production, et nous les rôtissons tous les jours.

Notre assortiment comprend:

Extra Fancy	la lb. **60c.**	No 40 (cont. 20% chicorée) moulu seulement	la lb. **42c.**
A. 1.	la lb. **50c.**	Café noir, Français	la lb. **38c.**
No 10	la lb. **47c.**	AVA (moulu seulement)	la lb. **37c.**
No 30	la lb. **45c.**	RIO	la lb. **35c.**

En quantité de 300 lbs ou plus, nous payons le fret à destination.

Poudre à Patisserie PRIMUS

Nous fabriquons une poudre à pâtisserie de première qualité et strictement pure, SANS ALUN, que nous recommandons hautement.

Ferblancs	4	oz.	4	doz.	par	caisse.	La douz.	**1.35**
"	8	"	4	"	"	"	"	**2.05**
"	12	"	2	"	"	"	"	**2.70**
"	16	"	2	"	"	"	"	**3.50**
"	5	lbs.	½	"	"	"	"	**14.75**

En quantité de 5 caisses, nous faisons une remise spéciale de 5%, 10 caisses, 10%, 25 caisses, 15% et payons le fret à destination.

Notre assortiment d'épiceries de fantaisie est complet, et notre service vous donnera entière satisfaction.

L. Chaput, Fils & Cie., Limitée

ÉPICIERS EN GROS, IMPORTATEURS ET MANUFACTURIERS,

MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt. 49
American Pad 58
Aladdin . . . . Couverture
Assurance Mt-Royal . . 64

B

Barrett Co. Ltd 53
Beach Foundry 51
Banque Nationale 62
Banque Provinciale . . . 62
British Colonial Fire Ins. 64
Brodeur, A. 18
Brodie & Harvie 47
Bowser 54
Berry Brothers 50

C

Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries . . . 50
Canadian Cereal & Flour Mills 8
Canada Starch 4
Channell Chemical Co., ...Couverture
Canadian Salt 47
Cie de Biscuits Nationale 6
Chamberlain Medicine . . 16
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64
Chaput Fils & Cie, Ltd. . 19
Church & Dwight 6
Clark, Wm. 12
Chase & Sanborn 16
Cie Jacques-Cartier . . . 22
Connors Bros 12
Côté & Lapointe 18
Couillard, Auguste . . . 64

D

Dominion Canners Co. Ltd 9
Duffy, J. J. & Co. 11

E

Eddy Co. 4

F

Fontaine, Henri 18
Ford Motor Co. 66

G

Gagnon, P. A. 18
Garand, Terroux & Cie . 64

H

Hamilton Stove 59
Heinz 10
Hudon & Orsali 15

I

Imperial Oil 55
Imperial Tobacco 25-32
International Business Machine . . . Couverture

K

Kearney Bros. 14

L

Laporte-Martin 13
Légaré Auto & Supplies . 44

M

Macdonald Reg'd Inc. . . 35
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 14
McArthur, A. 58
McArthur Irwin 56-57
Montbriand, L.-R. 18
Montreal Biscuits Co. . 10
Morrissette 14
Morrow Screw & Nut Co. 60
Meunier, Clément & Cie . 22

N

National Cash Register . .5
National Breweries Ltd. 6-10
Nova Scotia Steel Co. . . 58
Northern Electric 61

O

Oceanic Oysters 36
Office Specialty 20
Old City Mfg. Co. 7
Omega 58
Oneida . . . . . .

P

Patterson . . . . Couverture
Pastene, P. & Co. Ltd . . 2
Poulin & Cie Ltée . . . 1
Pigeon & Lymburner . . 1
Pink Co. Ltd. 5
Pure Cane Molasses . . 2

R

Ramsey Paint 6

S

Salada Tea Co. of Canada, Ltd 2
Seagram Jos. 3
Sherbrooke Cigar Co. . . 3
Smalls 3
Stauntons Ltd. 6
Stanway Hutchins . . . .
Still, J. H. Mfg. Co. . . . 6
Sun Life of Canada . . . 6
Superior Macaroni . . . 1
Simonds Saw 5
St. Croix Soap 1

W

Wagstaffe Ltd. 1
Western Ass. Co. 6
White Swan 1

UN BUREAU QUI DÉFIE LA PERTE

Un bureau qui défie la perte — voilà exactement ce qu'est le bureau pratique "Office Specialty". Il agit comme un assistant dans votre travail en vous évitant toute perte d'énergie et de temps. Il fait automatiquement pour vous votre travail de routine vous laissant libre de vous consacrer aux problèmes importants.

BUREAU PRATIQUE
"Office Specialty"

Un bureau combiné avec une filière personnalisée. Il emmagasine une foule d'informations — dont chaque fait et chaque chiffre se trouve instantanément sous la main. Il y a une place pour chaque chose. Son dessus uni et spacieux vous permet de vous hâter sans vous en apercevoir. Le Bureau Pratique oblige à avoir de l'ordre.

Le Bureau pratique et les autres bureaux "Office Specialty" comprenant des modèles pour tout usage, sont faits par des ouvriers Canadiens dans notre fabrique Canadienne.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited

Siège Social: NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY FILING SYSTEMS

Chaque bureau "Office Specialty" est rendu parfait par une expérience de plus de 30 années dans la fabrication des agencements de bureau et dans l'étude des besoins des maisons et institutions commerciales du Canada. Un bureau "Office Specialty" est le chemin qui vous mène à augmenter et à améliorer votre succès en affaires. Ecrivez ou téléphonez à notre magasin de service le plus proche pour tous détails sur les bureaux et l'agencement.

LE BUREAU PRATIQUE

Pas de recherches furieuses pour un papier important lorsqu'un client est au téléphone, pas de retard fatigant. Le papier dont vous avez besoin est au bout de vos doigts dans un instant.

Vous n'avez rien à risquer avec

"SALADA"

Il n'y a pas de restrictions à notre garantie de remboursement. Vous prenez le bénéfice sur ce que vous vendez, et si à n'importe quel moment, pour n'importe quelle raison, vous désirez nous retourner n'importe quelle quantité de SALADA, vous pouvez le faire, à nos frais, et nous vous rembourserons le plein montant du prix d'achat payé.

Peut-il y avoir quelque chose de plus loyal?

Essayez une caisse de thé vert avec votre prochaine commande.

Salada Tea Co., of Canada

LIMITED

Il y a un grand nombre de marques de Beurre de sucre et de peanut sur le marché, mais il n'y a qu'une seule marque.

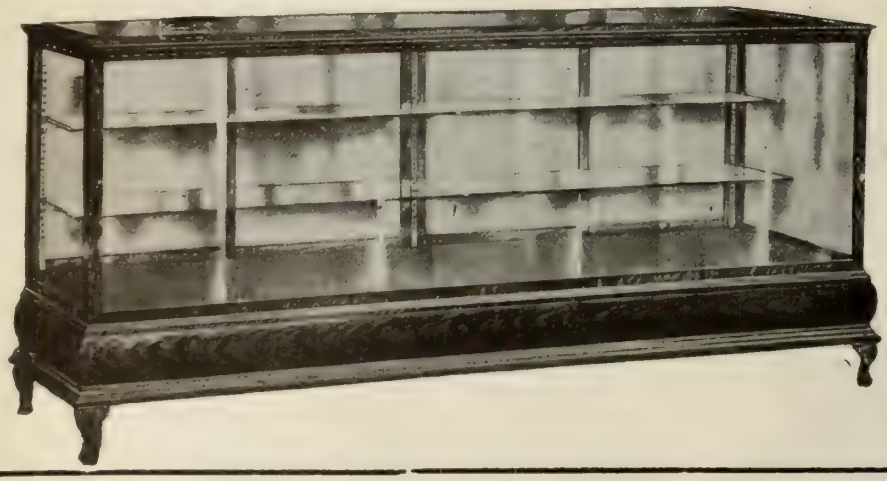
Forest Cream

C'est l'originale, fabriquée d'après une formule exclusive.

Insistez auprès de votre marchand de gros pour qu'il vous fournisse la marque authentique.

Notre Beurre de peanut marque "Camp", que ne vaut que 22 cents, rivalise avec les meilleurs produits de ce genre.

Small's Limited, 101 Rue Parthenais, Montreal.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés. Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

LA MENAGERE SOUCIEUSE DE LA PROPRETE DE SON INTERIEUR EXIGE UN BON BALAI

FOURNISSEZ-LUI LE BALAI PORTANT LA MARQUE DE

"LA BELLE MENAGERE"

ET VOUS N'EN AUREZ QUE DES LOUANGES

Donnez votre commande à

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
MANUFACTURIER DE BALAIS
182 rue Dollard - - - - **QUEBEC**

RODRIGUE BLANCHET

Lingeries pour Dames — Merceries pour Hommes.

VALLEYFIELD, QUE.

Tél. Bell:
Bureau 60. Résidence 46.

J. H. CHEVRETTE

NOTAIRE

Secrétaire-Trésorier de la Ville de Rigaud.

RIGAUD, CO. VAUDREUIL, P. Q.

La Barbade Windmill

SUPER-FANCY

La véritable marque qui surpasse tout ce qui se trouve sur le marché.—La qualité SUPER-FANCY du produit le plus fin des INDES OCCIDENTALES ANGLAISES. Le prix pour vous est de

$1.33

LE GALLON IMPERIAL

f. o. b. MONTREAL.

f. o. b. QUEBEC.

f. o. b. ST. JOHN, N. B.

Les distributeurs de la BARBADE WINDMILL entreprennent une campagne d'annonces dans les journaux si complète et si énergique que le public va faire une démonstration manifeste en sa faveur et insister pour avoir la MARQUE WINDMILL—vendue en vrac.

Maintenant pourquoi ce prix? Parce que vous, marchands, vous offrez toutes sortes de substituts sans valeur, de mélanges et de sirops en boîtes et en barils et qu'il n'y a pas un de vous qui ne serait heureux de pousser des marchandises authentiques à un prix qui lui laisse un beau bénéfice.

Donnez votre commande pour un tonneau ou davantage par télégramme AUJOURD'HUI.

Pure Cane Molasses Co. of Canada

LIMITED

MONTREAL, — ST. JOHN, N.B.

Seuls agents pour

PLANTATIONS LTD., BARBADE, INDES OCCIDENTALES.

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET

20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT {**Canada . . . . . $3.00**} {**Etats-Unis . . . . . $3.50**} {**Union postale . . . . . $4.00**}

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 1er octobre 1920 Vol. XXXIII—No 40

Le Neuvième Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire

"L'Empire c'est le commerce; il fut créé par le commerce; il est fondé sur le commerce et il ne saurait exister aujourd'hui sans le commerce". Cette phrase de feu l'hon. Joseph Chamberlain, adressée comme bienvenue à un précédent congrès à Londres, contient la synthèse de la plus grande conférence industrielle depuis la guerre et qui a été ouverte à Toronto le 16 septembre alors que le Neuvième Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire y tint ses assises.

Ce congrès fut suivi par des délégués d'au moins 16 chambres de commerce de toutes les parties du Globe où flotte l'Union Jack et s'il suit l'exemple des précédents congrès, il sera un germe de progrès de grande valeur pour la vie commerciale de la Grande-Bretagne, des Dominions d'outremer et des Dépendances Anglaises.

Un exemple des résultats obtenus par les premiers congrès est le timbre à deux sous dans tout l'Empire. Cette facilité qui a donné naissance à de grosses affaires fut suivi l'action prise par le premier congrès tenu en 1886 où la réforme fut proposée la première fois par un délégué de Nouvelle-Zélande. Avec la multitude des problèmes d'après-guerre qui font face aux chefs de l'industrie de l'Empire, le congrès de 1920 est, sans aucun doute, le plus important de son histoire et il est heureux pour le Canada que le lieu du congrès ait été choisi au Canada. Il fut impossible qu'une assemblée soit tenue pendant la guerre, mais le travail commencé ne fut pas perdu, mais fut au contraire poursuivi par l'exécutif du congrès qui est le conseil du Commerce Impérial d'Angleterre.

Le congrès traita de la Préférence Impériale et des questions du tarif qui sont les problèmes d'affaires les plus importants du moment. Feu Sir Wilfrid Laurier et feu Sir Charles Tupper parmi tant d'autres Canadiens éminents furent les avocats fervents de la Préférence Impériale et cette question fut considérée comme la plus vitale par le congrès. La guerre avec son interruption conséquente des canaux du commerce est passée, mais des circonstances adverses sont encore présentes qui font de la question du tarif un point vital non seulement pour les manufacturiers et les distributeurs de l'Empire, mais aussi, dans un sens plus large, pour le monde tout entier.

Les intérêts locaux peuvent être d'un ordre, inférieur pendant un certain temps et perdus dans le plus grand ensemble de l'Empire si la famille des nations qui représentent l'Empire Britannique reste une famille unie pour le commerce la pensée et la défense.

La grande valeur d'un congrès est que les hommes représentant l'industrie de toutes les parties de l'Empire peuvent se rencontrer et discuter de l'aide qu'ils peuvent se donner mutuellement en répondant à leurs besoins réciproques. Par sa qualité de grand entrepôt des matières premières de toutes espèces que réclame le monde entier, la place prédominante du Canada dans le congrès devient évidente.

Les produits canadiens, tant manufacturés qu'à l'état brut sont recherchés partout dans l'Empire, tout comme d'autre part les produits d'autres climats sont réclamés par le Dominion.

Il ressort de l'expérience passée que les décisions prises par le congrès sont tôt ou tard adoptées et mises en lois effectives par les gouvernements concernés et c'est là une indication de l'importance capitale de ces assises qui ont été tenues à Toronto.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

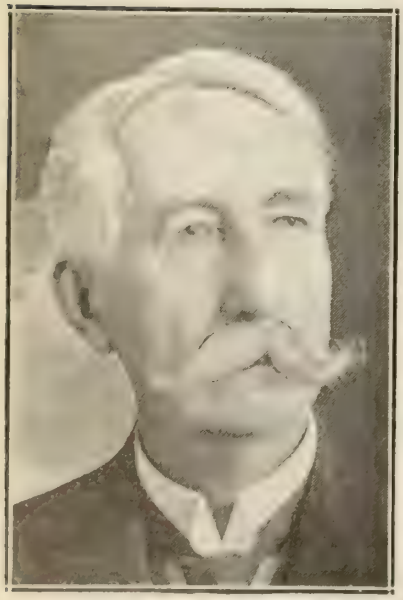
Elles rapportent de bons profits

LE TRES HONORABLE LORD DESBOROUGH.

Le Très Honorable Lord Desborough, K. C.O.V., qui présida au Neuvième Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire a joué un rôle dans des voies multiples. Pendant la guerre, il fut en charge de la protection de l'approvisionnement d'eau à Londres, et eut à s'occuper aussi du dégagement des mécaniciens d'expérience des lignes de feu pour le service dans les munitions. Comme athlète, il détient de nombreux records. Il fut président de la British Imperial Air Fleet, et offrit trois aéroplanes au Canada. Il fit partie du Comité de Trésorerie qui lança les certificats d'Epargne de Guerre. Dans la grande enquête policière de Londres, il se distingua en posant 10,000 questions.

o

L'HON. JOHN GREELEY JENKINS.



L'hon. John Greeley Jenkins, trésorier honoraire du neuvième Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire qui s'est tenu à Toronto le 16 septembre dernier, fut un des fondateurs du Congrès et est un ancien maître de la Royal Colonial Institute Lodge de Francs-maçons. Il est réputé pour la protestation qu'il fit contre la charge de la double taxe de revenu dans l'Empire, sujet qu'il soumettait au dernier congrès. M. Jenkins fut agent-général pour l'Australie-Sud en 1908, et il est personnellement intéressé dans la production et le développement du Canada. Il est directeur pour la Grande-Bretagne de la Chambre Internationale du Congrès de Paris. Il est né en Pennsylvanie, E.-U.

M. STANLEY MACHIN.

M. Stanley Mac
J.P., le président
Conseil du Comm
de l'Empire Brita
que, à Toronto le
septembre est un
marchands les mi
connus à Londres,
gleterre, et il a
venu des crises
nombre par sa d
matic. Il fut pen
cinq ans membre
Bureau Impérial
l'Intelligence com
ciale. Il est mem
du Bureau d'Arb
ge et de Conciliat
de la main-d'oeuv
Londres et membre également du Tribunal d'Arbit
de Londres qui règle les différends commerciaux. Il
né à Surrey, Angleterre, en 1861. Il est ex-grand t
rier de la Franc-Maçonnerie, en Angleterre.

o

M. CHS E. A. HOLMES, AU "PRIX COURAN

"Le Prix Courant" est heureux d'annoncer à ses
teurs, que M. Charles E.-A. Holmes, le technicien de
blicité bien connu qui fut pendant plusieurs années ge
du bureau de l'Agence Canadienne de Publicité Lim
est maintenant vice-président de la compagnie qui p
ce journal.

M. Holmes est trop bien connu dans le monde des
faires pour qu'il nous soit nécessaire de faire ici son é
Qu'il nous suffise de rappeler qu'en 1917, lors de la
pagne systématique de dénigrement contre les Canad
Français, M. Holmes se rendit dans différents centres
glo-canadiens, notamment à Toronto, pour y défendre
Canadiens-Français. Sa conférence publiée plus tard
forme de brochure, eut quatre éditions, dont le tirag
tal s'éleva à 34,000.

Les connaissances que possède M. Holmes du
ché canadien-français, lui permettent de rendre de gr
services aux maisons des autres provinces qui désirent
dre leur champ d'activité dans le Québec.

M. Holmes sera également à la disposition de nos
teurs pour la rédaction et la préparation des catalo
brochures, circulaires, etc.

o

CONGRES FINANCIER

Quarante Etats avec leurs cent délégués et deux
autant d'aviseurs et de secrétaires sont arrivés à Bru
pour prendre part au Congrès International Fina
organisé par la Ligue des Nations. Tous les pays
et toutes les nations autrefois ennemies, à l'exceptio
la Turquie, ont envoyé des représentants.

A CONSTRUCTION D'UN PONT RELIANT MONTREAL A LA RIVE SUD.

L'Union des Municipalités de la Province de Québec t prononcée récemment à l'unanimité en faveur de la struction d'un pont de Montréal à la rive sud. Il est à érer que cette expression d'opinion n'en restera pas à at de désir ou de voeu et que nous verrons bientôt un jet plus consistant faire suite à cette déclaration des nicipalités.

Le dernier accident survenu au pont Victoria nous a ontré d'une façon non équivoque combien précaire t notre système de communication avec la rive sud il été plus grave, notre population aurait senti plus re la nécessité absolue qu'il y a de doubler l'unique qui nous relie aux riches plaines maraîchères qui font à notre île et d'assurer aux cultivateurs qui nous approvisionnent les moyens normaux de communication notre population qui est tributaire de leur production r son alimentation.

Il est inadmissible d'ailleurs qu'une grande ville me Montréal qui se développe constamment et peut endre aux plus vastes destinées commerciales et indusles persiste à demeurer isolée dans son île, avec ici et quelques rares ponts la reliant au reste du continent. développement de la métropole canadienne exige la construction d'un pont la reliant à la rive sud. Le trafic est intense pour motiver cette entreprise; du jour où ce sera construit l'intensité du trafic s'accentuera. Pourvouloir rester en arrière du progrès? Pourquoi ne pas cher de l'avant et ne pas rendre plus accessible notre centre commercial? L'inertie en pareille matière est able. Que ceux qui ont autorité pour prendre la resabilité de ces travaux n'hésitent ni ne tergiversent; us voulons garder notre rang, notre fonction d'être le du pays canadien, il nous faut multiplier les artères apporteront le flot généreux du sang économique et mercial qui lui assurera sa constante vitalité.

o

LE MARCHE DU SUCRE

Des rapports de New-York disent que les résultats enquêtes faites par des experts en matière de com- du sucre démontrent que le prix du sucre brut est tenant descendu à son plus faible niveau.

Pendant les premiers mois de l'année, le sucre brut ncé de 6 cents ½ à 15 cents la livre, par suite des s considérables effectués par les pays d'Europe, tandis que la spéculation le faisait monter pendant une quinze semaines jusqu'à 22 cents 1-2 la livre. Evidemment rien ne justifiait un tel prix pour le sucre brut.

Durant les mois de juin, juillet, août et septembre, prix du sucre brut est de nouveau tombé à 9 cents 1-2 livre, comme résultat des reventes opérées par les spéculateurs. Les prix variant de 10 à 11 cents la livre, qui valent actuellement indiquent que les producteurs de ne retirent que de faibles profits et ces prix sont certainement très bas si l'on considère la rareté de sucre qui se fait sentir dans le monde entier. Il semble qu'à un moment donné ils sont montés à des niveaux trop élevés et que maintenant ils sont trop bas.

Il est fort probable que le sucre va plutôt avoir des tendances à remonter au-dessus des niveaux actuels et que ces tendances vont avoir leur répercussion sur les prix du sucre raffiné. Tout semble indiquer que la demande pour le sucre raffiné va commencer à devenir prochainement plus accentuée.

o

LES MARCHANDS ET LA TAXE DE LUXE

L'Association des marchands détaillants nous communique ce qui suit:

L'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., désire communiquer à ses membres que le secrétaire fédéral, à Ottawa, dans une entrevue avec l'honorable M. Drayton, ministre des Finances, a obtenu la permission de présenter à la commission du tarif, qui doit se réunir sous peu à Ottawa, toutes les objections que les marchands pourraient avoir à porter contre la nouvelle taxe de luxe telle qu'elle existe actuellement.

Nous demandons donc à tous nos membres de bien vouloir nous faire parvenir leurs objections dans le plus court délai possible.

Une délégation des marchands de la ville de Montréal ainsi que des différentes villes du Canada ira à Ottawa bientôt à cet effet. Toute personne désirant d'autres renseignements pourra s'adresser à l'Association, au No 3 rue Craig Est, ou par téléphone au No 1181-Est.

o

LE CAFE POUR LIVRAISON FUTURE, EN BAISSE

Le café vert du Brésil est tombé à moitié de ce qu'il était il y a un an.—Les stocks sur place ne semblent pas devoir être affectés avant novembre.

Comme nous l'avons déjà dit dans les rapports des marchés, les marchés primaires pour les cafés continuent à être plus abordables de prix. La faibless qui se manifeste est largement attribuable au défaut de demande européenne et de ce fait, les arrivages au port de New-York, encore qu'étant d'un volume moyen, prouvent être excessifs. Cette condition est accentuée du fait qu'une grande partie des arrivages furent défectueux dans leurs qualités de rôtissage et leur vente fut précipitée, à cause de leur qualité impropre pour livraison sur les gros contrats faits il y a des mois pour envoi aux Etats-Unis. La tension financière et les crédits restreints sont aussi les raisons données pour l'affaissement dans les cafés. Comparé avec les cours sur livraisons à venir d'il y a un an, le prix pour le café vert du Brésil est tombé à moins de moitié de ce qu'il était au 31 août 1919. Ce jour-là, le café livraison septembre était coté dans les 18 cents, tandis qu'à la même date de cette année les cotations étaient dans les 8 cents. Ces cotations inférieures, prétendent les

importateurs, n'affecteront pas le marché local probablement avant novembre.

Se plaçant au point de vue de l'approvisionnement et de la demande, les importateurs disent que le marché du café est aussi fort que jamais. Ils disent qu'il n'y a pas l'accumulation anormale ni dans les pays de production ni dans ceux de consommation.

Les récoltes du Brésil 1920-21 sont au-dessous de la moyenne et inférieures aux besoins annuels mondiaux. Il faut admettre que l'Europe n'a pas acheté en aussi fortes quantités qu'on s'y attendait. Pour la dernière récolte les livraisons y furent de 7,000,000 de sacs, avant la guerre les livraisons y étaient d'environ 11,000,000 de sacs. La consommation mondiale, l'an dernier, fut de 17,500,000 à 18,000,000 de sacs. Les récoltes mondiales 1920-21 sont estimées être de 17,000,000 à 17,500,000 sacs, et l'approvisionnement total visible au 1er juillet n'était que de 6,675,000 sacs. Ceci donne à penser que l'approvisionnement visible au 1er juillet de l'an prochain sera le plus petit depuis vingt ans, de telle sorte que s'il y avait diminution sérieuse des récoltes à présent en culture au Brésil, il y aurait probabilité de famine avant 1922-23. Au demeurant, les prix qui prévalent dans nombre de pays de production sont tellement bas que ce n'est pas encourageant pour les cultivateurs.

LES PRIX D'OUVERTURE FIXES POUR LES PRUNEAUX D'OREGON

Les prix d'ouverture pour les pruneaux Oregon ont été fixés par la Oregon Growers' Association. Ces prix sont de 1½ à 2 cents au-dessous de ceux de la California Association, et de 2 à 3 cents au-dessous des prix donnés par quelques-uns des indépendants. La récolte des pruneaux de l'Oregon est estimée à 50,00,000 de livres, ce qui est à peu près la même quantité que l'an dernier. Il est intéressant de noter la différence entre les pruneaux de Californie et la variété de l'Oregon. Les pruneaux de Californie sont transplantés du stock français, ils sont mûris sous le soleil, en plein air, et sont d'une saveur douce, tandis que ceux de l'Oregon sont transplantés du stock italien, et sont évaporés par la chaleur artificielle; ils ont une saveur aigrelette. Le pruneau de l'Oregon est grand favori parmi les Anglais, en raison de son acidité et on estime que près de la moitié de la récolte sera exportée en Grande-Bretagne. Les cotations suivantes sont fournies par l'Association pour les pruneaux de l'Oregon.

Pruneaux italiens de l'Oregon.	Prix en boîtes de 25 lbs
30/40	0.17¾
40/50	0.15¼
50/60	0.13¼
60/70	0.11¼
70/80	0.09¾
80/90	0.08¼
90/100	0.06¾
100 et au-dessus	0.05¼

Petits pruneaux de l'Oregon.	Prix en boîtes de 25 lb
40/50	0.17¼
50/60	0.14¼
60/70	0.11¾
70/80	0.10¼
80/90	0.08¾
90/100	0.08¼
100 et au-dessus	0.06¼

Ces prix son f.o.b. Oregon et sont sujets aux droits au fret et au change. Comme le change est un facteur considérable dans la détermination du prix de revient un prix définitif rendu ne peut être donné que lorsque les envois arrivent sur place.

Pruneaux de la nouvelle récolte en route.

Un wagon de pruneaux de Californie de la récolte de 1920 et un wagon d'abricots sont attendus à Toronto. Ces chars ont été expédiés par la California Prune and Apricot Growers' Inc., et sont partis de la Santa Clara Valley, où la récolte de prunes est toujours en avance de une ou deux semaines sur les autres districts producteurs. La température chaude pendant la dernière semaine d'août et la première semaine de septembre a mûri les prunes très vite dans presque tous les districts de l'Etat et la saison de la cueillette et du séchage est maintenant dans son plein.

Les évaluations précédentes qui donnaient pour la récolte de pruneaux de cette année de 180,000,000 à 200,000,000 de livres, demeurent encore bonnes, et, à moins qu'un temps nuageux ou des pluies hors de saison ne viennent endommager la récolte, elle se totalisera probablement à près de 200,000,000 de livres, en comparaison de 250,000,000 de livres pour la production de l'an dernier, la plus grosse récolte jamais mise en boîtes dans les annales de l'industrie des pruneaux.

LES JUGES PRENDRONT TROIS MOIS POUR JUGER DU CONCOURS.

Des centaines de mille de réponses ont été reçues dans le concours doté de $10,000 de prix récemment lancé par les manufacturiers de l'Eveready Daylo, de sorte que le département du concours à New-York est littéralement submergé par cette avalanche. Cela prendra au moins trois mois aux juges, les éditeurs d'art du *Life*, pour étudier les réponses et faire leur choix des 104 lauréats qui recevront les récompenses s'échelonnant de $10.00 à $3,000.

Les réponses portent les timbres de toutes les provinces du Canada, de tous les Etats des Etats-Unis, aussi bien que de l'Alaska, d'Hawaï, de la France et de l'Angleterre. Quelques-uns des concurrents prirent la peine d'envoyer leurs réponses aux bureaux de New-York par télégrammes, et l'un même la câbla par télégraphie sans fil du milieu de l'océan.

PHARMACIE-PARFUMERIE

LE MARCHE PHARMACEUTIQUE DE LA PROVINCE.

Une nouvelle augmentation de 15 cents la livre pour la formaldehyde est la principale caractéristique du marché. Dans quelques cas les huiles essentielles ont continué à être faibles, bien que les changements notés ne soient pas considérés comme étant de grande importance.

Dans les médicaments fins et les produits pharmaceutiques, on enregistre une légère réduction dans les prix des producteurs sur l'acide citrique et préparations au citrate. Pour ce qui est de l'acide citrique, la saison touche à sa fin et les prix des producteurs ont longtemps été hors de ligne. En général, les conditions sont sensiblement les mêmes. Toute la ligne des produits chimiques pharmaceutiques s'est maintenue ferme. On s'attend prochainement à un regain d'affaires. Si l'on considère le marché dans son ensemble, il n'y a pas d'indication de faiblesse fondamentale et il n'y a rien certainement qui puisse porter au pessimisme. Un retour à des cours élevés est à escompter en ce qui concerne les produits bruts domestiques.

Pour ce qui est des matières étrangères, c'est une autre question. Le change est un puissant facteur dans le prix de revient final et pour l'instant le change est faible. La plupart des vendeurs sont d'avis que les produits bruts étrangers fluctueront, principalement dans le sens de la baisse.

Quelques prix.

Acide Lactique.—L'acide lactique a tendance à la hausse. On cote: 1 once, 30 cents; 1 livre, $2.50, et par 5 livres, $2.45 la livre.

Parfums Roger et Gallet.—Il y a une nouvelle augmentation dans les prix de tous les parfums Roger et Gallet. Cette maison a jugé à propos d'augmenter ses prix, du fait de la rareté des matières premières et du coût élevé de la main d'oeuvre.

Huiles essentielles.—La résine de bouleau est plus ferme, du fait de sa rareté. Le défaut de demande a entraîné une baisse dans le prix de l'huile de cade et de chaux.

Benzyl Benzoate.—Ce marché est plus faible. On cote 50 cents de l'once, ou $5.65 à la livre.

Farine d'orge.—Le marché pour la farine d'orge est encore ferme du fait de la bonne demande. On cote $5.00 la livre, boîte d'infirmerie comprise.

Acide tartrique.—Il y a tendance à la baisse. On cote U.S.P. cristaux, $1.25 la livre, et U.S.P. poudre $1.30 la livre. Les cristaux et la poudre de pureté absolue sont très fermes à $2.35 et $2.10 la livre respectivement.

Acide oxalique.—Il y a léger déclin dans le prix de l'acide oxalique qui est à $1.00 la livre. Les cristaux de la plus grande pureté sont fermes à $1.75 et la poudre demeure à $1.85 la livre.

Sulfate d'aluminium.—Il y a une bonne demande pour le sulfate d'aluminim et les prix ont tendance à la hausse Les cotations sont: pur N.G. gran. 45 cents la livre et poudre 50 cents.

Caféine.—Il y a tendance à des prix plus bas pour la caféine. On cote $1.05 l'once et $13.25 la livre.

Le Brôme.—Sous l'influence d'une bonne demande le brôme est en hausse. On le cote 30 cents l'once, $2.20 la livre par quart de livre et $1.80 par livre.

Apiol.—L'apiol fluide, vert, U.S.P. décline de 20 cents l'once. On le cote à présent $4.65 la livre ou 40 cents l'once.

Antithyreodine.—Une augmentation de 30 cents est annoncée. On cote à présent $2.30 pour 10 c.c. fiole comprise

Chloroforme.—Le chloroforme pour anesthésie est en hausse. On cote $1.05 la bouteille d'une livre. Le chloroforme B.P. ou U.S.P. est à $1.00 la livre ou 85 cents la livre par lots de 5 livres.

Antipyrine.—La B.P. et la U.S.P. baissent de 10 cents l'once. On cote $7.75 la livre, ou 65 cents l'once.

Hydrate d'amylène.—Coté à présent 95 cents l'once.

Acétate d'Amyl.—L'acétate d'amyl, Tech. montre une augmentation étant coté à $1.10 la livre.

Chrome Alun.—En hausse. Coté 50 cents la livre.

Dichromate d'ammoniaque.—Montre une baisse de 20 cents. Son prix est de $1.90 la livre, ou $1.95 la livre en carton.

Chloride d'ammoniaque.— Coté à 50 cents la livre U.S.P. gran.

Carbonate d'ammoniaque.— Augmentation pour la poudre U.S.P. qui est cotée à 65 cents la livre.

Bromide d'ammoniaque U.S.P.—Baisse annoncée. Cotation, $1.30 la livre.

Acétate d'aluminium.—Légère augmentation de prix Cotations: $1.55 la livre ou 20 cents l'once.

Fer peptonisé.—Hausse des prix. Cotation 40 cents l'once et $5.00 la livre.

Formaldehyde.—Ce produit augmente encore par suite de la forte demande. Il est coté à $1.15 par livre, ou $1.05 la livre par 5 livres.

Eucalyptol.—En baisse de 15 cents; à $2.35 la livre.

Digitaline.—Baisse nouvelle pour la poudre pure qui est cotée à $1.20 par fiole de 15 grains et $16.75 à l'once.

Chloral hydrate.—Pas de changement de prix sur le chloral hydrate U.S.P. qui est encore coté à 25 cents l'once ou $2.10 la livre.

Lactophosphate.—Nouvelle baisse de prix. Cotations: 35 cents l'once ou $3.50 la livre.

Calamine.—Elle montre une augmentation de 5 cents la livre, en se vendant à 50 cents la livre.

LES PRODUITS DE LA OLD CITY Mfg. Co., DE QUEBEC, OBTIENNENT LA MEDAILLE D'OR A L'EXPOSITION

Il nous a fait plaisir d'apprendre que la médaille d'or à l'Exposition de Quebec a été décernée à tous les produits de la Old City Mfg. Co. comprenant gelées, confitures, catsups, moutarde, sirop de table. C'est là une récompense qui va bien au mérite et nous félicitons vivement la maison manufacturière qui a été l'objet de cette juste et haute distinction.

Nous avons vu à l'exposition de Québec le magnifique stand de la Old City Mfg. Co. et nous pouvons dire sans hésiter qu'il a été reconnu par des milliers de personnes ainsi que par les juges comme le plus bel exhibit du genre qui ait jamais été vu à Québec. Soucieuse de faire apprécier ses produits, au cours de l'Exposition, la Old City Mfg. Co. a distribué sur le terrain plusieurs centaines de caisses de confitures à titre d'échantillon et une foule considérable a été attirée à ce stand accueillant par l'aimable invitation qui lui était faite de venir goûter sur place les confitures Old City. Le produit a été hautement appprécié et les juges en décernant la médaille d'or à cette marque n'ont fait que confirmer l'opinion populaire.

Pourquoi les confitures Old City sont-elles si appréciées et si recherchées, et pourquoi en deux ans d'opération cette maison a-t-elle pu pénétrer dans les centres les plus imprenables et y faire les ventes surprenantes, s'y installer comme si elle était chez elle? Nous voulons parler de la province d'Ontario, centre de l'industrie des confitures, ou encore la Colombie Anglaise, paradis des fruits et centre de l'industrie des confitures, places imprenables pour l'étranger et où les confitures Old City y sont cependant en honneur), pourquoi un tel résultat si ce n'est parce que les produits de cette marque sont de tout premier ordre; parce qu'en un mot, ce ne sont pas les confitures manufacturées, mais plutôt les bonnes confitures faites à la maison.

La principale qualité des confitures de la fameuse maison de Québec repose sur le fait qu'elles sont bouillies par un procédé tout à fait spécial qui conserve dans un sirop clair les fruits dans leur forme primitive, et ces fruits n'ayant pas été surchauffés ou brûlés conservent leur saveur, de sorte qu'en mangeant les confitures Old City, ce sont véritablement des fruits que nous mangeons.

Si l'on considère les millions de livres de fruits absorbés par la Old City, et si l'on tient compte de son chiffre d'affaires, on s'aperçoit que cette manufacture est une des organisations les plus puissantes du Canada. Or si cette puissance et ce chiffre d'affaires se sont accrus rapidement (en deux ans) n'est-ce pas là la preuve tangible que les produits Old City sont supérieurs à tous les autres?

LA GROSSE RECOLTE DE BLE DU CANADA

Selon les rapports des évaluateurs de la récolte de blé du Canada pour cette année, elle rapportera au Dominion une somme de plus de $700,000,000, et le surplus exportable destiné à équilibrer la situation du change sera approximativement d'une valeur de près d'un demi-milliard de dollars. Ceci d'ailleurs ne prend pas en considération l'immense récolte d'avoine, d'orge et de lin et l'abondance de fruits et légumes que la présente saison a fournis et dont la valeur est immense.

Les statistiques du gouvernement estiment le blé du Canada à 289,000,000 de boisseaux contre 193,260,000 boisseaux pour l'an dernier. La récolte d'avoine s'élève à 556,000,000 de boisseaux contre 394,000,000 en 1919. L'orge atteindra le total de 64,257,000 boisseaux contre 56,000,000 il y a un an et le lin marquera un total de 11,000,000 de boisseaux.

Le premier wagon de blé vendu à la Bourse de Chicago payait au propriétaire $2.77 le boisseau. La plus grande portie de la récolte de cette année sera de belle qualité. Mais même en estimant le prix moyen à $2.50, le montant que rapportera la nouvelle récolte s'élèvera dans le voisinage de $700,000,000.

UNE NOUVELLE SCIE SIMONDS

Une scie à métaux garnie de dents intercalées qui promet de rencontrer une bonne demande vient d'être inventée et est placée sur le marché par la Simonds Manufacturing Company de Fitchburg, Mass. Cette scie qui est désignée sous le No 000, a été spécialement établie pour répondre aux besoins d'une scie destinée à couper du fer structural, poutres I, canaux et matériaux avec parois minces qui ne peuvent être coupés avec succès par d'autres scies de dessin similaire, parce que l'espace des dents n'y est pas assez fin pour garder deux dents dans la coupe pendant tout le temps de l'ouvrage. Cette nouvelle scie par son arrangement spécial et l'espacement plus resserré de ses dents permet une marche plus uniforme et élimine le claquement qui se produit souvent quand les dents dévient de la plaque. C'est une scie qui coupe vite et qui est munie d'autant de dents qu'il est possible pour s'assujetir dans la plaque par la méthode éprouvée de prise Simonds, et en même temps qui maintient l'alignement parfait des dents et la force de la plaque pour une coupe exacte. Ces scies sont faites de 10 pouces de diamètre avec entailles de 1/4 pouce et maximum de 10 dents à 50 pouces de diamètre, entailles de 15/32 pouce ou 7/16 pouce avec 210 dents comme nombre maximum.

COMMENT LUTTER CONTRE L'ENNEMIE DU MARCHAND LOCAL LA VENTE PAR POSTE

M. le marchand, vous n'êtes pas sans savoir que votre plus dangereux concurrent n'est pas le magasin voisin du vôtre; que votre plus redoutable adversaire n'est pas le collègue local qui fait appel à la même clientèle que vous, mais que le commerçant qui vous cause le plus de tort est un être impersonnel situé à des milles et des milles de votre localité et qui sous la forme d'un catalogue alléchant cache la plus forte organisation dont le but est de détourner à son profit le commerce légitime qui vous revient de droit dans votre sphère locale.

Le catalogue de la maison vendant par poste et le colis postal qui en est l'instrument exécutif, voilà les deux grands ennemis de votre commerce de détail.

Il y a malheureusement bien des marchands qui semblent ignorer ce péril ou tout au moins qui ne veulent pas y croire malgré qu'on les ait mis en garde contre les ravages qu'il peut occasionner.

Le mal est pourtant facile à déterminer, il est tellement évident qu'on ne saurait en nier l'existence. Pour vous en rendre compte, il vous suffit de faire un tour dans votre ville et de vous enquérir chez vos amis des catalogues reçus. D'ailleurs avant même que vous ayiez eu besoin de faire cette demande, vous verrez le plus souvent ces volumineux catalogues figurer sur les tables d'un appartement comme s'ils étaient l'objet d'une lecture journalière. Et de fait, on les consulte presqu'aussi assidûment qu'un roman captivant et c'est la source d'information à laquelle on puise fréquemment lorsqu'on a besoin d'acheter quelque chose. Vous ne le croyez pas, M. le Marchand? C'est que vous voulez fermer obstinément les yeux, de crainte de vous trouver en présence de cet obstacle et d'être obligé de faire un effort pour le combattre.

Allons! un peu de franchise vis-à-vis de nous-même! N'ayons pas peur de faire face à ce mal qui gangrène notre commerce local et n'hésitons pas à en vérifier les ravages pour mieux pouvoir en réduire les effets.

Les maisons vendant par catalogues et par correspondance sont fortement implantées dans notre province jusque dans les moindres villages. Elles sont connues dans les moindres petites places et leurs noms, même anglais, sont familiers à toutes les oreilles et à toutes les bouches. D'où vient cette popularité? Comment se peut-il qu'une telle renommée ait dépassé les limites des grandes villes et des provinces pour venir faire écho dans les demeures des villages les plus reculés? La chose est bien simple, c'est que notre population est mal informée en ce qui concerne ces maisons; c'est qu'elle s'est laissé prendre à l'idée que ces maisons ont essayé d'accréditer à coups de millions de dollars de publicité, qu'elles étaient supérieures à tout magasin au triple point de vue du service, du prix et de la qualité. La plupart des gens de la campagne sont sous l'impression que ces grands magasins vendant par poste vendent à meilleur marché et donnent meilleur service. Qu'avez-vous fait jusqu'ici, M. le Marchand pour montrer à votre clientèle qu'il est loin d'en être toujours ainsi? Avez-vous fait quelque chose d'efficace pour établir la contrepartie de ces prétentions et pour faire comprendre aux gens de chez vous tous les avantages des achats faits aux magasins de la commune?

Il est temps qu'un grand réveil commercial vienne animer le commerce de détail, et qu'une campagne active soit entreprise pour enrayer le dangereux assaut des affaires par correspondance et en arrêter l'alarmante offensive.

De quelle manière vous y prendrez-vous? Chaque cas particulier a sa méthode combative, chaque commerce a les armes spéciales qu'il convient pour vaincre cet assaillant. Ecrivez-nous, en nous disant quel genre de commerce vous exploitez, quels articles plus particulièrement ont fait l'objet de la concurrence des maisons vendant par catalogue et quels clients elles atteignent. Donnez-nous ces renseignements qui sont propres à votre entreprise commerciale et nous vous aiderons à faire la lutte en vous indiquant les moyens à prendre pour déjouer les manoeuvres de ces ennemis redoutables qui vous subtilisent chaque année un gros chiffre d'affaires.

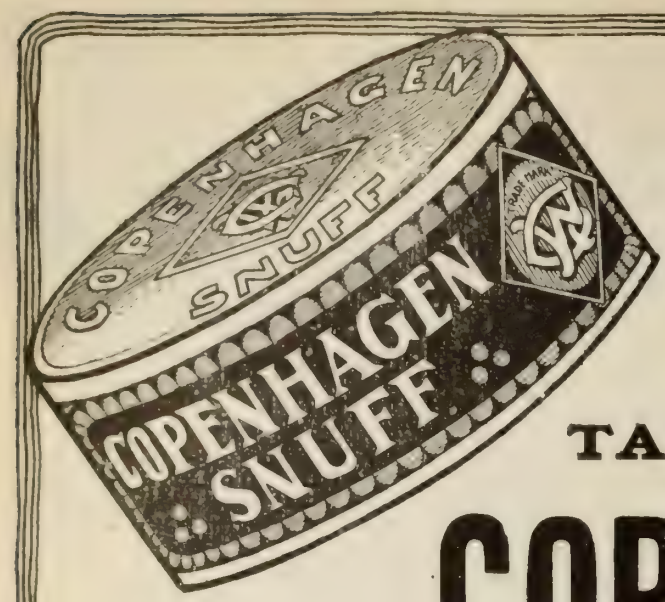
o

COMBIEN DE TEMPS LES LEGUMES EN BOITES PEUVENT-ILS SE CONSERVER?

M. D. Cameron & Co., marchands généraux, de Providence Bay, Ont., ont actuellement en stock quelques boîtes de pois étiquetées comme suit: "Sweet Wrinkle Peas", "Niagara Brand", mises en boîtes par la "Niagara District Fruit Preserving Co. Ltd., St. Catharines, Ont., Canada." Ces marchandises avaient été évidemment égarées et ont été retrouvées au bout de 21 ans. Aux yeux de tous leur aspect extérieur est juste tout aussi bon qu'il l'était, il y a 21 ans.

La Niagara District Fruit Preserving Co. Ltd., fut fondée en 1891 par feu James B. Dolan avec E. C. Kidder comme opérateur.

Cette fabrique continua à fonctionner sous le nom précité pendant environ six ans, après quoi elle fut achetée par feu William P. Innes, Esq., qui la dirigea pendant quelques années avant de se fusionner avec la Canadian Canners Limited en 1903. Elle est connue aujourd'hui comme l'usine No 18 de la Dominion Canners Limited et elle est gérée par un fils de M. E. C. Kidder qui est maintenant surintendant de la Dominion Canners Limited pour la péninsule de Niagara Falls.



Chaque année, les marchands constatent une augmentation dans les ventes du

TABAC A CHIQUER

COPENHAGEN

Ceci est dû au fait que sa qualité distinctive est continuellement maintenue.

Tout amateur de tabac à chiquer est un fervent de COPENHAGEN.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",

Cigares, Cigarettes et Tabacs

UNE REVUE DU COMMERCE DE LA HAVANE

Dans une revue du commerce du tabac à la Havane, le "Times" de Cuba, dit: "La présente récolte de tabac est très bonne à tous points de vue et quoique le pourcentage de tabac à enveloppes soit plutôt petit, la marche régulière du 5a et du 2a est très bonne.

"Les planteurs de tabac ne sont pas enclins à sacrifier leurs produits sans en obtenir un prix raisonnable. Ils déclarent qu'ils ne peuvent vendre leur tabac à moins que le prix qu'on leur paye ne soit correct, et ce qu'ils veulent dire par correct n'est rien en comparaison du prix du tabac après qu'il est mis en balles et prêt à être travaillé dans les manufactures.

D'autre part, nous avons entendu de nombreux "packers" dire qu'ils étaient effrayés des derniers achats, parce qu'ils montrent que certaines gens essayent de les forcer à vendre à leurs prix.

"En dépit du fait que certaines personnes prétendent que notre tabac est trop cher cette année, les marchands de tabac des Etats-Unis ne s'en inquiètent pas et arrivent sur chaque bateau pour faire de gros achats. M. Mat. Wengler, un manufacturier de cigares de Chicago, de la firme Wengler & Mandel, est une preuve de ce fait, s'étant assuré de bonnes quantités de notre meilleure feuille pour usage dans son usine.

"De San Francisco, Cal., M. John Gerdts, de la maison Frankel Guerdts & Co., est venu à la Havane pour acheter du tabac d'origine de la Havane, pour en faire des cigares et satisfaire ainsi au goût de ses clients. Il y a fait de gros achats.

"Ramon Frijoa, un vieux marchand bien connu de cette ville, vient d'arriver de République Argentine où il représente les intérêts de Ira Hija de Gener & Batet, manufacturiers de la célèbre cigarette et du cigare de la marque "La Excepcion".

"M. Abraham Haas, l'actif marchand et "packer" de tabac en feuilles est à prendre une courte vacance aux Etats-Unis et sera de retour dans quelques jours".

"Il est fait rapport comme suit des importantes exportations de tabac en août:

	Balles
Lesley Pantin	3,998
Mark A. Pollack	3,210
Cuban Land & L.T. Co.	2,897
Walter Sutter & Co	2,104
J. Bernheim & Son	2,092
Mendelsohn & Levison	1,876
Menendez & Cia	1,630
Fernandez, Grau y Hno	1,392
Genl. Cigar Co.	1,084
Manuel Suarez y Cia	994
H. Smith & Co.	890
I. Kaffenburgh & Son	550
Virgilio Suarez	525
Cuesta, Rey & Co.	495
Carcia y Cia	439
Bruno Diaz & Co.	368
Pérez Capin	314
Stern & Mendelsohn	290
Hav. Tob. Stripping Co.	170
Cano Hermano y Cya	159
H. Diehl	152
Bridat y Cia	144
Leopoldo R. Mederos	123
Por Larranaga	104

"Les cigares expédiés en grosses quantités aux différents pays étrangers pendant le mois d'août s'évaluent comme suit:

	Cigares
A l'Espagne, à la France et à la Suisse	1,423,075
A la République Argentine	660,100
Aux Etats-Unis	4,441,071

"Nous avons expédié en Angleterre 35,197,362 cigares du 1er janvier au 31 juillet 1920, contre 22,888,345 cigares exportés au dit pays pendant la même période de temps en 1919."

o

AUGMENTATION DU RENDEMENT DU TABAC AUX ETATS-UNIS

Considéré au point de vue de la récolte par acre, le tabac a eu sa période de déclin, suivie d'une récente période d'augmentation. De 1865 à 1874, la récolte moyenne nationale par acre fut de 722.3 livres, d'où elle tomba à 719.9 livres dans les dix années suivantes, et à 714.4 livres de 1885 à 1894. Après, l'augmentation a été notoire et la moyenne de 768.8 livres de 1895 à 1904 fut suivie d'une moyenne de 827.5 livres de 1905 à 1914. De 1915 à 1919 la récolte annuelle varia de 730.8 à 873.7 livres. Ces récoltes moyennes ont été évaluées par le Bureau des Evaluations des Récoltes.

Pour se rendre compte si cette augmentation apparente de la récolte par acre qui commença avec la décade de 1895 à1904 n'était pas une fiction arithmétique due à la redistribution de la récolte géographiquement, elle a été analysée par états, avec le résultat que l'augmentation a été trouvée dans tous les principaux états à tabac pour les périodes s'étendant de 20 à 40 années. Dans les 10 dernières années la récolte moyenne par acre dans ces différents états a augmenté sur une décade précédente à basse moyenne à la fin d'une diminution, de 12 à 40 pour 100. L'augmentation dans le Kentucky a été de 22 pour 100

en 10 ans, dans la Caroline du Nord de 10 pour 100 en 30 ans, dans la Virginie de 19 pour 100 en 30 ans, dans l'Ohio de 16 pour 100 en 20 ans, dans la Pennsylvanie de 20 pour 100 en 20 ans, et dans le Wisconsin de 24 pour 100 en 10 ans. Ces augmentations, tout comme l'augmentation pour le total national sont la manifestation d'un perfectionnement agricole.

La proportion est différente quand la récolte par acre est comparée avec la population. La récolte moyenne de tabac par acre par million d'habitants était de 18.5 livres dans la décade de 1865 à 1874; elle tomba à 14.4 livres la décade suivante, à 11.5 livres de 1885 à 1894, à 10.1 livres de 1895 à 1904 et à 9.1 livres de 1905 à 1914, tandis que les années de 1915 à 1919 varient de 6.9 à 8.3 livres. Il est donc évident que le rendement du sol en tabac par rapport à la population a baissé depuis un demi-siècle.

o

UN PROCES RELATIF A UNE MARQUE DE CIGARETTES

La Cour d'Appel a été saisie la semaine passée de la question du monopole du gouvernement Français sur tous les tabacs français.

La cause qui a amené ce sujet à suscité un vif intérêt a son origine dans les procédures en injonctions intentées en septembre 1915.

Aujourd'hui, c'est un appel par la République Française d'un jugement rendu par l'honorable juge Mercier renvoyant sa réclamation en dommages au montant de $6000 contre S. Hyman Limited. Hyman, dans le cours ordinaire des affaires, a vendu une certaine cigarette connue comme La Gauloise de Hyman. Elles furent mises en paquet portant l'étiquette se lisant comme suit: "Cigarettes Françaises" La Gauloise de Hyman, S. Hyman Limitée, Montréal Qualité supérieure défiant toute comparaison. Fabriquée au Canada".

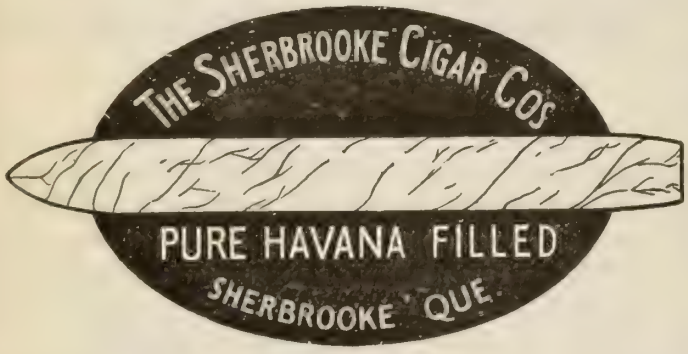
Les appelants prirent une action alléguant que Hyman avait enfreint leur droit dans les "Cigarettes Gauloises".

La Cour inférieure jugea que la prétention des appelants à l'usage exclusif des mots "Françaises" et "Gauloises" ne pouvait être soutenue; que l'intimé distinguait clairement ses cigarettes de celles vendues par le gouvernement Français; que les cigarettes vendues par l'intimé portant le nom Hyman, et les mots "Montréal" et "Fabriquées au Canada" n'avaient pas pour objet d'induire en erreur et de plus que l'intimé ne représentait pas ses cigarettes comme cigarettes de la République Française. Le présent appel repose sur violation ou non de marque de commerce. La cause a été prise en délibéré.

o

BELLE COMMANDE

La British Columbia Lumber Export Association a reçu dernièrement une commande pour 20,000,000 de demants de chemins de fer qui doivent être expédiés en Angleterre. C'est la troisième fois qu'une commande aussi considérable est donnée cette année pour le compte de la Grande-Bretagne.



De Plus Gros Profits

Lorsque vos clients achètent des cigares, ils veulent avoir une véritable valeur. Leur clientèle continuelle, voilà ce qui compte et le marchand qui recommande et vend le

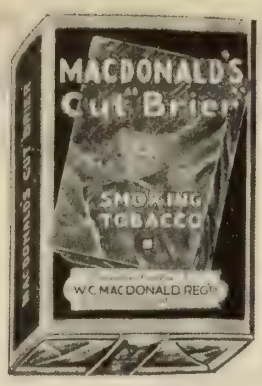
7 - 20 - 4

se fait des clients dont les achats de chaque jour augmentent continuellement son compte de banque.

The Sherbrooke Cigar Co., Limited

Sherbrooke, Que.

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Les HUITRES "SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice, et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Mariage Jos Wilfrid Fréchette à Kathleen Hélène Miles.
Subrogation Succ. L. D. Morin à Dme Vve Flavien Jean 1257 Jacques-Cartier.
Vente—Joseph Blondeau à Arthur Savard, 59 p. 56 Ancienne-Lorette.
Obligation—Arthur Savard à Hermel Duchesne, 59 J., 56 Ancienne-Lorette.
Vente Séminaire de Québec à Alph. Tardif, p. S. 1204-1205 Jacques-Cartier.
Vente H. Fort. Gingras à François Laberge, 816-817 St-Sauveur.
Obligation François Laberge à Caisse Populaire Anc.-Lorette, 816-817 St-Sauveur, p. O. 496A Anc.-Lorette.
Obligation Albert Guénard à Nap. Rondeau, ½ E. 10 1-3 O. 11 rg. 7 Royal-Roussillon.
Vente Succ. Archibald Miller à Dme A.C.P.B. Landry, p. 2573 St-Louis.
Tutelle Napoléon Girard aux "Mineurs".
Obligation—Adélard Tremblay à Joseph Bédard, p. N. 654 St-Ambroise.
Vente—Gabriel Hamel à Charles Savard, p. 377 St-Ambroise.
Quittance—Jérémie L'Heureux à Louis Verret
Mariage—J. Maurice Langlais à Jeanne Laveau.
Vente—Montcalm Land Co. à Jos. Belleau 40-17-18 N.-D. Québec.
Vente—Montcalm Land Co. à J.-B. Morrissette, 48A 213-214 N.-D. Québec.
Vente—Montcalm Land Co. à Dme J. Bussière-Lebrun 41-16-17 N.-D. Québec.
Vente Montcalm Land Co. à Succ. Chs-E. Paradis, 41-10-71-72-73-74-75-86-87-88 N.-D. Québec.
Obligation—Edouard Parent à Victor Lachance, 629 Beauport.
Mariage—Sydney Andrew Lemesurier à Dlle G.-A. Mathews.
Obligation Dme Vve Ths L. Lemieux à Dme Phédora Venner, 3045 du Palais et 2744 St-Louis.
Bail Jean Eusèbe Gagnon à France Paré.
Vente The Quebec Land Co. à Henry O'Dowd, 508-767-768 St-Roch Nord.
Vente The Nor-Mount Realty Co. à Jos Luc Bélanger, 2421-135-136 St-Sauveur.
Vente The Nor-Mount Realty Co. à Albert Lessard, 785-566 St-Roch Nord.
Vente The Nor-Mount Realty Co. à J. Bélanger et al, 2421-160-161 St-Sauveur.
Mariage—Joseph Gingras à Dlle Flore Piché.
Avis Registrateur de Québec, 3057 St-Jean.
Quittance—Quebec Land Co. à Wm Morel.
Obligation—Charles Bédard à Edmond Giroux 531-151 Beauport.
Déclaration—Vve Théophile Giroux—Giroux 355-357 Beauport.
Quittance—P. Revenu à Chs Giroux, p. O. 473-448 p. N. 522 p. E. 521-520 p. O. 1279-1130 401-408-410A Beauport.
Quittance—P. Rev. Dme L. Téssier dit Laplante Shainks 153 Beauport.
Quittance—Dme Ferd. Parent et vir à Edmond Therrien.
Vente—Georges Vidal à La Cité de Québec, p. 2345 St-Sauveur.
Acc. Succ. Dme Flore D. Lapointe et al 2817 B St-Louis.
Hyp. gar. L. C. Morency à Paul Samson, 3761-10 Montcalm.
Obligation—Alphonse Pichette à J. Etienne Rousseau 124-445 St-Roch Nord.
Quittance—Jos. Bilodeau à C. Paradis.
Obligation Oscar Clément Erg. à Joseph Gravel 1194-1195 Jacques-Cartier.
Quittance—Eugène Drouin esq. et al à Daniel Cream.
Mariage—Alfred Beaupré à Dlle M.-Anne Paquet.
Obligation—A. H. Dion à Art. Pelletier 2341 D-9 St-Sauveur.
Quittance—Dme Docteur Dion.
Vente Jos J. Villeneuve esq. à Odilon Mofiet 1100-1-1100-2 St-Ambroise 201-1, 201-½ Charlesbourg.
Quittance—Arthur Paquette à J. Alphonse Pichette.
Obligation—Succ. Dme J.-B. Gingras à J-Bte Gingras 3385-3386-3553 St-Jean.
Quittance—P. Revenu à Succ. Dme Elz. Montigny, ½ ind. 689 St-Roch.
Quittance—P. Rev. à Succ. Dme Elz. J.-O. Latulippe—Pouliot ½ ind 313-½ ind. 312 ½ ind, 563-2 ind. 506 Charlesbourg.
Quittance sub.—Dme A. O. Bourbonnais à Ernest Moreau, 1682 St-Sauveur.
Quittance—Ernest Moreau à P.D. Manceau.
Jugement—La Scierie de La Sarre Ltée à Bertram & Ball Limited.
Avis—Registrateur de Québec 16-17-52-53-62-63-64 La Sarre.
Quittance droits—P. Rev. à succ. De Jos Drolet-Plamondon ½ ind. 16377 St-Sauveur.
Quittance droits—P. Rev. à succ. Jos Chrysinthe Drolet, ½ ind. 1637 St-Sauveur.
Vente—Jos Drolet et al à Léger Laroche, 163 St-Sauveur.
Transport—Chs Auger esq. à Dlle Alice Vadeboncoeur, 1129-1130-1131 St-Sauveur.
Renonciation—Dme Vve J. Ed. Lapointe.
Renonciation—Jos. Lapointe et al.
Vente—Edmond Giroux à Joseph Charland p. 71 St-Félix du Cap-Rouge.
Déclaration—M. et Mme A.P.R. Kerr 92-31 N.-D. de Québec
Main-levée d'Hyp.—R. Edmond Dupré à Dme Ellen Mullin-Arthur 2018A 2017A St-Pierre, 555-8 St-Roch.
Obligation—Arthur Auclair et al à Edg. Gauthier, 1341 St-Sauveur.
Bail—Octave Dorion à J.-A. Bilodeau, 1227 St-Sauveur.
Mariage—Wilfrid Lacroix à Dlle Marthe Roberge.
Obligation—Dme Vve J.-B. Plamondon à Dme Geo. Thibaudeau, 3755-134 St-Jean.
Vente—Antoine Drolet à Guillaume Brière, 4154-5-1 Montcalm.
Vente—Tourigny & Marois à Dme J.-B. Wright, 63-183-185 N.-D. de Québec.

JUGEMENTS

Abitibi Power & Paper Co. vs The Pontiac Lumber & Paper Co., jugement suivant arrangement des parties.
Protestant Board of Schools, vs Paxman, jugement contre défendeur pour $4700. avec intérêts et ordonnant de remettre le billet de $500. sous 15 jours ou de payer une somme additionnelle de $500. avec dépens.
Colombe vs Côté, jugement sur inscription en droit revisé et telle déclarée mal fondée et saisie revendication, bonne et valable avec dépens contre le défendeur, tant de l'inscription, en droit que de toute de la contestation.
Bouffard vs Pouliot et al, action renvoyée avec dépens.
Gosselin vs Moisan, jugement suivant conclusions.
Bussière vs Vachon, jugement contre défendeur pour $110.55.
Savard et vir vs Groslouis, action renvoyée avec dépens.
Samson vs Ce de Pav. et Const., jugement renvoyant requête en liquidation avec dépens.
Garage Donacona Ltée vs Stettner, jugement suivant les conclusions.
Dme Lapointe vs Sbehan, jugement suivant les conclusions.
Légaré Ltée vs Laehance, Lanctôt esqté, délibéré renvoyé.
Cloutier vs héritiers de M. B. Cody, jugement contre défendeurs pour $117.50 avec dépens.
Rochon vs Taschereau, jugement déclarant offre suffisante et action rejetée pour le surplus avec dépens.
Racine vs Biron et al, jugement contre défendeurs, H. Biron, et A. Biron conjointement et solidairement pour $114.60 avec intérêt et dépens.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC.

Déclarations de sociétés.

Gazelle & Fortin, Enrg. marchands de bois de pulpe, etc, Lévis—Rolland J. Gazelle, S.-Wilfrid Fortin.
La Cie Chimique & Pharmaceutique Moderne, St-Henri, Co. Lévis—J.-A. Paradis M.D.
Le Club de Chasse et Pêche Napoléon, Erg. Giffard—Philéas Gauvin, P.-X. Gauvin, O. Gauvin, Alphonse L'Espérance, J.-A. Auclair, Ernest Poulin, Herménégilde Parent, Jos Tremblay, Emile Levasseur, Louis Sanfaçon.
C. Gauthier & Frère, marchands généraux, Macamic—Charles Gauthier, Félix Gauthier.
A. Pion & Cie, marchands de peaux, Québec—A. Pion, Eugène Pion.
Le Club des Chevaliers de Colomb de l'Abitibi, Amos—L.-A. Ladouceur, sec.-trés., adj.
Pouliot Enrg., boulanger, Québec—Gérard Pouliot.
Quebec Crispet. Enrg., marchand de blé d'Inde cuit, Québec Paul-Emile Bureau.
Quebec Lumber School, Reg'd cours par correspondances, Québec, etc,—Paul Dessane, François Blanchet.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA

Semaine finissant le 25 septembre 1920.

ACTES DE VENTE

A W. Bishop à N. N. Vachey & Son, lot 13d rang 2 Ascot. Prix $1,200 payés.

British American Land Co. à J. Henry Blue lot 195 quartier Nord. Prix $800. payés.

Achille Leclaire à J. P. Bouchard lots 729-117 & 118 quartier Est. Prix $650. payés.

Dame Denis McMahon à Pierre Paradis lot 318 Orford. Prix $375. payés.

J. W. Grégoire à Donat Courchesne lot 729-78 & 36 pieds S. lot 79 quartier Est. Prix $700. payés.

Cléophas St-Cyr à Urbain Boisvert et al, lot 289 rang 1 Ascot. Prix $1,400.; $400. payés.

Les Commissaires d'écoles de la paroisse d'Ascot à Robert H. Ashe lot 11g rang 2 Ascot. Prix $125. payés.

E. B. Worthington et al à Lomer Archambault, lots 922-28 & 30 quartier Nord. Prix $410. payés.

Dame Hector Ross à Robert Walter Reid lots 343 & 344 quartier Nord. Prix $9,500; $4,000. payés.

C. H. Fletcher à William G. & Alexander McMillan lot 796 quartier Est. Prix $2,400.—payés.

Peter Swanson à Sa Majesté le Roi partie lots 25c, 26c, rang 5 et 25a rang 6 Compton. Prix $1,900.—payés.

Sherbrooke Real Estate Co. à E. P. Bédard, lots 7-487, 488 et 489 quartier Sud. Prix $1,050. payés.

J. W. Grégoire à Dame Nathan Mariasine lot 729-138 quartier Est. Prix $400.—payés.

R. B. Aitchison à J. A. Blais, lot 1494-208 quartier Sud. Prix $1.00 payé.

La Cie Mutuelle d'Immeubles Ltée à Wilfrid Ernest Mahon lots 1510-1 & 2 quartier Sud. Prix $30,000; $5,000. payés.

J. W. Grégoire à Philippe Gignac ½ O. lots 729-12 & 13 quartier Est. Prix $425. payés.

Joseph Royer à Arsène Caouette lot 7-329 quartier Sud. Prix $4,000; $1,000.—payés.

HYPOTHEQUES

Pierre Laflamme à J. L. Trudeau pour $400.—affectant le lot 1452-11 quartier Sud.

J. H. Wilkinson à E. R. Darche pour $240. — affectant lot 1535-22 & ½ S. de 21, quartier Sud.

C. M. McKenzie à Abel Demers pour $1,400. affectant lot 324 quartier Nord.

C. W. Filiau à Miles Cartmell pour $400. affectant lot 26b rang 3 Ascot.

Charles L'Heureux à M. W. Mitchell pour $2,500.—affectant lot 81 quartier Centre.

W. G. & Alexander McMillan à Sherbrook Loan & Mortgage Co. pour $1,400. affectant lot 796 quartier Est.

Fred Smith à William Morris pour $235. affectant lot 4b et partie 4a rang 10 Ascot.

Dame Joseph Goupil à Dame Amédée Cloutier pour $6,000. affectant lots 522 & 525 quartier Nord.

Arsène Caouette à S. J. Caron pour $1,000 — affectant lot 7-48 quartier Sud.

J. A. Charest à J. E. Robert pour $4,000. — affectant lot 1444-11 quartier Sud.

DECHARGES

L. D. Tremblay à Thomas Lessard de l'hypothèque du 30 juin 1920.

G. A. Darche à C. M. McKenzie de l'hypothèque du 5 février 1909.

Succession E. X. Dufresne à Francis Delude des hypothèques des 8 mai 1902 et 31 octobre 1906.

Dame Joseph Jacques à Cléophas St-Cyr de l'hypothèque du 2 octobre 1902.

Alfred Bazin à A.O. Lemay de l'hypothèque du 22 septembre 1917.

C. L. Hamel à James Stewart de l'hypothèque du 22 mai 1918.

Dame Clara J. Charles L'Heureux de l'hypothèque du 19 [illegible] 1902.

J. L. Trudeau à Ernest Cousineau de l'hypothèque du 2 juin 1918.

Joseph Labrecque à A. Robidas de l'hypothèque du 16 mar 1920.

La Caisse Populaire de St-Roch d'Orford à M. S. Surprenan de l'hypothèque du 8 janvier 1920.

Joseph Paré à Michel Paré de l'hypothèque du 11 avril 191

Melle Eva Choquette à J. A. Charest de l'hypothèque du février 1920.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Transmission re succession William J. Ashe et uxor. affectant lots 11b & 12a rang 2 Ascot, revenant à Robert H. Ashe & Dame G. H. A. Murray (née Ashe). Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de William James Ashe et uxor.

Testament de Dame Cyrille Beaulieu, avec transmission affectant lot 16b-126 rang 9 & lot 7c rang 12 Ascot, lot 596 & 617 Orford, légués à Cyrille Beaulieu. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Cyrille Beaulieu.

Promesse de vente par Jude O. Camirand à Origène Robert des lots 111 & 102 Orford, pour le prix de $11,000.

Bail conditionnel par Michel Paré à Alphonse Lainesse, de la ½ E. lot 1491 quartier Sud, pour 10 ans, pour $3,500 avec option d'achat.

Acte de fidéi-commis par P. T. Légaré Limitée et The Royal Trust Company pour $700,000. affectant lot 1267 quartier Sud.

Transfert par A. Z. Pinsonneault à Edouard Roy de $245. dûs par Achille Leclaire et garantis par les lots 729-11 & 113 quartier Est.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 20 au 25 septembre 1920.

Testament Vilmaire Fournier à Mme Caroline Dubois, ind. 620, Bulstrode.

Vente—Révérend Pierre Allard à Liboire Duguay, p. 27, 12e rg Kingsey, $700.; $100.—a/c.

Vente—Emile Demers à Rosario Sirois, 390, Warwick, $5,000 —$1000.—a/c.

Vente—Herman Danis à Ludger Danis et Oscar Houle, 177 Ste-Victoire, $1646,—$446.—a/c.

Vente—Ludger Gélinas à Médéric Binette, p. 867, Warwick, $3,000.—$1000.—a/c.

Vente—Romuald Paradis à F. X. Demers, p. 139, Ste-Victoire, $1200.—payées.

Vente—Samuel Croteau à Didier Bourassa, p. 493, Ste-Victoire, $2,000.—$500.—a/c.

Hypothèque—Willie Massé à Mme Mary Bergeron et al, 635 et 541, Bulstrode, $1000.

Donation—Isaac Lavigne à Alfred Paris, aucun immeuble, hypothèque 248-249, St-Norbert, $1000.

Vente—Isaac Lavigne à Zéphirin Nault, 226 Arthabaskaville, $850.—payées.

Vente—Zéphirin Nault à Mme Philomène Blanchet, 226 Arthabaskaville, $900.—payées.

Testament—Ovide Bilodeau à Mme M. Louise Roy, ½ ind. 85 et 86, St-Christophe.

Vente—Oscar Girouard à Hector Côté, 10b, 8e rg, Stanfold, $2400.—$1200.—a/c par un transport.

Vente—Louis et Jos. Rheault à Arthur Tardif et al, $904, Tingwick, $800.—$200.—a/c.

Vente—Mme Catherine Foy à Joseph Hémond, 409 et 410, Tingwick, $5000. $2000.—a/c.

Obligation—Irénée Gagnon à Donat Beauchesne et al, p. 458, Tingwick, $1000.

Vente—Hormisdas Roux à Oscar Després, ½ s.e. 913 et 914, Tingwick, $1500. $200. a/c.

Obligation—Mme Marie Laplante à J. D. Guillemette, p. 454, Ste-Victoire, $300.

Obligation—Octave Baron à Arthur Savoie, 1, 2, 3, Ste-Hélène, $1500.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

J. F. Walsh et al. vs Jeffrey Deshaies. Vente à la porte de l'église paroissiale de Notre-Dame du Saint-Rosaire, le 26 octobre 1920, à 10 heures du matin.

BEAUCE

J. L. Omer Côté vs Théodore Gosselin. Vente à la porte de l'église de St-Honoré de Shenley, le 7 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Xavier Vaillancourt vs Joseph Boucher. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Prosper, le 5 octobre 1920, à 10 heures du matin.

JOLIETTE

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Aristide Raliette, le 27 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Dlle Amanda Bélanger vs Joseph Tessier. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Calixte de Kilkenny, le 26 octobre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

MONTMAGNY

Salomon Tremblay vs Joseph Hébert et Louis Hébert. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Perpétue, comté de l'Islet, le 14 octobre 1920, à 10 hures du matin.

MONTREAL

Paul Alfred Degroseilliers vs E. Ladouceur. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 28 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Max Erdreich et Harry Wovenden et Ely Place, requérants. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 28 octobre 1920, à 11 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs Joseph Edouard Tremblay. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 8 octobre 1920, à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs The K. and R. Realty Company, Limited. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 7 octobre 1920, à 10 heures du matin.

QUEBEC

La Ville de Courville vs Nap. Binet. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Louis de Courville, le 28 octobre 1920, à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

Napoléon Proulx vs Ernest Proulx. Vente à la porte de l'église de Ste-Blondine, le 27 octobre 1920, à 11 heures du matin.

Les Tribunaux

(*Suite de la page 40*)

Honoré Demers vs Damase Benoit Fils, Montréal, $92.

Clarke & Clarke Ltd vs Herald Press Ltd, Montréal, $107.

Harry Horn vs J. Weininger, Montréal, $222.

Doucet & Coskery vs G. G. Parker, Westmount, $244.

Hyman Bart vs Lazar Shildkaut, Montréal, $150.

Wm H Davies vs Montreal Tramways, Montréal, $3000.

Lawrence G. Cluxton vs Dorchester Realties Ltd, Montréal, $1443.

Harris Abattoir Co., Ltd vs C. Chénier, Ste-Anne Bellevue, $327.

Harry Stubs vs Gabriel Lambert, M.D., Montréal, $340.

Beauregard & Labelle vs J. D. Jutras, Québec, $216.

British Can. Ins. Co. vs Geo. R. Pierce, Montréal, $136.

Henri Brunelle vs C. A. Tanguay, Montréal, $102.

J. A. Vaillancourt Ltée, vs Raoul Desfonds, Louiseville, $268.

Gustave Dutaud vs Thomas Conchar, Montréal, $153.

T. H. Bates, Pet. vs Standard Chemical Co., Ltd, Montréal, $1420.

Standard Knitting Co. vs Osias Faerman, Montréal, $50.

James Milonas vs Patrick A. Powers, Montréal, $1142.

Abraham Gampel vs M. Kosowatsky, Montréal.

Revd P. Archambault vs No. 97 of Cadaster, St-Antoine, Verchères.

Can. Surety Co. vs Joseph T. Lévesque, Montréal, $188.

Henry Rapkin vs René Laporte, Montréal.

Beaudoin, Ltée vs Benjamin Lefebvre, H. Chagnon & Co. Ltd, T.S., Montréal.

Auction Sales Co., Ltd vs Eli Bieber & Co., Eli Bieber, Montréal, $1543.

E. Villeneuve & Co. Ltée vs Ovila Massé, Montréal, $144.

L. P. Delisle & Cie vs J. A. Chaput, Montréal.

Garceau & Garceau vs J. D. Pettigrew, Québec, $118.

Joseph Carroll vs Stove Mfg. Co. Ltd, Montréal, $1805.

Rapid Tool & Machine Co. vs Canbec Ltd, Montréal, $8781.

Rapid Tool & Machine Co. vs Molsons Bank, Lachine, $2000.

Julien Pitre vs A. Sharpe, Montréal, $225.

Delle Anna Bigras vs Montreal Auto Exchange, Montréal.

Emery Brosseau vs Cité de Montréal et al, Montréal.

Alfred Beauchette vs Arthur Beauchette et al, Montréal, $8 par mois.

Wilfrid Bessette vs Geo. Potte, Thomas Dwyer, Montréal, $266.

Wm Galbraith & Son vs Lewis Reece, South Lancaster, Ont., $183.

David Henry Cummings vs Barnard Shulak, Montréal, $157.

C. H. Cahan vs Can. Car & Foundry, Co. Ltd, Montréal.

Edouard Tessier vs Dame Joséphine Lifeborl, épouse de J. Z. Mitchell, (J. Z. Mitchell & Co.), Pointe-Claire.

Jos A. Gauthier vs Peter J. O'Cain, St-Jean d'Iberville, $213.

Beauregard & Labelle vs John Haynes, Montréal, $168.

J. H. A. Forest vs J. A. Blain, Montréal.

Dame Maud E. Moore vs Wm McLean, Montréal, James S. Ereaux, Tierssaisi, Montréal, $25. par mois.

Stove Mfg Co., Ltd vs H. A. Thauvette, Amos, $216.

Samuel L. Pearl vs Frank alias Jack Torontor, Québec, $241.

Patterson Candy Co., Ltd vs Alfred Guay, Riv. du Loup, $120.

Ross & Angers vs Aloni Wheeler Sinnamon, Sault Ste-Marie, $500.

Frothingham & Workman Ltd vs H. Lachance, St-Come, $126.

Motor Mart of Montreal, Ltd, vs J. W. Guimont, Montreal, $170.

Windsor Hotel Co., Ltd vs D. A. Scott, Winnipeg, $1261.

Lavery & Demers vs Thedore Drossor, Montréal, $157.

Pierre Brossard vs Arthur Achim, St-Lambert, $521.

Aaron Steinman vs Donat Massicotte, Montréal, $102.

Aboud & Boosamra vs Ernest M. Richey, (Man. Agency Reg'd), Montréal, $841.

J. Elise Garceau, M.D., vs Albert Jacob, Montréal, $153.

Dame C. Gaboury es qual vs J. Bte Brouillet, Montréal, $700.

Séminaire Ecclésiastique de St-Sulpice vs Alex. McLennan, St-Lambert.

Ville Pte aux Trembles vs Morin Packing Co., Ltd, Pte aux Trembles.

Aboud & Boosamra vs Hanna Bercusson, épouse de Harry Mendelson, (Mendelson Bros.), St-Jean, Qué., $377.

Greenshields Ltd vs Eli A. Schuchat, Montréal, $747.

Webster & Sons Ltd vs Dame Jos Lefebvre et vir, épouse of J. Z. Mitchell, (J. Z. Mitchell & Co.), Pointe-Claire, $484.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

H. Marien vs Alex. MacKay, 498 Argyle avenue, 2 Oct. à 2 p.m. — J. E. Coutu.

Toyside Realty Co., Ltd vs H. Margolick, 2259 St-Urbain, 2 Oct. à 2.30 p.m. S. C. Marsan.

C. S. Allan et al vs Geo. Wells, 141 Laurier Ouest, 2 Oct. à 11 a.m. S. C. Marsan.

A. Gibeault vs A. Skeilny, 807 Lafontaine, 2 Oct. à 1 P.M. E. Aumais.

D. Boyer vs Alexis Clavean, 323 Moreau, 2 Oct. à 10 a.m.—Ovila Desroches.

W. Bourassa et al vs Jos Lefebvre, 117a Drolet, 2 Oct. à 11 a.m. —Ovila Desroches.

F. Themens vs François E. Devlin èsqual, 3515 Lajeunesse, 4 Oct. à 10 A.M.

S. Croysdill vs A. Bergevin, 43 St-Sacrement, 2 Oct. à 11 a.m. — T. W. Proulx.

Lewis Building Co., Ltd vs R. W. Marshall, Ltd., 17 St-Jean, 4 Oct. à 2.30 P.M. —S. C. Marsan.

Banque des Marchands du Canada vs Estate J. S. Ringel, 207 St-Jacques, 4 Oct. à 10 A.M. S. C. Marsan.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

S. Dalfin vs Ovila Bélair, $37.
J. Boucassa vs Moise Tardif, $53.
Cité de Lachine vs Alphonse Cadieux, Lachine, $27.
Lervière Inc. vs Roch Montpetit, Beauharnois, $34.
J. Foisy vs Anatole Coursol, Lachine, $99.
Elmhurst Dairy vs C. Duluth, Westmount, $85.
Montreal Biscuit Co. vs Wilf. Lachaine, Valmorin, $57.
Larivière Inc. vs Roch Montpetit, Beauharnois, $34.
S. Caplan *et al* vs John Matuka, $90.
Mde P. Leclerc *et vir vs* N. E. Roy, $26.
S. Caplan vs Percy J. Fynan, $16.
J. Archambault et al vs A. F. Huet, $27.
J. Weisman & Co. vs H. Clark, $14.
D. Archambault vs Roch Brien, $10.
L. Tannenbaum vs Eli Shragie, $25.
H. A. Mitchell vs N. S. Mitchell, $60.
F. Berlin vs Art. Belisle, $18.
Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal vs N. E. Taylor, $26.
H. Berlin vs Art. Belisle, $10.
J A. Lalonde vs Jos Leblanc, $31.
J. N. Lalonde vs Pierre Rondeau, $22.
J. Cuinet vs S. Hersbaun, $24.
Mlle Gamfort et vir vs Horace Morache, $16.
Montreal West Hardware Co. vs L. L. Leet, $89.
A. Marchand vs Alexis Bougie, $27.
L. Clitzner vs Ben Weiss, $15.
J. McLaughlin vs Ernest Beausoleil, $40.
J. A. Molleur vs J. W. Leblanc, $18.
J. E. Pelletier vs Nap. Forest, $81.
I. C. Sharp vs W. Bennett, $26.
A. Martineau vs H. Allaire, $45.
C. Comtois vs John Doran, $87.
H. Schlein vs Raoul Mailloux, $18.
G. P. Nelson vs René Portelance, $40.
A. Tremblay vs Alex. David, $61.
F. Pageau vs J. D. Lafleur, $10.
Progress Brand Cap Co. vs Jos Speer, $28.
Hon. J. L. Perron vs Turner Wine Co., $35.
G. W. Scott vs E. J. Lynch, $89.
J. Tessier vs A. Amyot, $28.
International Produce Co. Vs Benny Rosk, $13.
Harris Abattoir Co. Ltd vs Victor Jacey, $98.
C. Archambault vs Ls Lusignan, $22.
P. Marcos vs Léon Vézina, $25.
H. P. Labelle Co., Ltd vs Philippe Benoit, $37.
V. Daoust vs Z. Binette, $21.
H. Germain vs Alb. Poitras, $46.
E. Limoges vs Victor Payne, $30.
C. McEwan vs Max. P. Belec, $20.
S. Caplan et al vs Willie Bould, $21.
Lackawanna Mcl'ory Coal, Ltd vs Wm Barton, $16.
A. Thériault vs Elz. Robidoux, $28.
[illegible] vs J. Clary alias Cleary.
[illegible] vs Frank Potts, $17.
[illegible] Frère vs Ernest Beau-[illegible], $35.
[illegible] vs M. Weber, $26.
[illegible] Léandre Renaud, 980.
[illegible] & Co vs Tom de la Pa-[illegible]
[illegible] vs A. Lemay, $55.
V. Tremblay vs Nap. Dugal, $30.
P. M. Beaudoin vs Chs Turnbull, $11.
Amalgamated Exhibiters Circuit Ltd v. D. Wolfe, Verdun, $20.
J. E. Fortier vs Zéphirin Nadeau, $23.
L. Parent vs Art. Terroux, $37.
J. Gelber & Co. vs Art. St-Pierre, $15.
Duchesneau, Ltée vs Mlle A. Boucher, $44.
N. Bonin vs J. P. Sénécal, $12.
O. Dasylva vs P. Lafrance, $10.
V. Guimond vs Raoul Vaillancourt, $16.
F. X. Quevillon vs E. Painchaud, $78.
S. Croysdill vs D. Raphael, $29.
P. Blais vs Thos. Breen, $36.
J. H. Williams vs T. L. Bain, $55.
S. Roch vs Jas. Wolkden, $21.
S Roch vs Théodore Leblanc, $15.
V. Morin et al vs Clément Duluth, Westmount, $36.
J E. Ranger vs Sinai Proulx.
R. Demers vs Art. Brisson, Lachine, $31.
L. Mailloux vs Elz. Benoit, Lachine, $26.
J. D. Martin vs Jos. Phoenix, $31.
J. S. Legault vs Wm. Provost, Ste-Anne de Bellevue, $38.
J. M. Lessard vs R. L. Lamothe, Shawinigan-Falls, $96.
Hudon, Hébert Co., Ltd vs Nick Javallas, Grand'Mère, $65.
H. Rabinovitch vs Geo. Simard, $48.
P. Proulx vs Zotique Lemieux, $10.
T. Cardinal vs Thos. King alias Jos. Roy, $41.
E. Dorris vs Zotique Lemieux, $37.
J. A. Beaudoin vs H. Taylor, $19.
E. F. Drouin vs Henri Durand, $42.
A. St-Jean vs Geo. Parent, $15.
F. Machabée & Cie vs A. Bianca, $26.
Mde J. Beausoleil vs Jean Berthiaume, $10.
P. Proulx vs Jos Robillard, $17.
J. L. Cedras vs John Cusson, $27.
P. M. Beaudoin vs Horace Parent, $47.
P. M. Beaudoin vs Elie Lapalme, $30.
Lepailleur Frère, Ltée vs W. O. Tousignant, $22.
P. M. Beaudoin vs Geo. Deloges, jr., $33.
P. M. Beaudoin vs Jos. Leclair, $55.

JUGEMENTS

EN COUR SUPERIEURE

Edouard Lagarde vs Antoine Tremblay, Albert Tremblay, Oscar Tremblay, Montréal, $491.
Toilet Laundry Co. Ltd vs George Drouin, Montréal, $100.
Hôpital du Dr Dupont vs Raoul Desjardins, Montréal, $102.
C. Gamach vs A. Gamache, O. Gamache et autres, Montréal.
Stm. Reeb. Build. Sup. Co. vs J.-Bte Pertrand, Montréal, $133.
J O Lebuis vs Iban Ouellette, Montréal, $215.
J. A. Turcotte.
Ed. H. Merrill ès qual vs J. Pe. Belanger, Montréal, $201.
Esai Tetefsky vs Dame Marie-Alice Curran, (James O'Cain Agency), St-Jean, Qué.
Z. Beaucagé et al vs H. Lahaie, Montréal.
Col. Wm J.. Stewart vs Placide Decary (P. Decary & Fils), Montréal, $209.
C. W. Lindsay Ltée vs Alex. McKay, Montréal, $113.
Firmin Leblanc vs V. R. Lamontagne Montréal.
N. Turcot vs Thomas Girard, Leo Dandurand, T.S., Joseph Carrarinic T.S., H. Letourneux, T.S., The National Jockey Club, T.S., tous de Montréal.
Comptoir Cooperatif de Montréal vs Ernest Brouillet, St-Hilaire, $402.
Alier Mathieu vs Mathias Laporte, Joliette, $156.
Donald Campbell vs C.P.R. Co., Montréal, $1000.
Banque des Marchands du Canada vs Paul Saks, Montréal, $358.
J. A. Beaudry vs Sydney Jesse, Montréal, $100.
Arsène Brosseau vs R. N. Sévigny Beauharnois.
N. G. Valiquette Ltée vs Dick Farmer, Outremont, 147.
Dame A. Larin es qual vs Camil Tremblay, Ovila Pepin, m.e.c., St-Léonard Port-Maurice.
Jos. Cyrille Perron vs Henri Scoun Montréal, $200.
De Laval Co., Ltd vs J. A. Roberge Montréal, $369.
Wm Galbraith & Son vs George E. Beauvais & Co.,ê Montréal, $892.
Boulter Waugh Ltd vs F. Raciot, Surley, $104.
James J. Harpell vs John Jacob Heskel, British Colonial Press Ltd, Montréal.
Stinson Reeb Builders Supply Co., Ltd vs A. Payne, Montréal, $747.
Lepailleur Frères Ltée vs Alfred Mayer, Verdun, $291.
Percy Arnot Gregory vs Victor R. Brown, Montréal, $104.
Dame Azilda Roussy vs Adrien Prevost, Montréal, $5 par semaine.
J. Urgèle Gariépy, M.D. vs Dame H. Provencher, absent.
Ed. Youngheart & Co. Ltd vs Siméon B. Freeman, S. Davis & Sons Co., Ltd., T.S., Montréal.
S. Warnech Son's Chemical Co., Inc. vs C. Henri Larivière, E. R. Larivière (Larivière & Frère Enrg.) Montréal.
Nat. Cash Register, Ltd. vs Léon Ducharme, Regina Shoe Co. Ltd, T.S. Montréal.
Henri Favreau vs Gaudias Parent, Montréal, $108.
Dame Delisca Décarie vs Onésime Fillion, Montréal.
Robert Mitchell Co. Ltd vs S. Friedman, Outremont, $298.
Olivier Demers vs Horm. Pinsonneault, Montréal, $290.
Viauville Lands Ltd vs H. A. E. Morin et al, Aristide M. Joncas, P.A., Mc Sonneuve Driving Club Ltd, m.e.c., Montréal.
M. Feldstein Son & Co. vs William Volansky, (Volansky Clothing Co.) Edmonton, $518.
N. G. Valiquette Ltée vs Dick Farmer, Outremont, $147.
Encyclopaedia Britannica Corp. vs P. D. Bogue, Montréal, $144.
Dame Helen Watt Allan vs Héritiers de Alfred I. Bennett, Montréal, $25,000.
David Richard Murphy vs C. B. Hibbard, Westmount, $310.
Liesse Land Co., Ltd vs H. H. Paquette, Montréal, $625.
G. Demetillin *requer* vs F. X. Choquette (Juge) L. H. Boisseau es qual. John T. Finnie *ès qual.*, Montréal.

(*Suite à la page* 39)

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 29 septembre 1920.

Tous les jobbers déclarent qu'ils ont eu un volume d'affaires particulièrement grand depuis quelques semaines, et l'activité se manifeste principalement dans les centres de campagne. Il y a un ton qui se maintient ferme sur tous les produits manufacturés, avec augmentation dans quelques lignes. Les joints en malléable ou en fonte ainsi que les tuyaux en fer forgé sont toujours rares et chers. L'hickory, pour les manches, est rare et très cher. Les balances et les fléaux sont fermes et assez actifs. Il y a un ton ferme sur les clous qui semblent devoir augmenter s'il faut en croire quelques-uns. Une augmentation de 25 pour cent a eu lieu sur les batteries sèches et on s'attend en certains endroits à une hausse sur les batteries de lampes de poche. L'acier et le fer en barres sont rares et fermes. Les mailles de réparation, du type ordinaire, sont plus rares. Il y a une augmentation générale pour toutes les chaînes. La corde, le ciment Portland, les outils de charpentiers et autres sont actifs et fermes. Les outils de Whitman & Barnes ont augmenté de cinq pour cent. L'huile combustible est toujours rare. Les ustensiles sont fermes et actifs. Les poêles se vendent beaucoup et les fabricants ont en mains autant d'ordres qu'ils peuvent en remplir dans un temps raisonnable. Il pourra y avoir bientôt des augmentations sur ces lignes. Quelques arrivages de tôle galvanisée qui sont en mains, sont vivement absorbés. L'augmentation des taux de fret va bientôt se faire sentir sur beaucoup de lignes sans aucun doute. Le tuyau d'arrosage pour jardin a baissé d'environ 5 pour cent.

FIL DE FER BRILLANT

2/0 et plus	6.40
à 9	6.
	6.06
	6.12
	6.20
	6.30
	6.40
	6.55
	6.70

de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼

FER ET CAIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux	5.25
Fer de Norvège	5.25
Acier à ressort	5.25
Acier à bandes	5.25
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.90
Fer raffiné, les 100 lbs	....

Tôle noire en feuilles:

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
16¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½	0.03
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	24.00	25.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir les cent	Galvanisé. pieds
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

LA PEINTURE

Mercredi, 29 septembre 1920.

Le marché de la peinture est ferme, comme cela était prévu dès la semaine dernière. Le prix de la matière première et le taux de la main-d'oeuvre promettent de maintenir fermes les cours des produits de cette ligne. Les frais de production continuent à être élevés, et tout effort pour les diminuer a été vain, disent aujourd'hui les fabricants de peinture. L'huile de lin est dans une position quelque peu incertaine. Cela tient aux rapports incomplets de la récolte ainsi qu'à la concurrence des arrivages d'huile d'Europe. Le prix peut encore baisser de quelques points. Quelques uns sont d'avis que le cours de $1.50 peut encore être enregistré, tandis que d'autres disent que le marché ne sera pas sensiblement plus bas que le niveau actuel. La térébenthine est un peu plus facile, mais

les producteurs ne veulent pas dit-on, laisser partir leurs stocks au cours actuel. La résine est plus facile. Le mastic et le blanc de plomb sont calmes et sans changement. Les couleurs à l'huile sont plus chères et les augmentations varient de 5 cents à 15 cents la livre. Cela provient de la hausse des ocres importés. Les ocres rouges sont rares et chers. Le verre est ferme et sans changement. Les vernis sont fermes, mais peuvent encore augmenter d'un moment à l'autre. Le commerce est normalement tranquille.

LA TEREBENTHINE EST EN BAISSE, MAIS LA BASE N'EST PAS STABLE

Térébenthine — Quelques jobbers ont reçu de plus grandes quantités de térébenthine et ont en conséquence réduit leur prix de vente au commerce. Le cours du baril varie maintenant de $2.40 à $2.50. Les tendances du marché sont affectées par les arrivages de semaine en semaine, mais depuis quelques semaines il y a une baisse appréciable de la base et il est probable que de nouvelles réductions pourront se produire.

Nous cotons:

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.40	2.50
Par petits lots	2.50	2.60

Emballage en sus.

L'HUILE DE LIN PEUT BAISSER JUSQU'A $1.50

Huile de lin — Le prix de l'huile de lin a encore fléchi. Ceci est dû en partie à la réception de graine en quantités qui excèdent les besoins actuels. En même temps quelques-uns affirment que le stock est bien réparti et qu'il n'y a que peu de surplus de lin dans un groupe quelconque. Quelques-uns pensent que le prix de l'huile peut baisser jusqu'à $1.50, tandis que d'autres sont d'avis qu'il n'y aura que peu de baisse nouvelle. L'augmentation des frais de transport peut avoir une répercussion sur les cours. Les rapports des Etats américains de l'ouest n'ont pas été si roses pour la récolte de la graine de lin cette année et ceci a pour effet d'introduire un nouveau facteur. Les affaires actuelles sont limitées et les cours varient de $1.60 à $1.75 par gallon pour l'huile brute avec les variations usuelles.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute		
1 à 2 barils	1.57	1.70
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie		
1 à 4 barils	1.60	1.73
3 à 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE MASTIC SE MAINTIENT FERME; DES VENTES SONT LIMITEES

Mastic — La demande ne semble pas être grande pour le moment et la ligne est tranquille. Les ventes se font sur la même base et il y a un stock suffisant pour répondre aux besoins du commerce. Le blanc d'Espagne, d'après certains rapports, a été plus facile à obtenir, bien que nous apprenions de source autorisée que les ouvriers anglais ne produisent pas encore autant de blanc qu'avant la guerre. Comme ce blanc d'Espagne est largement employé pour la fabrication du mastic ici, les jobbers sont grandement obligés de compter sur ce produit.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE CONTINUE SUR LA MEME BASE

Blanc de plomb à l'huile — Les ventes rapportées sont limitées, mais ceci est prévu à cette époque. Les approvisionnements peuvent être obtenus en bonne quantités et le ton n'est que peu changé, bien que le plomb en gueuse soit de prix plus facile. Quoiqu'il y ait une tendance favorable pour le produit moulu dans l'huile, en raison des prix plus bas de l'huile de lin, on prétend que l'influence de ceci sur le coût de production du produit fini n'est pas grande et quelques-uns affirment confidentiellement qu'il n'y aura pas de diminution dans un avenir immédiat. Les lots de cinq tonnes sont toujours cotés à $19.50 les 100 lbs, ceux de dix tonnes à $20.00 et les quantités plus petites à $20.35.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c. lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres f.o.b. Montréal.

Bleu:	
La livre	0.11
Couleurs sèches:	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16
Vert Lmp. tonnelets de 100 livres	0.17
Vert Chrome, pur	0.31
Chrome jaune	0.25
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07
Rouge Vénitien, No 1	0.03½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ocre d'Or, 100 livres	0.08
Ocre blanche, 100 livres	0 05½
Ocre blanche, barils	0.04
Ocre jaune, barils	0.03½
Ocre français, barils	0.06
Ocre sapin, 100 livres	0.07
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½
Rouge Super Magnstic	0.05
Vermillon	1.00
Vermillon anglais	2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.30
Ocre de sapin français, pur	0.25
Verte, pur	0.30
Terres de Sienne	0.30
Terres d'Ombre	0.30
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.45
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

UN CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

Vitre — La situation du marché est actuellement plus tranquille qu'elle ne l'était. Il y a cependant quelque mouvement dans les approvisionnements au commerce et les prévisions d'activité pour cet automne sont des plus encourageantes. L'escompte au commerce reste fixe à 15 pour cent, mais il se peut qu'un changement ait lieu avant longtemps, et ce serait dans le sens d'une augmentation. On s'attend à ce que la revision des tarifs de chemin de fer ait quelque effet sur la base des prix.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:
Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50
Marque Canadienne.	
(fini caoutchouc gris).	
1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir gallon	1.05
Neponset rouge ou brun "	1.65
Neponset vert "	3.20
Noir canadien "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

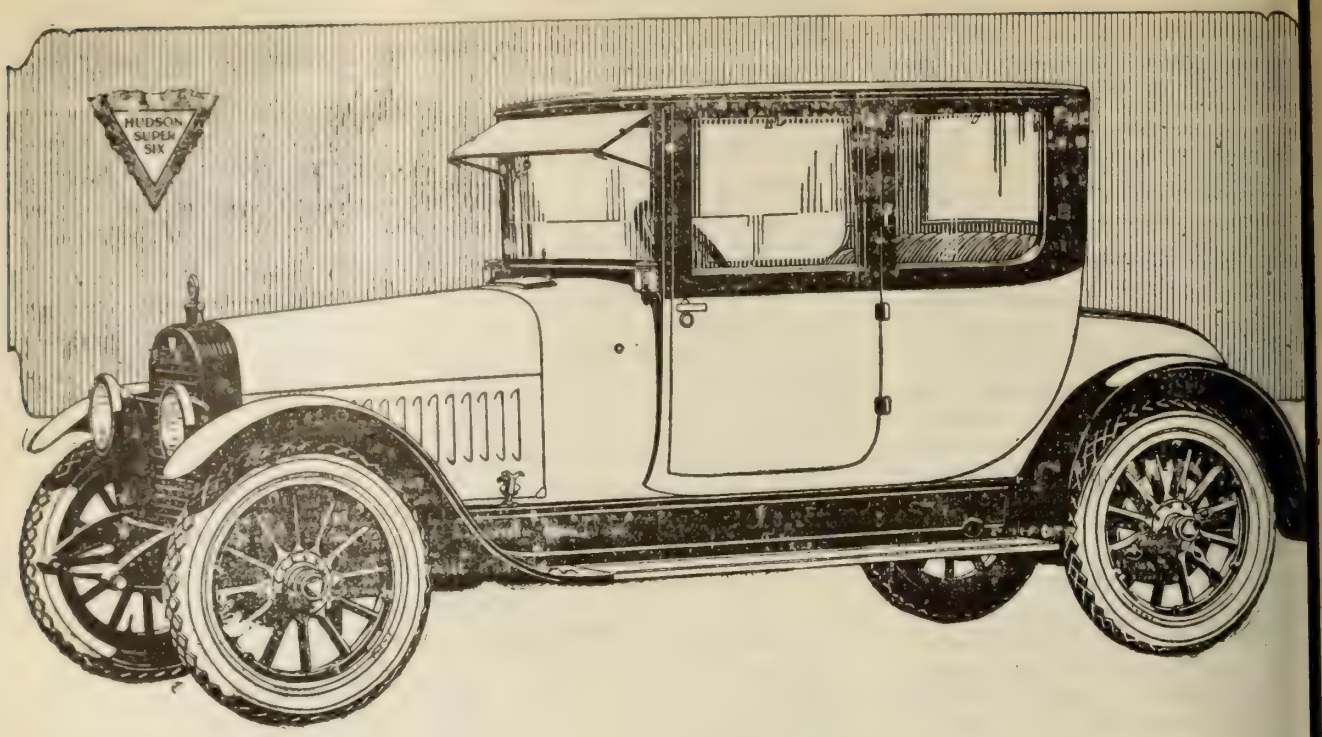
VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	....	4.80
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jamieson's Copaline		4.25
P. and L. No. 61		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5.62
Ramsay's Universal		3.45
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.12½
Crown Diamond Floor		4.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40



L'HOMME D'AFFAIRES

apprécie la distinction du Coupé Hudson. C'est une automobile rapide et luxueuse en tout temps et sous différentes conditions de route.

Nous serons certainement de court en ce qui concerne ce modèle, mais si vous placez votre commande immédiatement nous pouvons vous assurer une livraison assez rapide.

LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limit

4 succursales
à
MONTREAL

Sièges social :
180 AMHERST, MONTREAL.
16 compagnies subsidaires et au delà de 100 agences desservent la Province.

Succursale
à
QUEBEC
61-73 St-Valier

HUDSON
SUPER
SIX

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 29 sept., 1920.

Le fait saillant de cette semaine sur le marché de l'alimentation a été la hausse du saindoux et des oeufs. Les oeufs de bonne qualité se vendent maintenant de 72 à 75 cents. Le saindoux est plutôt rare et le prix a augmenté de 1½ cent par livre avec un marché très soutenu. Le marché des viandes fraîches est très ferme. Le marché du shortening se ressent de la hausse du saindoux avec un marché tout aussi soutenu. Il n'y a que peu de changement dans les viandes fraîches. Le doré est un peu meilleur marché et plus abondant.

LE MARCHE DES VIANDES FRAICHES EST FERME

Viandes fraîches — Les packers font rapport d'une plus grande quantité de boeufs dans les arrivages de l'Ouest, mais les conditions de l'Est ne s'améliorent pas. Le nombre de bestiaux reçus pendant la semaine dernière ne montre guère d'amélioration sur la semaine précédente. Les prix se maintiennent très fermes. La même situation existe pour les porcs et on en demande davantage de la campagne. Les prix restent très soutenus, en fait le marché est très ferme actuellement. Les cours ne sont pas changés cette semaine.

Nous cotons:

Porcs vivants	19.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	30.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37¼
Longes (trimées)	....	0.45¼
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.34
Quartiers devant	0.18	0.20
Longes	....	0.46
Côtes	....	0.32
Chucks	....	0.17
Hanches	....	0.35
(Vaches)—		
Quartier derrire	0.23	0.30
Quartiers devant	0.14	0.18
Longes	....	0.40
Côtes	....	0.28
Chucks	....	0.18
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.22	0.30

LES VIANDES EN BARILS SONT CALMES

Viandes en barils—La demande pour les viandes en barils est toujours très faible pour la consommation locale, mais il y a un peu d'exportation et ce marché semble indiquer une amélioration. Cependant les prix cotés sur ce marché restent sans changement.

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	52.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	28.00
Boeuf mess	....	25.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule	....	49.00

LES VIANDES CUITES SONT FERMES

Viandes cuites — La demande pour les viandes cuites continue à être très bonne, et avec le marché très ferme des viandes fraîches les prix sont très soutenus. Il n'y a pas de changement dans les cours cette semaine.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.33
Jambon et langue, la lb.		0.38
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits		0.66
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LE PRIX DU BACON SE MAINTIENT FERME

Bacon — En sympathie avec le marché très soutenu qui se tient pour les viandes fraîches et la rareté des bêtes à cornes et des porcs sur le marché, le prix du bacon se maintient ferme. Il n'y a cependant pas de changement dans les cours donnés par les packers.

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.48
14-20 livres	....	0.48
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LE MARCHE DU SHORTENING EST SOUTENU

Shortening — Il n'y a pas de changement sur le marché du shortening cette semaine, mais le marché plus soutenu du lard avec prix plus élevés se réflectera probablement sur le marché du shortening et provoquera pour le moins un marché plus soutenu avant peu.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.26

COURS PLUS ELEVE DU SAINDOUX

Saindoux — Le prix du saindoux a augmenté et les rapports montrent qu'il y a plutôt rareté sur le marché. Cela fait contraste avec la situation d'il y a quelques semaines où c'est le contraire qui s'est produit. Le prix du saindoux a augmenté d'environ 1½ cents par livre.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29½	0.30½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.31½	0.32½

LE MARCHE DU FROMAGE S'AMELIORE

Fromage — Il n'y a pas de changement sur le marché du fromage cette semaine, mais les marchands s'attendent à un marché plus actif. Le commerce d'exportation est quelque peu incertain en raison de la faiblesse du change. On espère un meilleur mouvement du fromage sur ce marché d'ici quelques semaines.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA DEMANDE POUR LA MARGARINE EST FAIBLE

Margarine — Il n'y a pas de changement dans le marché de la margarine cette semaine. La demande n'est pas grande et le marché est calme.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.30
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut	....	0.34

LE PRIX DU BEURRE NE CHANGE PAS

Beurre — Il y a eu une légère amélioration dans le marché du beurre de crèmerie cette semaine. Les rapports locaux indiquent que l'approvisionnement de crème à la campagne n'est pas aussi importante qu'on l'espère en cette saison. Le prix du beurre reste sans changement et très ferme.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.61	0.62
Laiterie, en tinette	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine	....	0.46

LES OEUFS RESTENT TOUJOURS CHERS

Oeufs — Le cours élevé de la semaine dernière reste toujours en vigueur pour les oeufs strictement frais pondus. Bien que quelques maisons déclarent qu'il n'y a pas pénurie d'oeufs frais sur le marché de Montréal les prix restent soutenus. Dans certains cas, les gros acheteurs payent jusqu'à 75 cents la douzaine pour les oeufs frais. Bien que l'on rapporte que les arrivages d'oeufs frais pondus qui atteignent le marché sont suffisants pour répondre aux besoins immédiats, les stocks des entrepôts frigorifiques ne sont pas au complet. D'un autre côté un des plus gros acheteurs de cette ville prétend qu'on reçoit plus d'oeufs frais sur ce marché cette saison que la précédente, mais la demande est également grande. Les selects se vendent à 68 cents, les No 1 à 60 cents et les oeufs strictement frais pondus de 75 à 77 cents la douzaine. Quelques maisons importent des oeufs des Etats-Unis, mais ces oeufs sont du No 1 et sont employés principalement pour mettre en entrepôt et pour les besoins de l'exportation.

Nous cotons:

Frais pondus	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.44
Dindes	....	0.60
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.39
Canards domestiques	....	0.40
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE DORE EST MEILLEUR MARCHE

Poisson frais — Il n'y a pas de changement sur le marché du poisson cette semaine. Les arrivages continuent à être très bons, avec une offre légèrement améliorée de doré à un prix plus bas. Il y a également un très bon approvisionnement de flétan frais qui arrive de la côte du Pacifique.

Nous cotons:

Poisson frais

Haddock	0.09	0.10
Morue, pour le marché	0.08	0.09
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.50
Saumon de Gaspé	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.35	0.38
Maquereau	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.26	0.27
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	0.20	0.22
Truite	0.23	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte	....	1.75
Kippers	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 29 septembre 1920.

Le prix du sucre a encore baissé cette semaine. La diminution a atteint $1.50 par sac. Les céréales sont meilleur marché et l'avoine en paquet a vu réduire son prix. Le marché des fruits et des légumes continue dans les mêmes bonnes conditions avec les prix bas en cours. On s'attend à ce que les pommes de terre soient plus chères à la fin de l'automne. Les poires sont meilleur marché cette semaine. Le marché des épices est beaucoup plus actif qu'il n'a été et on constate des prix plus bas. Le prix de la farine se maintient ferme. Les noix et les fruits secs sont très soutenus et on prédit des prix plus élevés. Le marché de la mélasse reste sa changement et les importateurs déc rent que le bruit d'une pénurie est sa fondement. Le marché du riz et du t est tout sens dessus dessous et le pioca est en baisse. On s'attend à u diminution du café.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changem dans les cours de la farine cette maine. Le prix donné pour la fa nouvelle varie autour de quatorze d lars. Certains meuniers cotent mo cher, mais le prix moyen est d'envi $13.85 le baril. L'augmentation taux de fret est, dit-on cause que farine ne baisse pas dans les prop tions attendues. Les cours don semblent être fermes pour le mome

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs	14.
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	14.
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	14.
Farine de blé d'hiver (baril)	13.20 13.

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de f pressé sont plus importants. La mande est grande pour la consomm tion locale et il se fait un assez gr nombre de ventes par wagon comp

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros lots de chars):	
Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	..
Bon, No 2	32.00 33
Bon, No 3	30.00 3
Paille	.... 15.
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.
No 3 C.W.	1.
Extra Feed	1.
No 1 Feed	0.
No 2 Feed	0.
Orge:	
No 3 C.W.	1.
No 3	1.
No 4 C.W.	1.
Feed	1.

Note — Ces prix sont à l'élévat et ne comprennent pas le coût sacs.

LE SUCRE SUBIT UNE NOUVEL BAISSE

Sucre — Le prix du sucre a enc baissé cette semaine de $1.50. négociants de gros de Montréal a tent au cours le supplément de frai transport qui a été ajouté à leur de revient depuis quelques semai On ne peut pas dire que cette ba était inattendue. Le prix du sucre détail varie considérablement à M

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

USINES A SEL WINDSOR, Ont.

LE SEL QUI SE VEND

Fabriqués dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)
SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — Vendu en cartons)
Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor
FAIT EN CANADA

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(5)

réal, depuis que beaucoup de détaillants ont été anxieux de se débarrasser de leur stock actuel.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	19.50
Acadia, extra granulé	19.50
St. Lawrence, extra granulé	19.50
Canada, extra granulé	19.50
Dominion Cristal, granulé	19.50
Glacé, barils	19.70
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	20.00
Glacé, (boîtes de 50 lb.)	19.90
Fleur, No 1	18.50
Jaune No 2 or	18.40
Jaune No 3	18.30
Jaune No 4	18.10
En poudre, barils	19.60
En poudre, 50s	19.80
En poudre, 25s	20.00
Cubes et dés, 100 lbs	20.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	20.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	20.50
Cubes, paq. de 2 lbs	21.00
En morceau Paris, barils	20.10
En morceaux 100 lbs	20.10
En morc. boîtes de 50 lbs	20.30
En morc. boîtes de 25 lbs	20.50
En morc. cartons de 5 lbs	21.25
En morc. cartons de 2 lbs	22.00
" " boîtes 25 lbs	20.50
Crystal Diamond, barils	20.10
" " boîtes 100 lbs	20.20
" " boîtes 50 lbs	20.30
" " boîtes 25 lbs	20.50
" " caisses de 20 cartons	21.25

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — Il n'y a pas de changement dans le prix de la mélasse ou des sirops de blé d'Inde cette semaine. Les sirops de blé d'Inde se maintiennent fermes et les fabricants déclarent que le marché original du mais est dû à l'augmentation des frais de transport et on ne peut prévoir aucun changement pour le moment. La mélasse est sans changement. Les marchands déclarent que les approvisionnements étant suffisants pour répondre aux besoins du commerce jusqu'à l'arrivée en décembre de la nouvelle récolte, il n'y aura pas de changement dans le prix. Le marché de la mélasse reflète très fidèlement celui du sucre et si la baisse du sucre continue, on peut s'attendre à un prix plus bas pour la mélasse en décembre.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres	0.10
½ barils	0.10¼
Kegs	0.11¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	8.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.75
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50
Mélasses des Barbades:—	

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

LES CEREALES BAISSENT

Céréales — La baisse presque générale semble être le point capital du marché des céréales cette semaine. Le ton est beaucoup plus facile sur les céréales en raison des bonnes récoltes de cette année. En dépit de l'augmentation des taux de fret, les marchands de gros de Montréal cotent les bas prix ci-dessous:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge mondé, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.25
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	6.10
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.50 5.90

LES PRODUITS EN PAQUETS VONT PROBABLEMENT DIMINUER BIENTOT

Il n'y a pas de changement dans le prix des produits en paquets cette semaine. Les cours pour les flocons de mais sont revenus une fois de plus à la normale. Le marché plus facile du mais a contrebalancé l'augmentation des cartons. On semble enclin à prévoir une diminution de l'avoine en paquets pour la fin de septembre.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . .	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz. .	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. .	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., ... 3.65 3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz . .	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health braw, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse . .	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse. . .	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse. . .	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse. . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé). . . .	0.13½
Farine de pomme de terre. .	0.16
Empois (buanderie).	0.12½
Fleur tapioca. 0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs. la douz. . . .	6.40
Superlie (étiquette rouge) paquets de 3 lbs. la douz. . . .	3.15
Superlie (étiquette rouge) paquets de 6 lbs. la douz. . . .	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs. la douz. . . .	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs. la douz. . . .	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs. la douz. .	1.60

QUELQUES MARMELADES ONT DIMINUE

Cependant on n'a reçu aucune nouvelle cotation à ajouter à la liste de prix pour la nouvelle récolte ou la nouvelle conserve cette semaine. Le marché se maintient très ferme aux cours indiqués. Quelques marchands de gros cotent une réduction sur la marmelade d'oranges de Crosse et Blackwell, réduction qui atteint 20 cents par douzaine sur les boîtes d'une livre et $1.50 par douzaine sur les boîtes de 7 livres. Les nouveaux cours sont actuellement de $4.90 la douzaine pour les boîtes de 1 lb et de $17.50 pour les boîtes de 7 livres.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s).	....	1.82
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . . .	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	1.90
Tomates, 3s.	....	....
Tomates, gallons. . . .	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. .	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz. . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., douz. . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5[illegible]	4.75

BAISSE DE PRIX DU TAPIOCA

Riz — Le marché du riz, suivant les courtiers et les gros marchands, a été complètement sens dessus dessous depuis longtemps. Il y a une indication que les nouveaux stocks seront mis sur le marché à un cours plus bas, mais la demande pour le riz a tellement baissé que des cours ne peuvent être donnés exactement pour le marché général. Les prix varient considérablement. Les épiciers en gros cotent le tapioca (seed ou pearl) avec une réduction de 1½ cents par livre, ce qui met le prix du tapioca à 10 cents la livre par lots d'un sac.

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
Rangoon "B".	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin.	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed) . .	0.10	0.11
Tapioca, (pearl)	0.10	0.11

LE MARCHE DU THE EST TRES INCERTAIN

Thé — Le marché du thé pour les thés des Indes et de Ceylan est très faible depuis quelque temps. Les importateurs déclarent que le marché est dans une situation très incertaine. Les arrivages de thé d'Angleterre sont mis sur le marché et offerts à des prix qui renversent les cours donnés ici. Les thés du Japon se maintiennent très fermes aux cours primitivement donnés. Il est impossible de donner des chiffres exacts en ce qui concerne les thés de Ceylan et des Indes.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés . . .	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé . . .	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE MARCHE DU CAFE EST FAIBLE

Café et cacao — Le marché du cacao se maintient ferme sans changement de prix, mais le marché du café montre beaucoup de faiblesse. Il y a quelques changements de prix sur le cacao mais en général les cours du marché sont les mêmes. L'approvisionnement de café sur le marché est très bon cette année et les importateurs déclarent qu'on s'attend à une baisse.

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.50	0.51
Jamaique.	0.46	0.48
Bogota.	0.49	0.51
Mocha (genre).	0.50	0.52
Santos, Bourbon. . . .	0.47	0.49
Santos.	0.47	0.48

Cacao—	La-douz.
Boîtes, 1 lb.	5.80
Boîtes, ½ lb.	3.00
Boîtes, ¼ lb.	1.60
Petite taille.	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main.	5.00	5.25
Japonaises.	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité. . .	0.10	0.12
Lima, Californie. . . .	....	0.20
Pois—		
Blanc, le minot.	....	5.00
Bleus, le minot.	....	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.).	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb. .	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés	54.75	
Short, wagons mélangés . . .	59.75	
Moulée d'avoine	**70.00**	**78.00**

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY REND LA VIE DIGNE D'

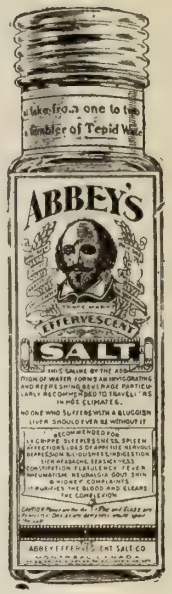
Est constamment annoncé

De semaine en semaine—mois après mois—tout le long de l'année—les grandes annonces du **SEL D'ABBEY** vous aident à vendre ce produit salin favori.

Les gens souffrent tout le temps de maux de tête, de constipation, de biliosité et d'indigestion.—Et le Sel d'Abbey guérit promptement ces indispositions.

Soutenez cette grande publicité. Tenez le Sel d'Abbey tout le temps au premier rang—et laissez-le faire de l'argent pour vous pendant tout l'hiver aussi bien que pendant tout l'été.

The Abbey Effervescent Salt Co., Montréal.



Farine à bestiaux, 98 lbs.		**3.80**
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.		**66.00**
f.o.b. Fort William.		**64.00**

LES CHOUX-FLEURS SONT MEILLEUR MARCHE

Légumes — Le marché des légumes continue à être abondamment pourvu comme on a pu le constater depuis plusieurs semaines au marché Bonsecours. Les prix continuent aussi à être bas. Les rapports déclarent que la récolte n'a pas été aussi bonne depuis cinq ans. Les tomates de Montréal ont légèrement augmenté, car l'approvisionnement n'est plus aussi grand et en bien des cas le mauvais temps a diminué les arrivages. Les prix varient maintenant de 75 cents à 1 dollar la boîte. Les oignons espagnols sont un peu meilleur marché et sont cotés $6.50 la caisse. Il y a une réduction notable dans le prix des choux-fleurs qui valent 90 cents la douzaine. Les pommes de terre se vendent dans les environs de $1.50 la poche. Cependant on prédit que pour la fin de la saison les pommes de terre seront beaucoup plus chères.

Nous cotons:		
Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		**7.00**
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		**1.50**
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse.		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.		1.50
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne).		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES POIRES DIMINUENT

Fruits — Les belles pommes se vendent sur le marché cette semaine à six et sept dollars le baril. Les prunes sont un peu plus chères qu'elles n'ont été. On demande jusqu'à 80 cents par panier. Les poires ont baissé de soixante quinze cents par panier et on rapporte qu'il y a un bon approvisionnement sur le marché. Les prix de l'orange sont un peu plus faciles cette semaine, mais il y a une légère augmentation dans les cours des bananes. Il y a un bon approvisionnement de raisin domestique ou importé sur le marché.

Pommes—		
Baldwins	**7.50**	**8.00**
Ben Davis No 1.	**6.00**	**7.00**
Greenings.	**7.50**	**8.00**
Gravensteins.	....	....
Spies.	....	**10.00**
Rouges d'hiver.	**6.50**	**7.00**
Pommes en caisses.	**5.00**	**5.50**
Bananes (suivant qualité) le régime.	**6.00**	**7.00**
Airelles, baril	....	**11.00**
Airelles, gallon.	....	**0.60**
Raisin, Emperor, keg.	....	**13.00**
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96.	....	**5.00**
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96.	....	**6.00**
Citrons, Messine.	....	**8.00**
Poires, Calif.	....	**5.00**
Grenades, (boîtes d'environ 80).	....	....
Oranges, Cal., Valencia.	....	**9.50**
Oranges, Cal., Navels	....	**8.00**
Oranges, Floride, caisse.	....	**6.00**
Ananas, caisse	....	**8.50**
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s.		**0.33**
30-40s.		**0.30**
40-50s.		**0.27**
50-60s.		**0.23**
60-70s.		**0.22**
70-80s (boîtes de 25 lbs)		**0.20**
80-90s.		**0.19**
90-100s.		**0.17½**
100-120s.	**0.16**	**0.17**

Le Peintre Luxeberry dit :

La devise "Prenez Garde" ne doit pas seulement nous apprendre à veiller et à nous mettre en garde contre le danger matériel, mais aussi contre les petits adversaires qui menacent notre vie sociale. Je pense toujours à cela lorsque j'achète du vernis, parce qu'un vernis inférieur ou mal approprié peut canser autant de perte qu'une aiguille mal placée.

Les marques de Berry Brothers sont mon refuge "Prenez Garde", leur emploi est sans risque.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Walkerville, Ontario.

29 Rue Latour, MONTREAL, P. Q.

Main 1521

SIMONDS

SCIES PASSE-PARTOUT

Coupent bien, scient vite et restent tranchantes plus longtemps que les autres marques. Elles sont pleinement garanties. Les quincailliers devraient avoir notre catalogue et nos prix.

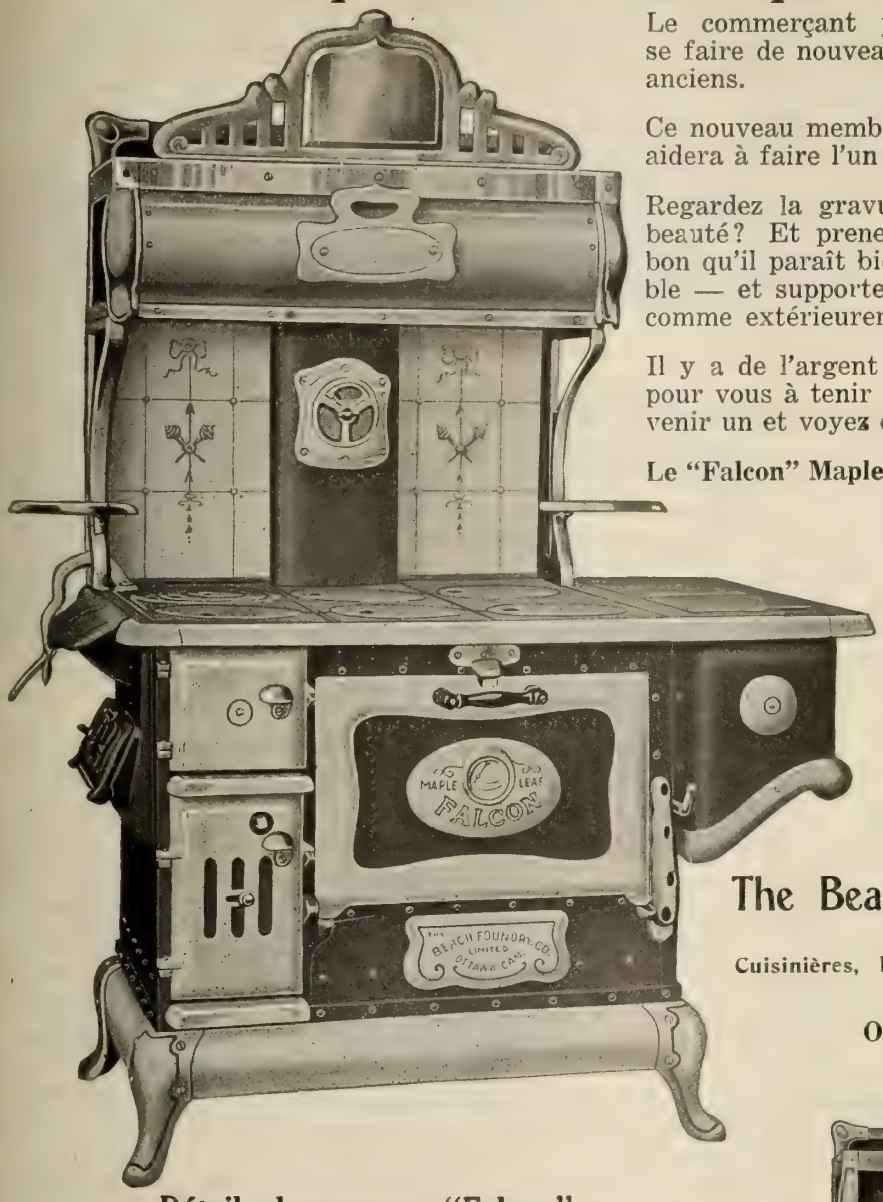
SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q. VANCOUVER, C. A.

LOI LACOMBE

EMPLOYES	PATRONS
Conway, Emery	J. M. David
Côté, Arthur alias Pierre	Evariste Soucy
Dellière, Jos.	Dupuis Frère
Deslauriers, François	Gauthier Garage
Dugas Oscar	Frontenac Brewery Co.
Dupuis, Charles	F. Brouillet
Gascon, Geo G.	G. T. Ry. Co
Giroux, Hervé	J. H. Lamarche
Gosse, Edward	Guaranteed Pure Milk Co.
Hétrot, Fedia	Canadian Car Foundry Co.
Lapointe, Louis	Jos. Hursereau.
Lavigny, Henri	Lamontagne Ltd
Martin, Philippe	Jos. Lévesque.
Sicotte, Ovi	Goodwins Ltd.
Tessier, A.	Brandram-Henderson.
Trudeau, H	Canada Bread Co. Ltd.
Vanchamp, J. E	The Country Cooperative Store E.
Reeb, A. F.	Cité de Montréal
Robidoux, Armand	Mr Stavien
Simard, Frs	Gouv. de la Province de Québec
St-Amour, Achille	A. Lesage
St-Maurice, Zotique	John Costigan Co.
Tessier, F. X.	Dame M. Goudreau

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

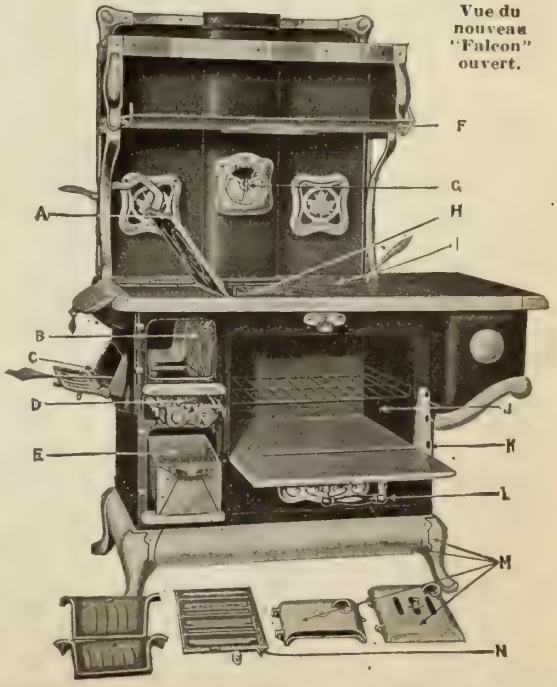
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

La Construction

AMQUI

Ecole, $35,000. Architecte: Oscar Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Entrepreneurs généraux: Paquette et Godbout, 21 rue William, St-Hyacinthe.

ANGERS

Pertes par le feu. Résidences de Madame Côté et de M. O. Gauthier ainsi que magasin de boulangerie de A. Latonde, détruits par le feu.

Magasin général de M. Routhier détruit par le feu. Perte $20,000.

Hôtel Commercial. Propriétaire: David Barnaby, détruit par le feu. Pertes: $30,000.

KIPAWA

60 résidences de $5,500 chacune. Propriétaire: Riordon Pulp & Paper Co,, Ltd, 355 Côte du Beaver Hall, Montréal Architectes: Ross and McDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: Wm Markus, rue Murray, Pembroke, Ont Plomberie et chauffage: F R Gibson, Pembroke, Ont

LASSALLE

Gazomètre pour usine à gaz $25,000 Propriétaire: Montreal Light, Heat & Power Co., 83 rue Craig Ouest, Montréal. Ingénieur: M. Hinman, Station B., Lassalle.

LA TUQUE

Edifice Time $25,000. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: F. G. M. Cape, 10 rue Catheart, Montréal. Tôles et toiture: MacFarlane Douglas, 34a rue Dorchester Ouest. Peinture et vitrerie: Pilkington Bros. ruelle Busby. Marbre et tuiles: Jas. Walker Hardware Co., 252 rue St-Jacques. Balances des travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

LEVIS

Plateforme, $6,000, gare de Lévis. Propriétaire: Canadian National Railways, avenue Laurier. Surintendant: L. E. Desjardins. Travaux à faire à la journée.

MONTREAL

Réparations à magasin $1,200. Propriétaire: F. Gougeon, 1876 rue Notre-Dame Ouest. Entrepreneur général: R. Laberge, 141 rue du Couvent. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage $2,500, avenue Western. Propriétaire et entrepreneur général: C. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine Ouest. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Garage $1,200, 54 rue Bienville. Propriétaire: P. St-Pierre, 54 rue Bienville. Entrepreneur général: F. Brunet, 559 rue Henri Julien. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Garage $1,000. Prop.: Schwartz, 79 avenue Laurier. Entrepreneur général: P. Segal, 82 rue Cadrain. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général et achat des matériaux nécessaire des besoins.

Réparations à résidence $1,000, 71 rue Hadley. Propriétaire: Michael Judge, 58 rue Dunn. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux suivant les besoins.

Garage $1,000, 374 avenue Darling. Propriétaire: Léon Lamaire, 378 avenue Darling. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant besoins.

Réparations à résidence $2,500. Propriétaire et entrepreneur général: A. Lefebvre 3682 rue Gérard. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matéiaux suivant les besoins.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: Atlas Construction Co, Ltd, 37 rue Belmont. Travaux à faire à la journée par le propriétaire Pas de matériaux requis.

Réparations à magasin et résidence $2,000. 11-17 rue Smith. Propriétaire: Succession Bailey, au soin de Royal Trust. Entrepreneur général: M. Preham a/s de John Bumbray, rue Ste-Catherine Est. Fera tous les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence Montrél Ouest. Architecte: J. F. Huot, 304 rue Université. Travaux seront commencés sous peu.

Usine $18,000. Propriétaire: Canadian Tube & Iron Co., 105 avenue Hamilton. Entrepreneur général, excavations, maçonnerie, concret, acier et charpente: A. R. Dufresne, 171 rue Stadacona. Entrepreneur général reçoit soumissions pour toiture et briqueterie Demande immédiatement prix pour briques.

Ecole Devonshire $400,000, rues Clarke, Cuthbert et Arcade. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: A. F. Byers, 340 rue Université. Plâtrage: Clément Hayward, 1156a rue Wellington. Peinture et fer architectural par l'entrepreneur général Contrat à accorder pour le marbre.

Garage $2,000. Propriétaire: M. Goldberg, 492 avenue Bloomfield, Outremont. Entrepreneur général: B. Kaplan, 1016 rue St-Urbain. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. La plupart des matériaux achetés.

Résidence $2,000. Propriétaire et entrepreneur général: F. McCann, 274 4e avenue, Rosemont Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins

Magasin $1,500, rue Farm. Propriétaire et entrepreneur général: Geo. Hall Coal Co. of Canada, 211 rue McGill. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Réparations à garage $1,000, 269 rue, St-Denis. Propriétaire: J. Lamoureux, 2715 Poulevard Rosemont. Entrepreneur général: F. Clément, 2363a rue Boyer. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général et achat des matériaux suivant les besoins.

Réparations à résidence $8,500. Propriétaire et architecte: Corporation épiscopale 471 rue Lagauchetière Ouest. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: F. Sauvageau, 110 rue St-Antoine. Entrepreneur général reç soumissions pour toiture, électric et plomberie. Pas de matériaux quis.

Réparations aux murs de l'Ec Cherrier. Entrepreneur général: B. Gratton Ltée, 600 rue Labrecq Pierre et maçonnerie: O. Lau 4626 rue Ste-Catherine Ouest. T vaux à faire à la journée par l'ent preneur général.

Réparations à club $18,000. P priétaire: Engineers Club, 395 C du Beaver Hall. Architectes: Ross MacDonald, 1 rue Belmont, Mo réal. Entrepreneur général: A lin-Norcross, 65 rue Victoria. S missions seront demandées sous pour sous-contrats et matériaux.

Résidence $10,000, 542 rue St- toine. Propriétaire et entrepren général: C. Munro, 108 avenue V dôme, N. D. G. Architecte: D. Crighton, 851 avenue Oxenden. T vaux à faire à la journée par le p priétaire. La plupart des matéria achetés.

Réparations à résidence de $5,0 à $7,000. Propriétaire: Y. M. C. 502 rue Dorchester Ouest. Archit te: D. R. Brown, 285 Côte du Bea Hall. Charpente: J. Jacks, 157 r Charron Electricité: Marchand Br 107 rue Lagauchetière Ouest. Plo berie et chauffage: John Colfo 508a rue Guy. Tuile: Jas. Wall Hardware Co., 252 rue St-Jacqu Contrats à accorder pour plâtrage peinture.

Succursale de la Banque Roy coin des Avenues Westminster Milner. Entrepreneurs généra Purdy & Henderson, 10 rue Cathca Electricité: Fred. J. Smith, 472 a nue Prud'homme, N.-D.-G.

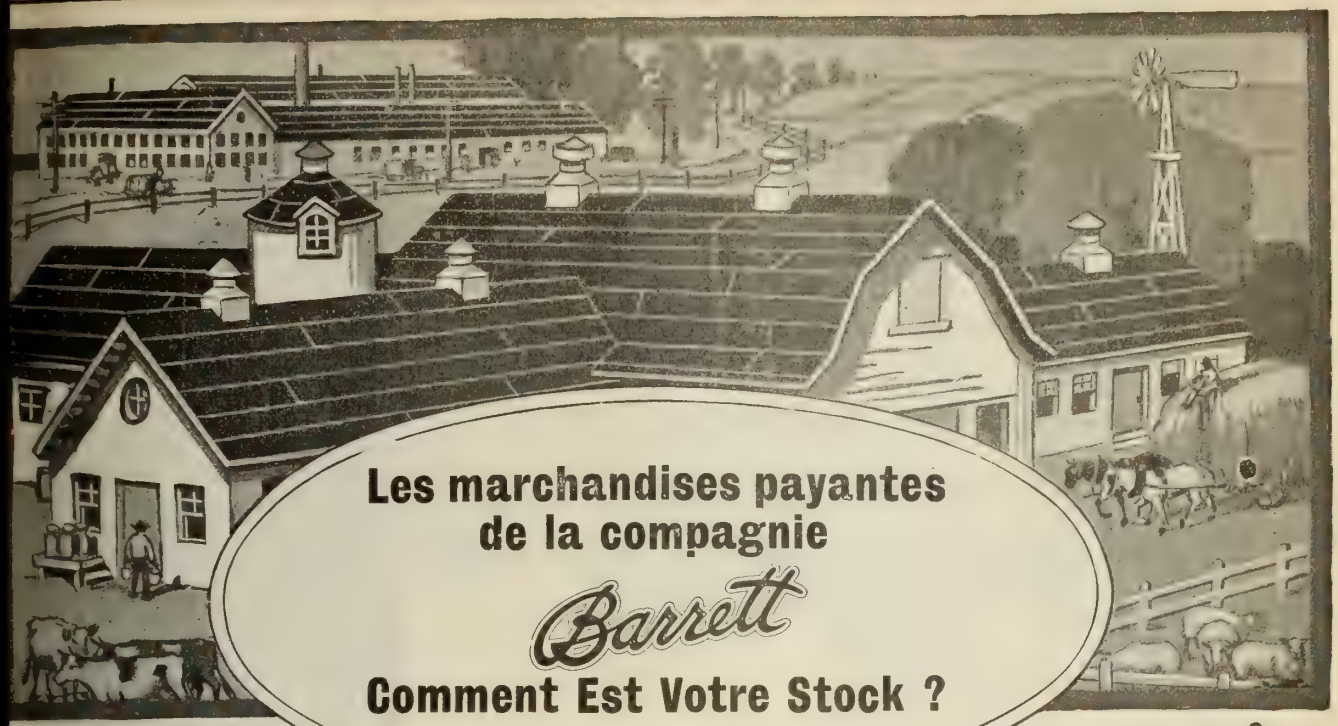
Ecuries de 35 places $12,000, a nue Papineau. Propriétaire: Bord Farm Products Ltd, 83 rue Murr Architecte: W. F. Doran, 189 r Bleury Entrepreneur général: Jo Quinlan, 1165 Avenue Green. El tricité: N. Penny, 32 Square Gall

Salle de danse $35,000. Propriét re: O. Woodall, 85 avenue Gord Architecte: Fred. Robb, 127 rue St ley. Toiture: Richardson, Simard Co., 745 rue Clarke. Electricité: H. Filiatrault, 1262 rue Ethel. Plo berie et chauffage: J. S. Russ 926c rue Ste-Catherine Ouest. T les: Smith Marble and Constructi Co., 145 avenue Van Horne. La métalliques: Trussed Concrete St Co., 511 rue Ste-Catherine Ou Pierre: D. Vocisano, 359 rue Cent Contrat à accorder pour la peintu

Bureau et magasin détruits par feu. Propriétaire: Ideal Garm Co., 121 rue Bishop. Pertes $10,0

Magasin et résidence. Propriét re, entrepreneur général, maçonner charpente et peinture: F. Lebuis, avenue Gatineau. Contrats à acc der pour toiture, électricité, plom rie, chauffage et plâtrage Propr taire demande prix pour peintu poutres d'acier I, briques, bois, sa et blocs de ciment.

Résidence $7,000. Propriétaire entrepreneur général: F. X. G thier, 23 rue Cuvillier. Travaux faire à la journée. Propriétaire mande immédiatement prix pour t matériaux.



Les marchandises payantes de la compagnie Barrett

Comment Est Votre Stock ?

Tout propriétaire, tout manufacturier, tout fermier dans votre entourage est un acheteur probable des produits bien connus de BARRETT. Ce sont des sources d'affaires parce que ce sont des produits qui donnent satisfaction. C'est la raison pour laquelle ils portent le nom de BARRETT. Ne manquez pas l'occasion qu'ils vous offrent d'augmenter vos ventes, vos profits et la considération de votre clientèle.

COUVERTURE CAOUTCHOUTEE EVERLASTIC

La toiture préparée en rouleau Standard du Canada. Faite de matériaux imperméables de haute qualité. Employée sur des milliers de bâtiments de ferme et d'usine dans tout le Dominion. De prix modique—facile à placer — extraordinairement durable. Vous ne pouvez tenir une meilleure marque.

Trois épaisseurs — légère (1 pli), moyenne (2 plis) lourde (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Clous et ciment avec chaque rouleau.

CIMENT LIQUIDE A TOITURE EVERLASTIC

Rien ne peut lui être comparé pour préserver et restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Se vend prêt à l'usage. S'applique aisément, sèche rapidement. Forme une surface unie, imperméable, à l'épreuve des intempéries, qui supprime les petites fentes, renforce les points faibles et ajoute de nouvelles années au service de la toiture.

Emballages de toutes dimensions, depuis la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 40 gallons.

ELASTIGUM, CIMENT PLASTIQUE A RAPIECER

Le ciment imperméable qui ADHERE et DURE, en dépit du temps et de la température. L'article réel pour boucher les trous dans les toitures, doubler les gouttières et les puits de lumière, supprimer les fentes du bois, du métal ou de la maçonnerie. Connu sous le nom de "Ciment plastique aux mille usages."

Emballé prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (caisses de 24); boîtes de 5 lbs (caisses de 12); paquets de 25 lbs et de 100 lbs; ½ barils (environ 300 lbs); et barils.

PEINTURE ELASTIQUE AU CARBONE

La peinture protectrice la plus populaire et la plus efficace qui soit sur le marché. Impénétrable à la moisissure, aux alcalis et aux acides. Ne pèle pas, ne s'écaille ni ne craque. Evite la rouille et la destruction des machines, instruments agricoles, cheminées et toutes les surfaces métalliques exposées à des conditions rigoureuses.

Mise en boîtes lithographiées de 1 gallon (caisses de 12); en boîtes de 5 et 10 gallons; en ½ barils (environ 20 gallons) et en barils.

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E. — The Barrett Company LIMITED — MONTREAL WINNIPEG — TORONTO VANCOUVER

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de BOWSER vous font économiser de l'huile et de l'argent.

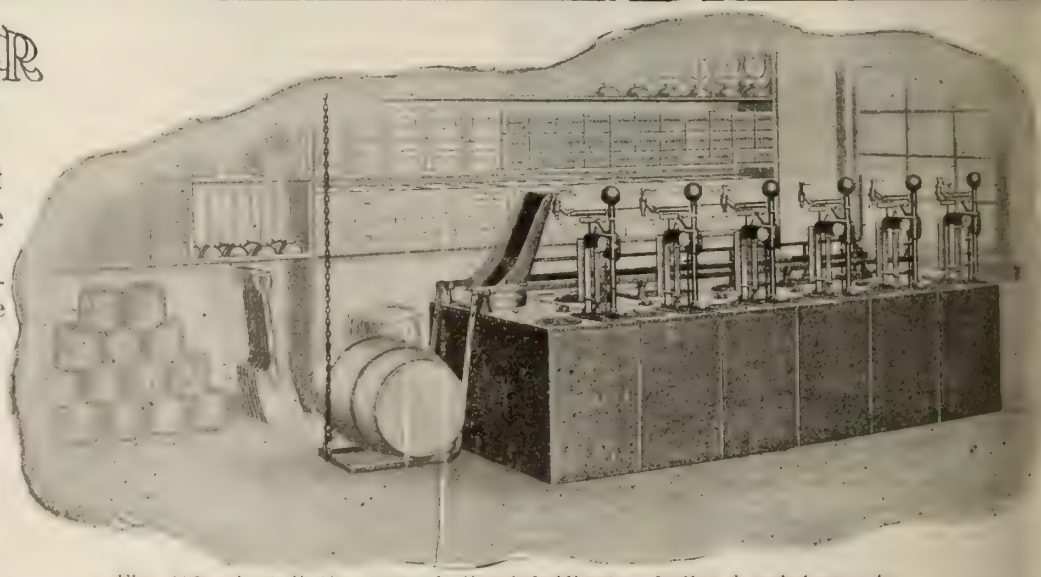


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. . Représentants partout

abitudes ! 'ACHAT !

Comment une caractéristique humaine peut vous priver des ventes d'huile

—Le Remède

BEAUCOUP de gens, dans une ville quelconque, connaissent le quincaillier de l'endroit. C'est un membre important de la localité. La ménagère pense à lui lorsqu'elle a besoin de broquettes pour mettre un store. Les garçons songent longuement aux hachettes étincelantes lorsqu'ils passent devant le magasin de quincaillerie. Les hommes de toutes les conditions pensent au quincaillier pour leurs outils.

Cependant, par le force de l'habitude, l'homme qui achète les outils chez vous, M. le Quincaillier, conduira sa voiture quelques blocs plus loin pour avoir un bidon de Gargoyle Mobiloils.

Comment pouvez-vous changer cette caractéristique humaine?

Il y a quatre points qui amènent des ventes d'huile au quincaillier dans tout le pays:

1.—Suspendez l'enseigne flottante des Gargoyle Mobiloils, que nous nous ferons un plaisir de vous envoyer. Elle vous attirera certainement nombre d'automobilistes de passage qui connaissent la valeur de la lubrification scientifique.

2.—Ayez toujours dans votre vitrine, là ou les gens peuvent les voir, des bidons de Gargoyle Mobiloils.

3.—Placez votre stock de Gargoyle Mobiloils dans un endroit accessible et clair.

4.—Suspendez le tableau des Recommandations dans une place en vue sur vos murs. Il montrera aux gens que vous vendez de l'huile de la façon scientifique.

Les quincailliers qui emploient ces accessoires de vente font rapport d'un nouvel élan dans leurs ventes d'huiles lubrifiantes.

GARGOYLE

Mobiloils

e sorte pour chaque type de moteur.

Imperial Oil Limited

Distributeurs des Gargoyle Mobiloils en Canada

SUCCURSALES DANS TOUTES LES GRANDES VILLES.

BLANC DE PLOMB CROWN DIAMOND

Reconnu comme le meilleur pigment blanc produit en Canada. Il est corrodé avec le contrôle technique le plus expert par notre nouveau procédé grandement amélioré.

Le blanc de plomb Crown Diamond est un beau blanc pur d'un doux moelleux, ne moisissant pas, d'une tenue uniforme et de la plus haute qualité.

Le blanc de plomb Crown Diamond est soutenu par la réputation d'une maison depuis longtemps établie et c'est le meilleur Blanc de Plomb que vous puissiez acheter.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre intéressante brochurette "Du plomb en saumon au Blanc de Plomb" Elle donne la description de notre méthode de corrostion.

Plantation de Blanc de Plomb corrodé de McArthur, Irwin Limitée, MONTREAL.

Peintures Liquides CROWN DIAMOND

Les Peintures Crown Diamond existent depuis 1842 et la réputation enviable qu'elles ont acquise depuis ces nombreuses années est connue d'un océan à l'autre.

Les Peintures Crown Diamond sont d'une qualité exceptionnellement bonne --- la formule d'après laquelle elles sont fabriquées les fait mieux paraître et durer plus longtemps, comme le prouvent de nombreux essais d'experts et les opinions d'autorités incontestées en peinture.

Aidez vos clients à mieux comprendre la peinture en leur vendant cette ligne qui a fait ses preuves depuis longtemps.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Nous sommes à votre disposition pour vous en dire davantage sujet de cette peinture absolument pratique. Si vous le désirez, écrivez aujourd'hui à

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

Distributeurs de Peintures "Crown Diamond" :
Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N.B.; Farquhar & Gill, Vancouver, C.A.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une **vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROULER, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

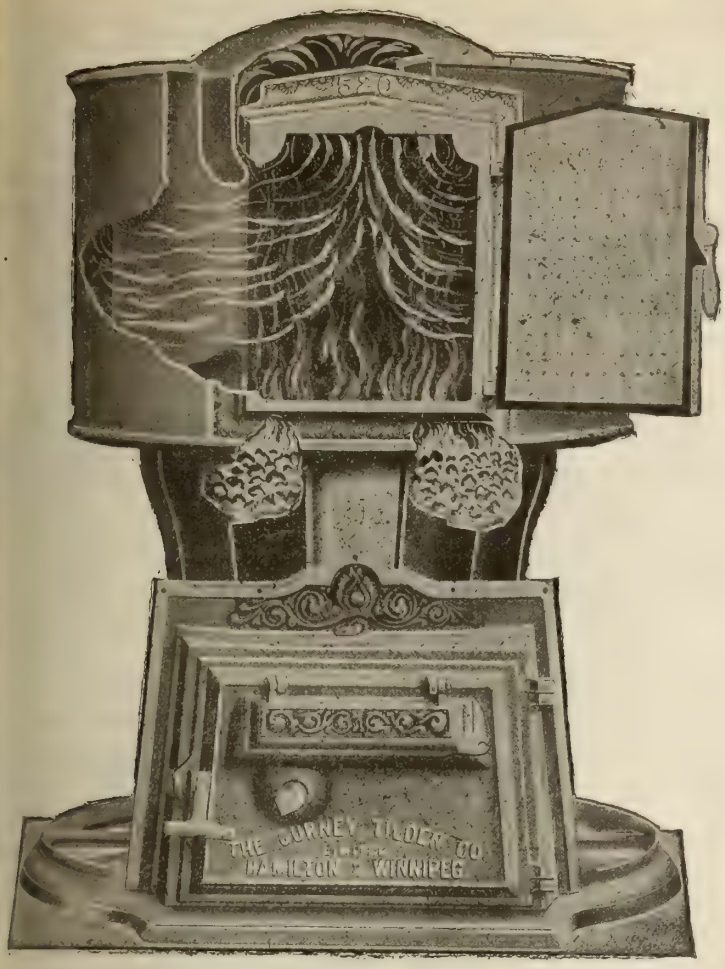
FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.



"Je n'ai jamais dépensé un argent qui m'ait donné plus de plaisir"

C'est ce que dit un homme au sujet de la FOURNAISE "NEW IDEA". Il semble donc qu'il a reçu la valeur de son argent. Voici la lettre :

Manchester, Ont.

Chers Messieurs,—

En ce qui concerne la Fournaise "New Idea" installée par M. W. L. Parrish, de Port Perry, je vous dirai que j'en suis on ne peut plus content. Notre maison est chauffée comme elle ne l'a jamais été auparavant et nous ne brûlons pas plus de charbon qu'avec les poêles. Je n'ai jamais dépensé un argent qui m'ait donné plus de plaisir.

J. T. DOBSON.

LA "NEW IDEA"

Fournaise à air chaud
Brûle du charbon et du bois

La lettre ci-dessus n'est qu'un spécimen des nombreuses lettres que nous avons reçues de consommateurs satisfaits aussi bien que de marchands. Si vous voulez vous occupez de tenir cette Fournaise dans votre ville, écrivez-nous pour avoir les détails de notre intéressante proposition d'agence. Nos fournaises sont vendues avec une garantie.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication
REPRESENTANTS POUR L'OUEST
W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peintures et Vernis

La Peinture bien achetée---

est à demie vendue. Depuis 78 ans, des m chands ont solidement établi leur commerce ont fait de l'argent en se spécialisant dans vente des

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

Les acheteurs de peinture apprécient la val inusitée qu'ils obtiennent des produits RAMSAY. En vendant cette qualité de m chandises, vous augmenterez vos ventes peinture.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement.

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

Toronto MONTREAL Vanc

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

T-THOMAS - - - ONTARIO

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont tenues par les marchands de gros commandables parce qu'ils savent que Mèches (Drills) MORROW donnent p de trous avec moins de repassage.

Usines à INGERSOLL CANA

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents maux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

Ventes Brillantes

Non seulement par leur volume, mais parce qu'avec chaque vente, vous vendez de la santé brillante.

Intensivement humaine dans son appel, notre publicité d'automne pour le nettoyeur par le vide fait ressortir la nécessité du nettoyeur par le vide dans l'intérieur moderne comme protection contre la saleté et la poussière chargée de microbes.

Ses simples vérités, publiées d'un océan à l'autre, font voir la folie du balayage et de l'époussetage à la main — montrant la facilité et l'économie avec lesquelles le travail peut être fait parfaitement au moyen du nettoyeur par le vide "Northern Electric".

Une brochurette intitulée "A Vacuum Approach—That Pulls Sales" sera envoyée gracieusement sur demande faite à notre succursale la plus proche.

Northern Electric Company
LIMITED

Montreal	Quebec	Hamilton	Winnipeg	Edmonton
Halifax	Ottawa	London	Regina	Vancouver
	Toronto	Windsor	Calgary	

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

A. DIMPERREZ FRERES

SALLE DE POOL

Comptoir de Lunch, Cirage de Chaussures, Etc.

VALLEYFIELD, P. Q.

J. René Lefebvre

BOULANGER

Spécialité: Fleur, Gru, Son et Moulée.

RIGAUD, P. Q.

Tél. Calumet 1866.

ARTHUR BOULE

Manufacturier de Tuyaux à Fumée de tous genres.
Allonge de Cheminée en tôle, etc.

Spécialité: Corniches et Skylights.

COUVREUR EN TOLE ET GRAVOIS

Réparations de toutes sortes.
Résidence Privée: 3158 St-Hubert.

3156 Rue St-Hubert, - - MONTREAL.

Tél. Lasalle 1489.

ALBERT GARAND

EPICIER

Commande prise à domicile et livraison rapide.

22 Rue Aylwin - - MONTREAL.

Téléphone Longue Distance 30

Garage Mercier & Charlebois

Accessoires d'autos — Pneus, Huiles, Gaz — Accumulateurs réparés, rechargés et loués — Alésage des cylindres — Gonflage des pistons—Réparations d'engins stationnaires et de marine—Peinturage d'autos — Air gratis.

RIGAUD, P. Q.

Tél. Bell 12

HOTEL UNION

PHILIPPE LEFEBVRE

Chambre et Pension.

Ex-propriétaire du Canada Hôtel, à Rigaud.

Commerçant de Beurre et Fromage, Foin, Grains, Etc.

RIGAUD, QUE.

Tél. Lasalle 1834

RAVARY, LEDUC Ltée

MARCHAND DE FERRONNERIES

Vaisselle, Granit, Tapisserie, Huiles, Vernis, Peintures.

Spécialité: Accessoires d'Autos.

2115 Est Rue Ste-Catherine, MONTREAL.

Tél. Bell 31 Boîte Postale 212

SEGUIN FRERES

FERBLANTIERS, PLOMBIERS, COUVREURS

Ouvrage garanti.

66 Rue St-Jean-Baptiste, - RIGAUD, P. Q.

FINANCES

LA RAISON QUE DONNE FORD DE LA DIMINUTION DE SES PRIX

En annonçant la réduction dans les prix de ses marchandises, Henry Ford a accompagné la déclaration des remarques suivantes:

"La guerre est finie et il est temps que nous en finissions avec les prix de guerre. Il n'est ni sensé ni sage de vouloir maintenir les prix des valeurs à un niveau artificiel. Pour les meilleurs intérêts d'un chacun, il est temps qu'un effort sérieux et pratique soit fait pour ramener les affaires et la vie du pays à leur niveau normal.

"Les prix gonflés retardent le progrès. Nous avons dû nous y soumettre. C'est l'impôt de la guerre, la chose ne fut pas juste, mais aujourd'hui la compagnie Ford rétablit les prix d'avant-guerre.

"Et cela en dépit du fait que nous avons devant nous des commandes pour 146,065 voitures et tracteurs.

"Nous devrons subir des pertes temporaires parce que les matériaux que nous avons en magasin ont été achetés dans les hauts prix. Pendant que nous en disposerons nous serons à perte, mais nous sommes prêts à ce sacrifice pour faire notre part en déclanchant le mécanisme du déclin des prix.

"Les affaires en général sont dans le marasme. Nous passons par cette période d'attente qui précède toute réaction. Les gens dans toutes les classes de la société attendent cette baisse des prix. Ils savent que c'est une condition d'affaires malencontreuse et injuste créée par la guerre. C'est l'impôt de la guerre sur la civilisation. Dans toutes les branches de l'industrie il y a une diminution d'activité parce que la demande baisse.

"Les matières premières s'accumulent aussi, parce que la demande diminue toujours, parce que les gens ne veulent pas ou ne peuvent pas payer les prix fantastiques d'aujourd'hui. On ferme les usines un peu partout, et les ouvriers sont forcés de chômer et pourtant le coût de la vie ne semble pas à la baisse.

"Notre pays est riche au-delà de toute mesure en matières premières, et cependant son progrès est tenu en échec par la cupidité des profiteurs.

"C'est le temps ou jamais de mettre une halte aux méthodes de guerre, aux prix de guerre, au profitage de guerre et à la cupidité des jours de guerre. Pour cela, il faut que chacun consente à sa part de sacrifice qui tournera bientôt en un profit que le plus tôt nous nous retrouverons sur le pied d'avant-guerre, le plus tôt nous nous trouverons dans des conditions normales et naturelles au progrès et à la prospérité.

"Il n'y aura pas de changement dans l'échelle des salaires".

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques de Montréal se sont élevées la semaine passée à $137,747,897, soit une augmentation de $27,358,154, par comparaison avec celles de la semaine correspondante de l'an dernier. En général, l'on constate une augmentation dans les principaux centres du Canada. Cependant, celles d'Ottawa accusent une diminution.

Montréal	$137,747,897	$110,389,743
Toronto	101,865,985	89,786,462
Winnipeg	65,400,883	59,006,143
Ottawa	7,997,962	9,398,139
Hamilton	7,799,376	6,139,826
Québec	7,391,939	5,594,469
Halifax	5,272,318	4,987,674
Windsor	4,189,212	2,350,720
St-Jean, N.B.	3,259,129	3,366,029
London	3,621,745	3,040,060
Brantford	1,482,508	1,339,862
Fort-William	989,954	1,016,705
Sherbrooke	1,351,744	853,017
Peterboro	1,005,776	756,111
Moncton	847,487	.....
Moosejaw	1,927,199	2,145,149
Regina	4,535,644	4,733,248
Saskatoon	2,442,351	2,139,532

LA BANQUE D'ANGLETERRE

Le rapport de la semaine passée de la Banque d'Angleterre, fait voir les changements suivants:

Réserve totale, dim.	£ 350,000
Circulation, aug.	321,000
Espèces métalliques, dim.	28,724
Autres valeurs, aug.	5,332,000
Dépôts du public, aug.	1,506,000
Autres dépôts, dim.	17,127,000
Billets en réserve, dim.	320,000
Valeurs gouvernementales, dim.	20,585,000

La proportion de la réserve de la Banque à son passif, est pour cette semaine, de 13.12 pour cent, contre 11.89 pour cent la semaine d'avant. Le taux de l'escompte est à 7 pour cent.

LA BANQUE DE FRANCE

Le rapport hebdomadaire de la Banque de France fait voir les changements suivants:

Encaisse-or, dim.	Francs 30,989,000
Encaisse-argent, aug.	6,052,000
Billets en circulation, aug.	23,998,000
Dépôts du Trésor, aug.	24,543,000
Dépôts du public, dim.	972,000
Billets escomptés, aug.	104,917,000
Avances, dim.	8,352,000

Il n'a été fait aucune avance à l'Etat. Le montant total de ces avances est actuellement de 26,600,000,000.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61. RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Téléphone 25

J. A. LAMOUREUX

MARCHAND-EPICIER

Spécialité: Grain, Bois et Charbon.

RIGAUD, P. Q.

JOS. PROUX

EPICERIE DE CHOIX

Beurre, Oeufs, Légumes, Fruits, Etc.

2143 Rue Lafontaine, - - MONTREAL.

Le Ministère de l'Agriculture place des Agronomes diplômés des Ecoles d'Agriculture dans certains districts agricoles de la province de Québec.

C'est le devoir de l'Agronome d'étudier la situation agricole de son district et d'aider les cultivateurs à faire une culture plus payante.

L'Agronome forme liaison entre le cultivateur et le ministère de l'Agriculture. Il est de son devoir de tenir le Gouvernement au courant des besoins des cultivateurs, et d'informer ceux-ci des entreprises du Gouvernement qui les concernent.

SAUVEUR GOSSELIN

AGRONOME OFFICIEL
du District de Beauharnois.

VALLEYFIELD, P. Q.

Tél. Bell 11.

EUG. BELLEFLEUR

MARCHAND-GENERAL

SAINT-CONSTANT, QUE.

Phone Lasalle 2772 Maison Canadienne.

Lazure & Lefebvre

FABRICANTS ET NEGOCIANTS EN GROS

189-235 Rue Chambly, - MONTREAL.

ASSURANCES

PERTES PAR LE FEU ET LES RECLAMATIONS D'ASSURANCE

Subrogation

La subrogation qui signifie la substitution d'une autre personne aux lieu et place d'un réclamant qui rétrocède ses droits relatifs à la réclamation s'applique aux polices d'assurance-feu. La chose est prévue par l'article 1156 du Code Civil qui dit que l'assureur en payant la perte est en droit d'opérer un transfert des droits de l'assuré contre les personnes par la faute desquelles le feu ou le dommage fut causé. Ceci ne donne pas subrogation ipso facto sur le payement de la perte; il doit y avoir un transfert des droits de l'assuré concurremment avec le payement de l'argent de l'assurance de façon à ce qu'il y ait subrogation conventionnelle (c'est-à-dire subrogation par consentement. Cela doit être exprimé et fait en même temps que le payement. En l'absence d'une telle subrogation conventionnelle, quand la compagnie d'assurance a payé l'argent de l'assurance, elle peut avoir recours contre l'auteur en vertu de l'article 1053 du Code Civil qui dit que toute personne capable de discerner le juste du mal est rendue responsable pour le dommage causé à un autre par sa faute, soit par un acte positif, soit par imprudence ou négligence. Tandis que l'assuré, d'après cet article a le droit de recouvrer le dommage qu'il a subi de celui qui causa sa perte, la question se pose de savoir si la compagnie d'assurance a le même droit, sans subrogation. Les juges ayant fait montre de différentes opinions en la matière, encore que le poids de l'autorité favorise l'idée que la compagnie peut se faire rembourser. Il est connu par notre loi que l'assuré ne peut être indemnisé deux fois pour la même perte. Par conséquent, l'assureur est non seulement substitué à l'assuré pour tout recours auquel ce dernier a droit de celui qui causa sa perte, mais il est aussi en droit de recouvrer de l'assuré, après avoir payé sa perte, toute indemnité en dessus et au-dessous de la perte véritable que celui-ci a reçu de la part de la partie causant la perte, que cette indemnité ait été donnée volontairement ou non.

Délais pour payement

La condition statutaire No 17 édicte que la perte ne doit pas être payable avant 60 jours après que les preuves de perte sont complétées, à moins qu'il n'en soit prévu autrement par le contrat. Ceci étant une prévision en faveur de la compagnie, elle a le droit de stipuler quoi que ce soit qui lui soit moins favorable, mais il est inutile de dire que la chose est rare.

Il a été décidé par les tribunaux du Québec que lorsque la compagnie a refusé catégoriquement le payement, l'assuré peut poursuivre avant l'expiration du délai. Même cette condition fixe un temps pour le payement de la réclamation, l'intérêt comptera à dater de l'expiration du temps ainsi fixé.

Si la compagnie renonce à son droit d'avoir de l'assuré l'état de sa perte dans un temps défini, cela ne donne pas droit à ce dernier de négliger la condition donnant à la compagnie un certain temps pour payer la réclamation après production des preuves de pertes.

La condition statutaire No 22 exige que toute action ou poursuite contre la compagnie pour le recouvrement d'une réclamation en vertu de la police soit absolument supprimée à moins qu'elle ne soit commencée dans le délai d'un an qui suit la perte ou le dommage.

Cette condition est un empêchement complet à toute poursuite ou action instituée après le temps mentionné à moins que la prescription n'ait été interrompue par quelque acte de la part de la compagnie même. Cependant la correspondance échangée entre la compagnie et l'assuré au sujet de la perte sans admission de la part de la compagnie ne saurait constituer pareille interruption. Pour toutes fins pratiques, on peut dire que la règle est que l'action doit être commencée dans l'année qui suit l'incendie.

La construction ou réparation

La condition statutaire 18 permet à la compagnie, au lieu de faire un payement, de réparer, de reconstruire ou de remplacer, dans un temps raisonnable la propriété endommagée ou détruite, en donnant avis de son intention d'agir ainsi dans les quinze jours après réception des preuves de pertes.

Il est rare que les compagnies profitent de cette prérogative, mais c'est un droit pour elles, advenant le cas qu'une réclamation faite paraisse exagérée ou que la preuve de la valeur soit difficile à faire. Si la compagnie ne reconstruit pas dans un temps raisonnable après avoir signifié son intention de reconstruire, elle peut être poursuivie en vertu de la police.

Il a été soutenu dans la province du Québec que si l'assuré refuse d'accepter une maison reconstruite par la compagnie, il a droit à une expertise (consultation et rapport d'experts) et tant que la compagnie n'a pas remrempli les conditions et fait les réparations d'une manière convenable, il n'est pas obligé d'accepter la maison et le fait d'avoir pendant la reconstruction, fait des suggestions aux constructeurs ne peut être un motif à le priver de ses droits à une expertise.

Il est admis que la compagnie en exerçant son droit de réparation, se prive du droit d'arbitrage. Si donc la réparation ou la reconstruction est faite d'une façon peu satisfaisante, l'assuré a le droit de poursuivre pour dommages sans référence à l'arbitrage.

Tél. St-Louis 4760

C. E. DRAINVILLE

EPICIER

Epiceries de Choix, Fruits et Légumes, Etc.

253 Villeneuve Est - - MONTREAL

LA TRACTION A ENGRENAGE DU CAMION FORD
procure le maximum de pouvoir de traction.

CAMION

Ford

Robuste, solide, recommandable et capable de résister aux cahots des lourdes charges sur les mauvaises routes.

Prompt à mettre en marche et à arrêter, et capable d'être maneouvré dans n'importe quelle position.

Economique comme prix d'achat, comme réparation et consommation de gaz.

Votre marchand de Ford vous renseignera sur le meilleur type de carrosserie pouvant convenir à vos besoins.

Ford Motor Company of Canada, Limited

20 **Ford, Ontario**

Aladdin a été présenté aux Canadiennes des milliers de fois par de grandes annonces dans les principaux journaux Canadiens.

Aladdin et les dames sont camarades maintenant

Lorsqu'Aladdin fut convenablement introduit, il devint un grand favori auprès des dames.

Elles l'aiment toutes.

Les femmes de tout le Canada savent parfaitement qu'Aladdin est le nom d'un nouveau Savon-teinture merveilleux; unique par son pouvoir magique de coloration; et simple et satisfaisant à employer.

Le Savon-teinture Aladdin est largement annoncé aux femmes par de grandes annonces dans les principaux journaux quotidiens.

Et pour faciliter au détaillant l'étalage du Savon-teinture Aladdin; pour permettre à la cliente de faire un choix judicieux de la couleur qu'elle désire, un superbe support tournant d'étalage est donné gratuitement avec une commande d'une grosse de Savon-teinture Aladdin.

La grande popularité d'Aladdin parmi les dames fait faire de grosses affaires au détaillant. En avez-vous votre part?

Commandez-en une grosse à votre fournisseur de gros et allez-y carrément.

Channell Chemical Co.,

Limited

TORONTO.

Distributeurs du Savon-teinture Aladdin.

Fabricants des Produits O-Cedar.

DE NOUVEAU SUR LE MARCHE

LA CHALEUR PASSEE, PATTERKRISP REVIENT
DANS UN NOUVEL EMPAQUETAGE

Le délicieux bonbon le plus populaire du Canada se vendra plus que jamais cette saison. La boîte de dix livres évite la brisure qui arrive parfois avec l'emballage en seau. De plus les boîtes sont mises en caisses, ce qui les met à l'abri des larcins ou des manipulations brutales pendant le transport.

Le nouvel empaquetage fait un article d'étalage plus petit et plus attrayant dans le magasin ou la vitrine. Il trouvera place sur beaucoup de showcases où un seau ne serait jamais permis. On ne peut plus faire au Patterkrisp le reproche d'être un "article en seau", avec l'idée de bon marché qui est généralement liée à cette expression.

DOUZE BOITES PAR CAISSE.

Jolies aides publicitaires et rabais au détaillant par lots d'une caisse.

THE PATTERSON CANDY CO., LIMITED

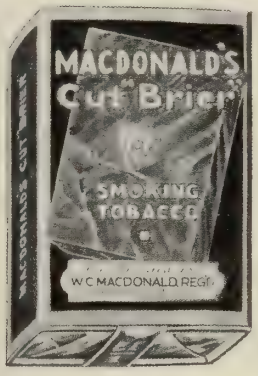
TORONTO

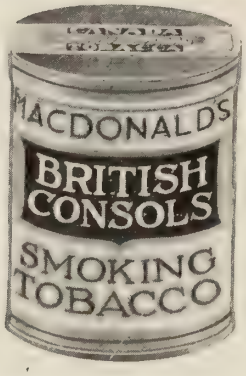
PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, le 8 octobre 1920 | Vol. XXXIII—No 41

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

Qu'est ce qui fait acheter les gens ?

Vous êtes-vous jamais demandé ce qui influence les gens à acheter certains articles d'un usage journalier?

Le Poli O-Cedar par exemple.

Quelques-uns l'achètent parce qu'ils l'emploient avec satisfaction depuis des années. D'autres, parce qu'ils le voient grandement annoncé.

Beaucoup l'achète sur le recommandation de ses consommateurs satisfaits. Et quelques-uns, parce qu'ils le voient exposé d'une façon attrayante et invitante dans votre vitrine ou sur votre comptoir.

Avec tant d'influences en oeuvre pour la vente le poli O-Cedar, il est évident qu'un écoulement rapide, avec le bénéfice en résultant, doit naturellement s'en suivre.

Channell Chemical Co., Limited
TORONTO.

COMMUNITY PLATE

Prenez votre part des ventes de COMMUNITY pendant la Semaine de COMMUNITY.

Préparez-vous à faire de grosses affaires du 6 au 13 novembre — la Semaine de Community.

Les couverts Community Plate seront étalés dans tous les meilleurs magasins de l'Atlantique au Pacifique, et toutes les maîtresses de maisons brûleront d'envie de venir en examiner toutes les pièces.

La Semaine de Community est votre meilleure occasion de faire de grosses affaires en Community Plate. Envoyez-nous le coupon pour recevoir la carte d'étalage de la Semaine de Community.

Placée bien en vue dans votre devanture, elle attirera des quantités de femmes dans votre magasin.

Préparez votre stock — mettez le Community Plate au premier rang. Il a si bon air dans les vitrines qu'il se vend tout seul!

Soyez sûr d'avoir un stock complet du Service Correct en Community. Il est certain d'être spécialement demandé.

Passez votre stock en revue et écrivez à votre marchand de gros sans plus tarder.

Oneida Community Limited

Niagara Falls Ontario

Aussi Fabricants de la Oneida Community Par Plate.

Oneida Community, Limited, Niagara Falls, Ont.

Veuillez nous envoyer tous les accessoires nécessaires pour étaler dans nos vitrines pendant la semaine de Community.

NOM .....

ADRESSE .....

La Semaine de Community — 6 au 13 novembre.

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Résultats!

des deux côtés ..du comptoir..

Du côté du client, satisfaction avec l'économie, la pureté et les bonnes qualités de cuisson de "Easifirst".

De votre côté, plus d'affaires, plus de profits, des ventes plus rapides. "Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition.

Soyez prêts à fournir "Easifirst". Cela vous paiera.

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains
STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

"Interrogez n'importe quel voyageur d'Epicerie en gros"

Au sujet du

PALMOLIVE

Il vous dira que Palmolive est un article courant qui se vend régulièrement avec une augmentation notable de jour en jour et de mois en mois, due à la qualité de Palmolive et de la foule de nouveaux consommateurs constamment créés par la publicité énergiqueu Palmolive.

Il vous dira qu'il aime à vendre Palmolive à cause de la demande énorme qui existe à sa connaissance pour ce produit qui occasionne chaque fois des répétitions de ventes.

Palmolive est le Savon le plus profitable qu'un épicier puisse tenir en raison de son écoulement rapide. Il s'est affirmé depuis longtemps comme le nom le mieux connu et comme le savon le plus populaire sur le marché.

Demandez au premier voyageur d'épicerie en gros qui vous visitera de vous parler des ventes merveilleuses que les épiciers font de Palmolive.

THE PALMOLIVE COMPANY
OF CANADA, Limited.
Toronto, Ontario.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)
MONTREAL

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

Le Shortening

qui se vend

Vous trouverez profit et plaisir á vendre

le Shortening Cotosuet de Swift

VOUS pouvez le recommander en toute confiance en tous temps.

Sa qualité n'est pas affectée par les variations de température.

Il est mis en seaux sanitaires et commodes (5 dimensions) pour garder sa fraîcheur première.

Facile à manipuler --- Profitable à vendre.

Commandez-en à nos Voyageurs ou directement

La Compagnie Canadienne Swift, Limitée

Toronto **Winnipeg** **Edmonton.**

Le Ketchup aux tomates de CLARK

FAIT EN CANADA — PAR DES CANADIENS

Avons-nous besoin de vous rappeler M. l'Epicier, que le **Ketchup aux tomates de Clark** est absolument le meilleur Ketchup qui soit sur le marché aujourd'hui..

Il est employé sur toutes les principales lignes de chemin de fer et de navigation et dans les hôtels et restaurants les plus réputés dans toute l'étendue du Dominion. Sa vente est immense parmi le public en général — **vos clients** — et la vente va progressant.

PRENEZ VOTRE PART DE CE PROGRES

COMMANDEZ MAINTENANT.

W. Clark, Limited

MONTREAL.

Les populaires aliments marins de la

"Marque Brunswick"

Sont justement le genre de délicieux poisson en boîte qui poussera vos ventes d'aliments marins d'une façon remarquable.

Ils sont préparés et emboîtés dans les plus sévères conditions d'hygiène avec du poisson de choix dès sa sortie des profondeurs de l'océan, et leur saveur appétissante jointe à leur qualité excellente et leur prix des plus raisonnables, les a mis au premier rang partout où ils ont été introduits. Faites une commande d'essai de ces articles à vente facile dès aujourd'hui.

¼ Sardines à l'Huile.
½ Sardines à la Moutarde.
Finnan Haddies (boîtes ovales et rondes).
Harengs marinés.
Harengs sauce tomate.
Clovisses.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

Les confitures et gelées

OLD CITY

voient leur faveur grandir tous les jours auprès du public consommateur.

Rien d'étonnant à cela, car leur saveur et leur pureté leur ont acquis depuis longtemps une réputation sans égale qui va croissant sans cesse.

Les clients satisfaits sont la meilleure publicité possible. Le consommateur qui a essayé un produit qui lui a plu s'empresse d'en parler à un autre et commence ainsi une chaîne ininterrompue de nouveaux clients.

C'est ce qui se passe inévitablement avec les

Confitures OLD CITY

qui justifient d'ailleurs pleinement la faveur dont elles jouissent, car elles sont exclusivement composées de fruits purs et de sucre et préparées dans les conditions les plus hygiéniques dans une usine pourvue du matériel le plus moderne et le plus perfectionné.

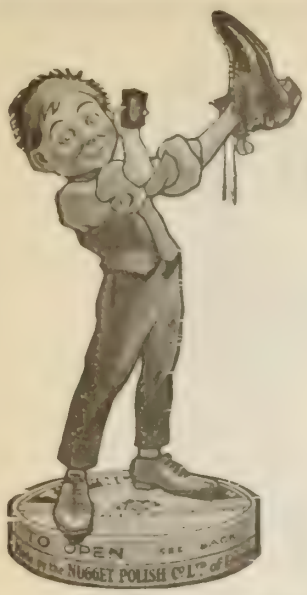
Donnez aujourd'hui votre commande à votre fournisseur de gros.

FABRIQUEES PAR

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.



Un client satisfait

EST LA CONSEQUENCE DE CHAQUE VENTE DE CIRAGE

"NUGGET"

parce que vos clients, comme ceux de tout magasin du Canada, reconnaissent l'importance qu'il y a à employer un cirage qui, tout en donnant une meilleure apparence même aux chaussures les plus fines, les fait durer plus longtemps.

Profitez de notre grande campagne d'annonce au consommateur.

Le **Cirage Nugget** se fait en noir, tan, brun foncé, rouge mode et blanc.

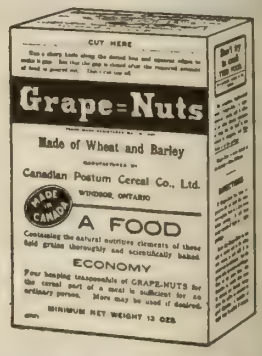
Commandez-en une nouvelle provision, aujourd'hui.

The Nugget Polish Co., Limited

219 Victoria St., - - - - - - - - - - TORONTO.

Quand un client demande des

Grape-Nuts



il veut des Grape-Nuts.

Pas d'autres céréales similaires. Aucune autre ne peut les remplacer pour un client régulier.

Chaque année compte un nombre beaucoup plus grand de ces clients réguliers dans votre localité. Tenez-vous donc bien approvisionné.

Les ventes sont certaines, et les bénéfices sont appréciables.

"Il y a une Raison"

Canadian Postum Cereal Co., Ltd, Windsor, Ont.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Une ligne accessoire profitable

Les Remedes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour des remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a une grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

Garantis exempts de produits nuisibles.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure—leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

Hamilton, Ont.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

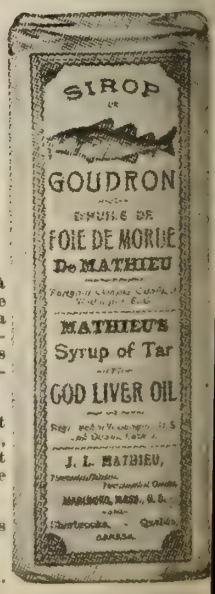
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Les Remèdes de Mathieu ont prouvé leur efficacité.



Le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue devrait être recommandé à vos clients pendant la saison d'automne pour les rhumes, refroidissements, etc., et en même temps il a un excellent effet tonique sur l'organisme.

Les Poudres Nervines de Mathieu sont excellentes pour la Nervosité; les fièvres, la névralgie, les maux de tête, etc... et ne devraient pas manquer dans votre stock.

Essayez de les vendre une fois et vous les tiendrez toujours en stock.

Commandez-en une provision aujourd'hui.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

Elimination d'une partie de la perte sur le sucre en vrac

Plus de soixante-quinze pour cent des produits d'épicerie vendus en Canada sont vendus en paquets et même il y en a quelques-uns que la ménagère ne peut acheter en vrac quand bien même elle le désirerait. Sa préférence notoire pour les produits en paquets de marque, dans la majorité des cas, ne peut être due à quelque indifférence quant à la valeur.

Le sucre représente une partie considérable des affaires de l'épicier. En tenant le sucre en vrac de nombreuses livres sont perdues par suite du coulage inévitable chaque fois qu'on le mesure ou de la déchirure des sacs en papier. Le temps que les employés prennent à peser et à envelopper, ainsi que le coût du papier, des boîtes et de la ficelle, tout cela sort de la poche de l'épicier et augmente ses frais généraux.

Le Sucre Lantic en cartons empaquetés à la machine et en sacs de coton est une garantie absolue contre le sucre répandu, les sacs en papier crevés et l'évaporation. Achetés par la Raffinerie en quantités énormes ils coûtent actuellement moins au détaillant et au consommateur que les sacs en papier et la ficelle du détaillant ainsi que le temps qu'il prend à peser et à envelopper les paquets.

Les cartons et sacs Lantic peuvent être livrés au consommateur sans être enveloppés.

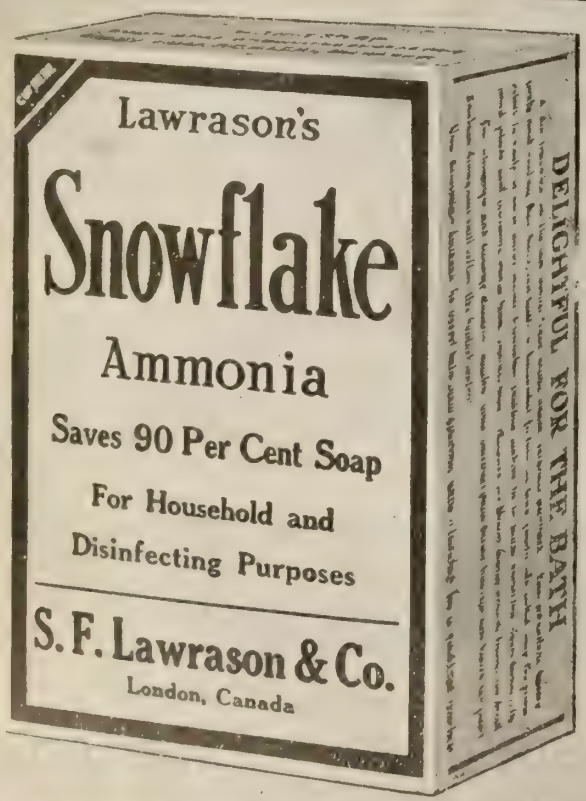
Pour l'épicier vigilant qui se tient au courant du commerce le sucre en vrac est depuis longtemps considéré comme démodé.

Atlantic Sugar Refineries, Limited

MONTREAL

Cuts Grease

WHEN dish water is run in sinks, the grease congeals and sticks to the drain pipes. Use Snowflake as directed below; it will saponify and make the grease soluble in water.



Pour nettoyer l'évier ou les conduits de décharge.

Dissolvez de ½ à 1 paquet de Snowflake dans un seau d'eau bouillante et versez lentement dans l'évier. Cela enlèvera toute la saleté et toute la graisse.

SOLUBLE à 100%

Lorsqu'on jette l'eau de vaisselle dans l'évier, la graisse se coagule et colle après les tuyaux de décharge. Employez Snowflake comme indiqué ci-dessus; il saponifiera et rendra la graisse soluble dans l'eau.

Créer 294,697 acheteurs probables

d'Ammoniaque SNOWFLAKE

Pour les Epiciers du Canada

L'annonce reproduite sur la page ci-contre parait en QUATRE COULEURS dans les publications suivantes:

	Circulation
Everywoman's World - - - -	104,336
MacLean's Magazine - - - -	62,113
Canadian Courier - - - -	47,385
Canadian Home Journal - - - -	40,434
Western Home Monthly - - - -	40,429
	294,697

Avec une moyenne de quatre personnes dans chaque maison où entrent ces magazines, cette annonce sera vue par plus d'un million de personnes.

Deux choses vous restent à faire.

DONNER A SNOWFLAKE UNE PLACE EN EVIDENCE SUR VOS RAYONS ET DANS VOS VITRINES

ET

CONTINUER LA CONVERSATION DE VENTES COMMENCEE DANS CETTE ANNONCE EN RECOMMANDANT SNOWFLAKE EN TOUTE OCCASION.

Il y a un bénéfice appréciable dans chaque paquet.

Pour les envois par lots de 5 caisses et au-dessus port payé.

S. F. Lawrason & Co.

London, Canada.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 42
Assurance Mt-Royal . . 52
Auer Light Mfg Co. . . 44
Atlantic Sugar 13

B

Barnett, G. & H. Co. . . 42
Beach Foundry . Couverture
Banque Hochelaga . . . 50
Banque Nationale . . . 50
Banque Provinciale. . . 50
Banque Molsons. . . . 50
British Colonial Fire Ins. 52
Brodeur, A. 40
Brodie & Harvie 41

C

Can. Cereal Flour Mills Co. 5
Canada Foundries . . . 43
Canadian Postum Cereal 10
Chamberlain Medicine . 11
Channell Chemical Co. . . . . Couverture
Canadian Salt 41
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 52
Clark, Wm. 8
Connors Bros. 8
Côté & Lapointe 40
Couillard, Auguste . . . 52
Cowan . . . . Couverture
Clément Meunier . . . 43

D

Dominion Canners Co. Ltd 12
Duffy, J. J. & Co. . . . 12
Doswell Lees & Co. Ltd . 54

E

Eddy Co. 4

F

Fontaine, Henri 40
Fairbank N. H. Co. Ltd. 16

G

Gagnon, P. A. 52
Garand, Terroux & Cie . 52
Georgia Turpentine. . . 42
Gillette Safety Razor. . 20
Gunns Limited 4
Gutta Percha 47

H

Hatton D. & Co. 17
Hamilton Stove 49
Hobbs Mfg Co. 44

I

Imperial Tobacco 21

K

Kearney Bros. 39

L

Lawrason & Co. . . 14-15
Leslie, A. C. & Co. Ltd . 44

M

Macdonald Reg'd Inc. . . . . Couverture
Mathieu (Cie J.-L.) . . 12
McArthur, A. 43
Maxwells Limited . . . 46
Morrissette 6
Montbriand, L.-R. . . . 52
Montreal Biscuits Co. . 6
Morrow Screw & Nut Co. 48

N

Nova Scotia Steel Co. . 43
Nugget Polish 10

O

Oceanic Oyster Co. . . . 19
Old City Mfg. Co. . . . 9
Omega 46
Oneida 3

P

Palmolive Co. 6
Poulin & Cie Ltée . . . 40
Pigeon & Lymburner . . 52
Pure Cane Molasses . . 36

R

Ramsay Paints 48
Renardicide, La 46

S

Salada Tea Co. of Canada, Ltd 18
Small's Ltd 27
Stauntons, Ltd 48
Steel Co. of Canada . . 45
Still, J. H. Mfg. Co. . . 48
Sun Life of Canada . . 52
Sunbeam Chemical . . . 17
Simonds Saw 43
Swift Canadian Co. . . 7

T

Tower Canadian Ltd . . 46

Placez les paquets Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Elles y reviendront !

Rappelez le Gold Dust à une femme lorsqu'elle fait une commande et vous êtes assuré d'une vente. Elle appréciera aussi ce rappel.

Notre énorme publicité crée une grande demande pour ce produit "Fait en Canada".

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

POISSON

OUVERTURE DE LA SAISON D'AUTOMNE

La récolte abondante des pommes de terre va sûrement occasionner une demande considérable pour le poisson — Nous avons en stock toutes espèces de poissons frais,

aussi

HUITRES
SUR COQUILLES

MORUE VERTE
SAUMONS
HARENGS
TRUITES, Etc.,
EN SAUMURE

HUITRES
OUVERTES

NOS PRIX SONT TOUJOURS AVANTAGEUX.

D. HATTON COMPANY, - MONTREAL

LA VIEILLE MAISON DE GROS DE CONFIANCE.

C'EST LE MOMENT DE METTRE "RIT" AU PREMIER RANG

La saison d'automne est l'époque où partout les femmes ressentent le plus grand besoin de Rit.
Une robe fanée à recolorer, des bas, des blouses, des robes d'enfants à remettre à neuf, des tentures et draperies à qui donner un nouveau regain de durée, même les chaussettes, les chemises d'hommes et les cravates attirent leur part d'attention.
Le mode d'emploi de Rit est si facile et si simple et ses résultats si agréables, qu'une femme en parle à une autre avec enthousiasme, et commence ainsi inconsciemment une chaîne sans fin de la meilleure publicité qui soit au monde et qui consiste dans l'éloge qu'une cliente satisfaite en fait à une autre.
Exposez les pains de Rit ainsi que les découpés dans vos vitrines, placez les cartes d'étalage et les boîtes de Rit sur votre comptoir. Faites remarquer à vos clientes que Rit lave et colore en une seule opération, qu'il fait le travail instantanément sans avoir à faire bouillir et que les couleurs sont bon teint.
Si vous avez besoin d'enseignes de magasin, de découpés, de cartes de comptoir, etc, en Français, en Anglais, ou dans les deux langues, faites-nous le savoir. Nous nous ferons un plaisir de vous les adresser gratuitement au reçu de votre demande.

Sunbeam Chemical Co., of Canada, Limited.

84-90 *Jarvis Street, TORONTO.*
Egalement à New-York, Chicago et Los Angeles.

Pas d'ébullition
Couleurs fixes

RIT

Prix de détail
15 cents.

Vous n'avez rien à risquer avec

"SALADA"

Il n'y a pas de restrictions à notre garantie de remboursement. Vous prenez le bénéfice sur ce que vous vendez, et si à n'importe quel moment, pour n'importe quelle raison, vous désirez nous retourner n'importe quelle quantité de SALADA, vous pouvez le faire, à nos frais, et nous vous rembourserons le plein montant du prix d'achat payé.

Peut-il y avoir quelque chose de plus loyal?

Essayez une caisse de thé vert avec votrepr ochaine commande.

Salada Tea Co., of Canada

LIMITED

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

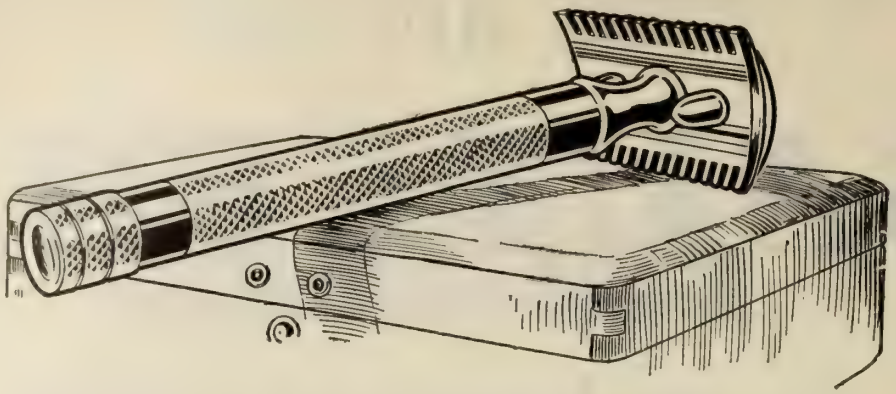
Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice, et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal



A VOTRE TOUR !

Il y a quelques années avant qu'on le connaisse et qu'on le comprenne, le rasoir de sûreté faisait sourire les gens.

Aujourd'hui

PLUS DE VINGT MILLIONS DE RASOIRS DE SURETE GILLETTE SONT EN USAGE

parmi les nations de la Terre. C'est un merveilleux revirement d'opinion.

Les profits de la plus grande partie de ces ventes sont allés aux marchands de clientèle anglaise. Le marché Canadien-Français a été à peine effleuré.

C'est maintenant le tour du marchand Canadien-Français; il a devant lui un terrain pour ainsi dire vierge, et la meilleure occasion du monde.

Nous avons préparé un assortiment de cartes d'étalage spécialement pour nos marchands Canadiens-Français.

Vous pouvez vous les procurer en nous écrivant directement ou en les demandant à votre fournisseur de gros.

Gillette Safety Razor Co. of Canada, *Limited*

MONTREAL.

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DU MONDE ENTIER

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 8 octobre 1920 Vol. XXXIII—No 41

LE GOUVERNEMENT RENONCERAIT A LA TAXE SUR LES PROFITS COMMERCIAUX.

Un résultat du succès phénoménal de la taxe de luxe Gouvernement est que la taxe sur les profits commerux, déjà réduite par le dernier Budget, sera probablent abandonnée. L'avis officiel d'une telle détermination ra au demeurant, attendre le discours du Budget de prochaine session, mais de source semi-officielle et partement digne de foi on sait que le cabinet a pratiquement idé que cette taxe doit disparaître.

La taxe sur les profits ne laissera ni regret, ni bon venir. Née en un temps où il était de mode de consier tout commerçant comme un "profiteur" et où la ase creuse "la conscription de la richesse" était sortie out bout de champ, nulle forme de taxe inaugurée pent ou depuis la guerre n'a été plus complètement imulaire. Ce fut une véritable faillite et un désappointent général au point de vue de la production de revenus ne obstruction à l'industrie; son plus grand défaut fut au lieu d'être payée par les soi-disants profiteurs, elle en réalité passée sur le dos du public, constituant un veau poids pour le consommateur et tendant à mainteles prix élevés.

La logique de ce qui se produisit est simple.

Le manufacturier ajouta tout simplement la taxe à prix au marchand de gros, le marchand de gros l'appua à son prix au détaillant, et le détaillant, à son tour fut une obligation pour le public. Le gouvernement ne la pas à se rendre compte de cette pratique. Sir Thomas te qui au début était un chaud partisan de cette taxe fortement en faveur de son abolition l'an dernier, mais Henry Drayton craignant que les nouvelles taxes ne produisent pas ce qu'on en attendait, et réalisant que les revenus étaient d'importance vitale, n'eut pas le courage de supprimer une taxe qui, quel que fut le mal qu'on en pensât, apportait plusieurs millions au trésor. Il y eut aussi la considération politique. Un certain nombre d'unionistes libéraux de l'Ouest réclamaient la guerre aux profiteurs, et le Gouvernement n'ayant pas de revision du tarif en baisse pour les apaiser était heureux de pouvoir leur donner la compensation d'une taxe sur les profits d'affaires partiellement continués.

Au prochain budget, la chose sera différente. Il y aura ample revenu pour payer toutes les dépenses ordinaires et de capital et pour réduire un peu la dette nationale; en outre, il y aura une révision suffisante du tarif pour permettre au ministre des finances de dire au parlement: "Si nous privons le manufacturier d'un peu de protection, du moins ne lui laissons pas supporter la taxe des profits d'affaires."

o

LA CONCURRENCE DES COOPERATIVES

Pendant l'année passée le détaillant légitime a eu beaucoup à combattre pour faire face à la concurrence des clubs coopératifs des Fermiers-Unis et aussi des organisations ouvrières. La plupart des observateurs perspicaces de la situation sont d'avis que ce mouvement de coopération dans la manutentation des nécessités de la vie est quelque chose qui s'est développé comme conséquence du prix élevé de la vie et que ce n'est purement qu'un effort spasmodique, florissant pendant un temps mais qui s'éteindra graduellement.

Un rapport venu de la Fraser Valley, en Colombie Anglaise, semble venir confirmer cette opinion. Les

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

rauchers et fermiers de cet endroit se sont mis en cocopération pour acheter de l'engrais pour leur bétail et autres produits alimentaires pour eux-mêmes, produits qu'ils pouvaient acheter en grosses quantités, s'efforçant ainsi d'éliminer autant que possible le détaillant. Mais le système n'a pas l'air d'y fonctionner de façon satisfaisante et il faut avoir recours au détaillant pour bien des lignes. Des plaintes se font entendre, en effet, laissant à deviner que la méthode d'achat de l'association laisse beaucoup à désirer.

Un raucher, membre d'un club coopératif de la Fraser Valley, dit que pour obtenir suffisamment de son, il est obligé de prendre plus des autres lignes qu'il n'en a réellement besoin et les membres qui le peuvent doivent prendre et payer ce qui a été refusé, ou ce qui a été commandé par des membres qui ne sont pas en mesure de payer ce qu'ils ont ordonné. Si le secrétaire reçoit un salaire, on jalouse sa position, et s'il n'est pas bien payé, il ne s'occupe pas des affaires comme le font les détaillants en général.

Le gérant d'un magasin à départements faisait récemment la remarque: "Nous avons certainement à nous défier du mouvement coopératif, mais pas tant que cela. Le service supérieur et le prix constamment raisonnable du détaillant ont tôt fait de vaincre le commerce d'amateur et les petites jalousies des coopératives."

Et c'est bien là, nous semble-t-il, que réside la solution du problème, le maintien régulier d'un bon service efficace et un traitement loyal et raisonnable des clients.

o

LES MANUFACTURIERS CANADIENS ET LES QUESTIONS DU TELEPHONE ET DU TARIF.

La succursale montréalaise de l'Association des Manufacturiers Canadiens, qui a récemment envoyé un questionnaire à ses membres, a reçu 157 réponses opposées à l'augmentation des taux de téléphone telle que demandée par la compagnie Bell. Dans son ensemble, la moyenne des augmentation de taux, d'après les calculs faits pendant le mois dernier par chaque membre qui a rempli le questionnaire, indique que les nouveaux taux proposés signifieraient une hausse approximative de 180 pour cent sur les taux actuels. Les réponses donnent en détail le nombre d'appels faits au dehors, calculés d'après les taux nets actuels et ce que les mêmes appels coûteraient aux taux proposés. Ces augmentations varient de 50 pour cent, dans les cas de petites firmes, à 100, 150, 200, 300 et même dans un cas, à 800 pour 100 sur le tarif actuel. D'autre part, dans trois cas particuliers, les nouveaux tarifs signifieraient une diminution de 25 à 30 pour cent.

Il est à remarquer que dans la liste des manufactriers qui ont répondu au questionnaire se trouve la Northern Electric, une filiale de la compagnie Bell. Elle a fourni des données pour un mois lesquelles montrent que ses dépenses de téléphone seraient portées de $9,000 par année à $23,748.32, une augmentation de 150 pour 100 sur les taux actuels.

La Northern Electric est une des rares compagnies qui appuie sans réserve le système d'appels comptés comme étant le plus équitable et elle convient d'accepter le système de taux proposés. La plupart des autres réponses favorisent soit une modification du système mesuré ou y sont opposées complètement. Elles préconisent plutôt, si la chose est nécessaire, une augmentation du taux régulier actuel.

Les réponses au questionnaire feront partie du factum que présentera l'Association des Manufacturiers Canadiens à la Commission des Chemins de Fer lorsque celle-ci se réunira à Montréal vers le 9 du mois prochain.

A propos du tarif.

Pas moins de dix-sept assemblées de divers groupes alliés à l'Association des Manufacturiers Canadiens ont été projetées pour la prochaine quinzaine, afin de préparer des brefs par écrit, lesquels seront soumis à la Commission du Tarif lorsqu'elle se réunira à Montréal. On s'attend à ce que, quand la Commission du Tarif arrivera à Montréal, le mois prochain, un document complet aura été préparé couvrant toutes les activités du commerce faisant partie de l'Association des Manufacturiers, ce qui aidera considérablement à condenser le travail de la Commission du Tarif.

Les assemblées suivantes ont été convoquées par l'Association, au Board of Trade, pour cette semaine: manufacturiers d'articles en coton pour hommes, mercredi le 6, à 2 heures p. m.; manufacturiers de vêtements blancs pour femmes, jeudi le 7, à 2h.15; manufacturiers de courroies en cuir, jeudi, à 2 heures; manufacturiers de conserves de poissons, jeudi, à 4 heures; manufacturiers de produits en cuir, vendredi, à 2h.15. D'autres assemblées auront lieu plus tard dans le même but.

M. R.-N. McCormick, assistant gérant du département du tarif de l'Association, doit arriver à Montréal cette semaine et s'entendre avec les officiers et les membres sur la question du tarif.

o

L'AUTO-RECLAME THERMOS

La "Thermos Bottle Company, Limited", dont le siège social canadien est à Toronto, 146 Wellington Street West, a eu l'ingénieuse idée publicitaire de faire ses livraisons dans un camion automobile spécialement carrossé et dont les lignes reproduisent la fameuse bouteille Thermos.

Cet auto est passé pendant des années dans les principales villes des Etats-Unis, d'un océan à l'autre. A présent, elle rappelle aux Canadiens la valeur merveilleuse des produits Thermos dans chaque maison, bureau, usine, camp, mine, club de pêche, club de chasse, infirmerie, etc., et il attire l'attention du public sur la commodité et l'économie des articles Thermos.

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL

Un vendeur d'articles pour dames, ayant placé devant cliente une marchandise à quatre-vingts cents la verge semblait lui plaire, lui dit: "Je vais vous montrer à sent si vous ne préférez pas ceci qui est meilleur." Et sant, il mit devant elle une pièce d'étoffe supérieure à ollar la verge en disant: "Ceci coûte vingt cents de la verge, mais comme vous le voyez la différence est fiée par la qualité." Il fit une pause pendant un ins- avant de mesurer l'étoffe à quatre-vingts cents et fina- ent la cliente se décida en faveur de l'article à un dol-

Encore qu'il ne soit pas toujours bon d'inciter les ntes à acheter des marchandises de prix élevé, car une que de ce genre généralisée pourrait être préjudiciable, exemple montre ce qui peut être fait en montrant quillement aux clients des marchandises qu'ils ne dé- pas avant de les avoir vues.

Ce n'est guère habile de demander brusquement: el prix voulez-vous payer?" ou bien: "Voulez-vous un me cher ou un costume bon marché?" Cependant, erreur est très commune. Cela peut-être interprété me une insinuation que le client n'est pas capable d'a- r des marchandises d'un prix élevé, et de toutes manière il est impertinent de demander ce que veut payer un avant qu'il ait vu la marchandise. Une personne re pas ordinairement dans un magasin dans le but de ser une certaine somme d'argent, mais plutôt pour des marchandises et décider ensuite ce qu'elle a à ter.

Cependant, on peut généralement déterminer bien fa- ment quelle sorte de marchandise désire un client et par un compliment plutôt que par une réflexion sur acité d'achat du visiteur. Si un vendeur observe soi- ement le genre de vêtements, de bijouterie, de garni- s, de chapeau que porte une femme, il peut se faire bien nette du genre d'article qui sera préféré par et il peut ainsi épargner du temps en effectuant la . Il est relativement aisé de dire par le costume d'une e et sa tournure générale si elle aime des choses qui gaies ou sombres, sans goût ou élégantes, conservatives du dernier mot de la mode excentrique. Cependant, s cet examen, le vendeur devra prendre soin de ne pas r la cliente d'un oeil critique, car si celle-ci est habillée tôt modestement ou à l'encontre de la mode, elle se ntrera très susceptible sur ce point et sera froissée de regard par trop inquisiteur.

Ayant jugé de l'extérieur de façon aussi perspicace que possible, le vendeur peut commencer par montrer des marchandises d'un prix quelque peu plus élevé que ne semble le désirer la cliente. Si le prix est plus élevé que ce qu'elle veut payer, la cliente le dira et le vendeur saura à quoi s'en tenir. En général, il est préférable de se tromper en montrant des marchandises de prix élevé que de paraître méjuger la cliente en lui soumettant des marchandises à bas prix, comme si elle ne pouvait payer plus cher. La plupart des gens se sentent flattés quand le vendeur leur montre les plus belles choses et l'expérience est là pour prouver qu'il arrive souvent que des gens entrent dans un magasin pour acheter des marchandises bon marché et s'en vont satisfaits d'y avoir acheté quelque chose de meilleur.

Une anecdote.

C'était une vieille femme et elle paraissait très baroque. cela ne fait aucun doute.

Mais c'était une visiteuse de magasin et comme telle, elle avait droit à la considération respectueuse et courtoise de tous. Peu importe combien baroque elle pouvait être, c'était le rôle des dames et des messieurs distingués ainsi que des vendeurs véritables de ne pas faire voir que son apparence leur paraissait extraordinaire.

Qu'arriva-t-il?

Il y eut des regards fixes et des sourires, des moqueries même. L'attention non seulement des vendeurs mais aussi des autres clients se porta sur ce vieux visage bizarre. En cette minute, le magasin descendit dans l'estime des gens bien éduqués qui étaient présents et il est fort probable qu'ils parlèrent de cet incident aux autres.

L'impolitesse montrait que ce magasin manquait de la réserve et du respect qui est la caractéristique de tout commerce bien ordonné. C'était mal. Cette vieille dame était la maman de quelqu'un. Comment auriez-vous aimé que votre propre mère fut traitée?

Dites-vous bien ceci: C'est que quelle que fut l'attitude des autres, vous eussiez dû avoir assez de fierté et respect de vous-même pour fixer cette personne ou en sourire d'une façon qui ne pût incommoder les autres.

La vielle dame ne se plaignit pas. Elle ne dit rien. Elle avait probablement trop de dignité pour laisser voir aux gens qu'elle était le moins du monde concernée dans l'attitude des autres. Peut-être pensa-t-elle en elle-même: "Je suis bien heureuse que mes filles et mes petites filles soient mieux élevées que ces jeunes personnes.

Ce n'est que peu de choses, mais...
cela fait beaucoup de différence.

Etes-vous jamais entré dans une banque, un hôtel, un magasin ou quelque autre place et la personne préposée à répondre à vos désirs vous a-t-elle appelée par votre nom en vous recevant par un accueillant "Bonjour Monsieur Untel" au lieu de vous dire simplement "Bonjour"?

Et n'avez-vous pas été flatté de voir que vous étiez connu par votre nom, n'avez-vous pas été impressionné favorablement d'entendre qu'on vous prenait pour quelqu'un au lieu d'être considéré comme un anonyme de la foule.

C'est ainsi qu'il faut traiter les clients. Il n'y a pas de petites choses: Les grandes choses de la vie sont faites des petites, et appeler les clients par leur nom peut devenir une bien plus grande chose pour votre commerce que vous ne vous l'imaginez de prime abord. Et il n'est pas besoin d'être doué de façon extraordinaire pour faire cela: ce n'est qu'une question de porter attention aux noms et de se faire un devoir de les retenir.

Autre chose: cela donne aux réponses à vos supérieurs une meilleure tenue si vous leur dites: "Oui Monsieur Untel", au lieu de "Oui Monsieur", ou simplement "Oui".

Les gens ne vous diront pas qu'ils ont remarqué ces raffinements de conversation et de service, mais soyez sûr que ces choses vous feront classer comme une personne d'une culture supérieure.

o

LES PRODUITS ALIMENTAIRES

Nous avions, au premier octobre dernier, dans les entrepôts de Montréal, 113,752 caisses d'oeufs de différentes qualités. C'est une diminution de 10,994 caisses si on établit une comparaison avec le mois dernier et une diminution de 51,255 caisses si on compare avec le mois de septembre 1919. Nous avons cependant plus d'oeufs frais que nous en avions le mois dernier. Nous avons reçu, sur le marché de Montréal, au cours du mois de septembre, 78,136 caisses d'oeufs contre 123,505 caisses en septembre 1919, soit donc une diminution de 45,359 caisses pour cette année. Nos exportations ne sont pas très fortes, parce que les arrivages ont diminué sensiblement. Ainsi la semaine dernière nous avons exporté 13,888 caisses d'oeufs vers l'Europe; nos exportations depuis le premier mai se totalisent à 121,148 caisses contre 137,204 pendant la période correspondante de l'an dernier.

C'est d'ailleurs la même chose pour ce qui est du beurre et du fromage. Ainsi la semaine dernière nous n'avons pas exporté un seul colis de beurre, tandis que nous en avions exporté 3,393 la semaine précédente. Le total de nos exportations depuis le premier mai est de 2,997 colis contre 45,087 pendant la même période de l'an dernier, soit donc une réduction de 42,000 colis.

Nos exportations de fromage pour la semaine dernière ont consisté en 25,174 boîtes. Depuis le premier mai nous avons expédié vers l'Europe 1,077,195 boîtes de fromage, contre 878,067 pendant la période correspondante de l'an dernier.

Les prix demeurent pratiquement les mêmes. Il faut cependant enregistrer une légère diminution dans les prix du beurre et dans les prix des viandes fumées. Cette dernière diminution est due évidemment à la baisse dans les prix du lard.

o

LES ETATS-UNIS ACHETENT DES RAISINS SECS POUR FAIRE DU VIN.

Jusqu'à il y a six mois environ les Etats-Unis étaient des acheteurs de peu d'importance en fait de raisins. La même situation qui existe avec les raisins ordinaires se manifeste maintenant avec les raisins de Corinthe, du fait des lois de prohibition en Amérique qui incitent à transformer le raisin et les "currants" en vin.

Il y a quelques mois les Etats-Unis ont acheté presque tout le reste de l'ancienne récolte de Grèce, soit environ 4,000 tonnes qui sont expédiées de Grèce en ce moment.

La nouvelle récolte qui vient actuellement sur le marché sera absolument exempte de vieux stock et les cultivateurs anticipent des prix beaucoup plus élevés du fait du dégarnissement des vieux stocks et de l'augmentation de la demande aux Etats-Unis. Depuis janvier dernier, les Etats-Unis ont acheté en Grèce 18,000 tonnes de raisins secs. A ceci il convient d'ajouter la quantité achetée précédemment et les achats anticipés pour jusqu'à la fin de la saison qui porteront le total à environ 27,000 tonnes, alors que le chiffre d'achat de la saison précédente n'atteignait que 1,000 tonnes. Il devient donc évident que les Etats-Unis deviennent un concurrent dans le monde pour les raisins secs, ce qui est destiné à influencer les prix jusqu'à un certain point, car plus la demande augmentera aux Etats-Unis plus les prix monteront.

La nouvelle récolte est estimée à environ 110,000 tonnes, ce qui n'est pas considéré suffisant pour fournir à tous les besoins. Des envois de raisins secs de la nouvelle récolte sont maitenant en mer et atteindront le marché vers le milieu d'octobre.

o

LE COMMERCE FRANÇAIS

Un indice du relèvement économique de la France nous est prouvé par les derniers chiffres du mouvement commercial dans ce pays, faisant voir que pour les huit premiers mois de l'année courante les exportations se sont élevées à $2,881,000,000 comparativement à $1,094,000,000 pour la période correspondante de 1919. Les importations se sont élevées à $4,912,000,000, comparativement à $1,458,000,000 en 1919. L'augmentation des exportations a permis à la France de réduire sa balance défavorable de commerce de $3,154,000,000 qu'elle était en 1919 à $2,031,000,000 pour les huit premiers mois de cette année.

PHARMACIE-PARFUMERIE

LE COMMERCE DE LA PARFUMERIE AU CANADA

Les nouvelles taxes de luxe annoncées par le Ministre des Finances le 16 mai, ont frappé sévèrement le commerce de la parfumerie et les industries alliées au Canada. Ces taxes ont été appliquées immédiatement. Elles sont payées par le consommateur et doivent être perçues par le détaillant quand il fait la vente. C'est la première fois que le Canada voit une pareille taxe, sauf les droits de régie sur le tabac et les alcools.

Ces nouvelles mesures comprennent une taxe de 2 dollars par gallon sur les produits suivants:

Jus de citron ou jus de fruits, fortifiés à l'alcool ou contenant plus de 25% d'alcool; alcools et eaux fortes de toutes espèces mélangés avec quelques ingrédients, ordinairement connus comme anodins: élixirs, essences, extraits, lotions, teintures, drogues, éthérés ou spiritueux, essences de fruit, parfums alcooliques et alcools parfumés; Bay rum, eaux de Cologne et de lavande, lotions pour cheveux, eaux dentifrices, eaux de toilette, et autres préparations contenant des alcools de toutes espèces.

Ces taxes ont encore influencé la tendance des détaillants d'acheter avec prudence. Avec de telles marchandises, les stocks en magasin ne sont pas désirables à moins que l'on puisse promptement les retourner; et les vendeurs ont peur que le public réduise de beaucoup ses achats; en effet, cette diminution des achats est déjà effective.

* * *

Importations de France au Canada, d'articles de Parfumerie, Cosmétiques et préparations de toilette durant le mois de mars 1920 *et durant les douze mois précédant mars*:

	Mars	12 mois précéd.
Parfums alcooliques et alcools parfumés, etc.; en bouteilles, flacons ou autres récipients contenant plus de 4 onces chaque	$ 5,925	$121,481
Parfums alcooliques et alcools parfumés, etc.; en bouteilles ou flacons ne contenant pas plus de quatre onces chaque	$ 4,867	$ 52,189
Huiles pour cheveux, poudres pour les dents et autres, eaux de lavages, pommades, pâtes et autres préparations parfumées, employées pour les cheveux, la bouche et la peau	$14,111	$248,549
Pommades, odeurs de fleurs françaises, etc. importées dans des bidons de dix livres chaque au minimum	.....	$ 868

L'importation totale d'articles de Parfumerie, Cosmétique et de préparations de toilette durant ce mois, représentait 88,554 dollars, dont 10,153 dollars venant d'Angleterre, 53,138 dollars des Etats-Unis et 25,263 dollars des autres pays. Les totaux pour mars 1919 sont: Royaume-Uni, 8,468 dollars; Etats-Unis, 44,489 dollars; autres pays, 15,580 dollars; total: 68,537 dollars.

o

LES PHARMACIENS ET LE COMMERCE DU TABAC

L'importance croissante des pharmacies comme distributrices des produits de tabac est mise en évidence de façon frappante par une enquête qui a été faite par le magazine national américain du commerce de pharmacie *Drug Topics.*

Des pharmaciens représentatifs, gros et petits, dans des villes d'importance différente et dans toutes les parties du pays, avaient été choisis à même une liste de 49,000 pharmaciens atteints par le magazine. Des moyennes furent faites de toutes les réponses, ce qui donne les chiffres suivants:

1. Ventes hebdomadaires de cigarettes, cigares et tabac, $101.33. Le plus bas chiffre reçu fut $6.00, et le plus élevé $350.00 par semaine.

2. Les plus fortes ventes d'une même marque de cigarettes portèrent sur les Camels (il s'agit des Etats-Unis). Les Lucky Strike vinrent au second rang, puis ensuite une douzaine d'autres marques.

3. A la question combien souvent commandez-vous de cigares, cigarettes et tabac? il fut répondu dans les proportions suivantes: 50 pour 100 passent des commandes chaque semaine; 33 1/3 pour 100, toutes les deux semaines; et 8 1/3 pour 100, chaque jour. Certains commandent de petites quantités chaque semaine et placent de gros ordres une fois par mois.

4. Quelles sont les trois marques de cigares qui se vendent le plus, dans l'ordre de leurs ventes? Prière indiquer les prix.

Les marques de cigares qui se vendent le plus varient dans les différentes parties du pays. Quant aux prix cependant, et sans tenir compte de la situation locale, le cigare de 8 cents est de beaucoup le plus populaire. Le cigare à 5 cents et celui à 15 cents viennent ensuite dans l'ordre, le cigare à 10 cents venant au quatrième rang.

5. A combien se monte en moyenne chacune de vos commandes?

Cigares	$ 82.00
Cigarettes	101.00
Petits cigares	15.00
Tabac	19.00

o

UNE EAU DE TOILETTE ECONOMIQUE

On nous demande souvent une formule très simple d'eau de toilette ou de lotion pour les cheveux, facile à préparer et ne contenant pas d'alcool.

Voici deux formules très simples et dont le résultat est très satisfaisant pour une clientèle moyenne.

EAU DE TOILETTE

Prendre:

Gousses de vanilles hachées . .	25 gr.
Borax cristallisé	15 gr.
Glycérine	100 gr.

Ajouter :

Eau	environ 5 litres

Faire bouillir le tout ensemble: filtrer sur papier ou sur coton hydrophile.

Ajouter alors que le liquide est encore chaud :

Sylvanol cristallisé	5 gr.

Puis, après refroidissement :

Acétate de propyle	1 gr.

Filtrer à nouveau à froid et mettre en bouteilles.

LOTION POUR LA CHEVELURE

Poudre de quinquina rouge . .	50 gr.
Clous de girofle concassés . . .	25gr.
Carbonate de potasse cristallisé	15 gr.
Eau	5 litres

Faire chauffer sans bouillir (à 90° centigrade environ) pendant une heure.

Filtrer, ajouter à chaud.

Sylvanol	5 gr.

Ajouter à froid :

Essence de rhum artificielle . . .	15 gr.

Filtrer à nouveau et mettre en bouteilles.

o

LA OLIVER-LEE, EN CHARGE DE LA VENTE DES PRODUITS DE LA VICTORY TOFFEE COMPANY LTD.

Le commerce apprendra sans doute avec beaucoup d'intérêt que la "Oliver Lee Limited" corporation de service de vente, vendant exclusivement des confiseries, a été nommée gérante exclusive des ventes au Canada de la "Victory Toffee Company Ltd.", Toronto. C'est ainsi la [illegible] dont Oliver-Lee, Limited, contrôle la production, les deux autres étant la "Repette Factory" et la "[illegible] Manufacturing Co., Limited". La Oliver Lee, Limited, fait [illegible] d'affaires excellentes dans toutes les [illegible]

LES IMPORTATIONS DE TABAC

La valeur des importations est plus grande jamais bien que la quantité importée soit u peu plus faible que l'an dernier.

Le tabac en feuilles non manufacturé forme le des achats du Canada à l'étranger. Sur la somme de $ 673,550 représentant le total des achats de tabac e produits manufacturés pendant l'année dernière, $13,6 757 se rapportaient aux feuilles non manufacturées $12,787,163 s'en allèrent aux Etats-Unis.

Une aussi grande proportion de nos achats de t faite pour des qualités non manufacturées indique qu fumeur canadien n'a pas été très en faveur des cigare cigarettes importées, mais que les manufactures canad nes ont été occupées à convertir les feuilles brutes en lange de tabac, cigares et tablettes.

La proportion entre la quantité et le prix a cha considérablement l'annee dernière, comme le montre le bleau suivant des importations en poids et valeur. Le nada a acheté l'année dernière moins de taabc qu'en 19 mais a payé beaucoup plus.

L'augmentation de la valeur totale d'une quan moindre de marchandises indique la tendance des prix.

Total des importations

	Livres	Valeur
1917	18,495,854	$6,092,7
1918	18,708,726	7,875,3
1919	25,626,472	11,815,3
1920	24,982,143	14,673,5

Sur le total de $14,673,550 d'achat de tabac étran on ne compte que $1,066,793 pour les cigares, cigaret et autres tabacs manufacturés.

Le total des achats du tabac sous toutes les form faits en Grande Bretagne pendant l'année dernière a teint $506,690, ce qui représente une augmentation l'année dernière, mais qui est cependant en dessous chiffres de 1918. Le Canada a acheté un total de $97 870 de tabac et produits de tabac manufacturés de tous autres pays ensemble, à l'exception naturellement d Etats-Unis qui ont fourni le grande majorité de nos portations de tabac.

Bien que les cigares de Cuba n'aient pas atteint pe dant la dernière année fiscale la valeur de ceux import en 1918 et n'aient dépassé que de bien peu la valeur d importations de 1919, les rapports subséquents des impo tateurs de cigares de Cuba pour les premiers mois de l'a née courante indiquent un plus grand pourcentage d'au mentation.

Les importations de tabac à priser ont augmenté valeur comparativement à 1919 et 1918, tandis que les t bacs hachés, dont la plus grande partie ont été achetés au Etats-Unis, indiquent également une augmentation pe dant l'année dernière.

Il est intéressant de remarquer que Hong Kong fourni l'année dernière, en tabacs hachés, près du doubl

de la valeur de 1919, tandis que la grande quantité achetée en Orient était à peine égale à la moitié.

Le Japon, comme l'indiquent les chiffres des importations de 1920, est entré sur le marché canadien et est porté à part sur les tableaux de cette année, au lieu d'être compris comme autrefois dans la rubrique "Autres Pays".

Le Canada a acheté un total de $11,929 d'articles de fumeurs au Japon pendant la dernière année fiscale, et il est probable que ce chifre augmentera, car les rapports commerciaux indiquent que le Japon commence à se créer rapidement une grosse industrie dans ces articles.

Les cigarettes importées montrent une faible diminution de quantité, avec une augmentation de la valeur totale. Prés des trois-quarts des cigarettes ont été importées de la Grande Bretagne.

o

LE COMMERCE D'EPICERIE PRET A SUPPORTER LA BAISSE DES PRIX.

Le commerce canadien d'épicerie a été témoin de quelques baisses depuis deux ou trois semaines. Il ne faudrait pourtant pas en conclure qu'on doive s'attendre à une baisse immédiate de tous les produits alimentaires. Quelques-uns d'entre eux se maintiennent fermes et certains sont plus chers qu'ils n'étaient il y a un an, pour des raisons spéciales qui semblent devoir se prolonger.

Le sucre, la farine, l'avoine roulée, et quelques produits de viande sont parmi les lignes qui ont fait preuve de prix plus faciles. D'un autre côté, les lignes comme les raisins, les corinthes, les extraits, quelques variétés de noix, etc., sont plus chères et continueront à l'être pendant quelque temps encore.

Le commerce d'épicerie, tant de gros que de détail, s'attendait depuis plusieurs mois à cette baisse de prix des commodités, de sorte que le déclin du sucre, de la farine, de l'avoine roulée, etc., ne l'a pas pris par surprise. Les épiciers en gros ont commencé après le premier de l'an à réduire leurs stocks et ils n'ont pas en ce moment, en général, de gros approvisionnements des articles en baisse. Il y a bien entendu des exceptions, mais dans l'ensemble, le commerce d'épicerie en gros est en bonne position pour voir venir les évènements et supporter la baisse graduelle qui doit ramener les commodités importantes à une base normale.

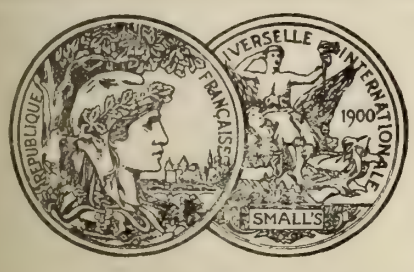
Les plus gros détaillants se sont chargés, au demeurant, de fortes quantités dans plusieurs lignes au cours de l'année dernière, particulièrement dans des lignes comme les conserves et les confitures. Nombre de ces marchands ont de bons stocks en mains, mais dans la majorité de cas, ces stocks furent achetés à des prix bon marché et il n'est pas probable que le prix décline au-dessous du prix d'achat avant que ces stocks soient épuisés. Quant aux plus petits épiciers, ils ont acheté depuis des mois avec prudence; leurs stocks de chaque ligne ne sont pas très forts et il en est bien peu parmi ceux qui sont dans les affaires depuis quelque temps qui auront à subir des pertes. Tous les détaillants achètent actuellement avec précaution. Ceci implique qu'ils achètent fréquemment et par petites quantités. Les consommateurs achètent avec sagacité et les affaires d'épicerie au détail sont bonnes.

Le commerce en général s'attend à ce que les prix deviennent plus faciles graduellement et le danger d'une chute soudaine étant écarté, la voie qui doit nous ramener à la normale ne semble pas devoir être trop pénible. Il y a des lignes dont le commerce d'exportation est complètement tombé comme pour le lait en poudre, et les produits de conserve, ce qui laisse un plus gros approvisionnement disponible de ces marchandises pour le commerce domestique. Ceci encore précipitera la baisse des prix. Les marchands en vue prédisent généralement que les prix plus bas stimuleront la consommation des produits qui ont été hors des moyens des gens de bourse modeste pendant ces derniers mois. L'excellente récolte de tout le Canada et les bons prix qu'on en retirera sont sûrs de maintenir le commerce d'épicerie en bonne condition pendant l'année prochaine.

o

ERREUR DE DATE

Par une regrettable erreur de composition les huit premières pages et les huit dernières du présent numéro du "Prix Courant" sont datées du 8 octobre 1916 au lieu du 8 octobre 1920. Par suite d'un malentendu dans la correction des revises, cette erreur ne fut découverte qu'après l'impression de ces seize pages. Nous prions nos annonceurs et nos lecteurs de rectifier mentalement cette méprise qui ne change rien au contenu du numéro et nous nous excusons vivement d'avoir à leur souligner cette transposition de date.



SMALL'S

Forest Cream

Il y a un grand nombre de marques de Beurre de sucre et de peanut sur le marché, mais il n'y a qu'une seule marque **FOREST CREAM. C'est l'originale, fabriquée d'après une formule exclusive.** Insistez auprès de votre marchand de gros pour qu'il vous fournisse la marque authentique.

Small's Limited, 101 Rue Parthenais, MONTREAL.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Prest-O-Service Ltd vs John Morrow, (Morrow Motor Ser. & S.), Montréal, $126.

Brantford Computing Scales Co. Ltd. vs W. W. Rooney, Montréal.

Alfred Blanchette vs Arthur Blanchette et al, paieront $8 par mois cha.

J. O. Lippé vs Major & Sylvestre, St-Laurent, $1,084.

Edmond Abran vs J. A. Lemieux Montréal.

J. & W. Duncan Ltd vs Lucien Morin, (Morin & Frère), Cap de la Madeleine, $588.

Percival Plow & Stove Co. Ltd vs Hector Robitaille, Buckingham, $540.

J. A. Vaillancourt vs Damien Fournier, Montréal, $105.

Garand, Terroux & Cie vs R. P. Larocque, Montréal, $516.

Romuald Proulx vs J. Adolphe Delage, Joliette, $196.

Antoine A. Dufault vs Rosaire Prieur, Pointe-aux-Trembles, $306.

Camille Tessier vs J. Ed. Grondin, Shawinigan Falls, $100.

Dom. Rubber System Quebec, Ltd. vs Fortunat Leblond, Ste-Cécile de W., $250.

Normandin & Frères vs Rosario Loiselle, Montréal, $109.

Intern. Bottle Exchange vs A. Bourque & Frère, Montréal, $135.

Sam. Gruberman vs O. Beaupré, Montréal, $186.

N. Perreault & Cie vs M. Clerc & Cie. Montréal, $159.

Jos. Brousseau vs Domina Cusson, Montréal, $139.

Félix Allard vs Hotel Plaza Ltd. Montréal, $139.

Com. Plate Glass Ass. Co. vs E. P. Marnell, A. F. Marnell, Montréal,, $152.

Albert Berthiaume vs James M. Kennedy, Montréal, $500.

Finley Smith & Co. vs Oscar Loiselle, Montréal, $2,430.

Wallace & Wallace, Drummond Shirt Ltd., Montréal, $1,766.

Henry N. Dessert vs Dame Alice Delabarre et vir, Montréal, $322.

Isaac Raiak vs Louis Nurenberg et al, Montréal, $110.

J. D. Fournier vs Ludger Perreault, Montréal.

Anselme Letang vs A. L. Shapiro, Montréal.

Télesphore A. Primeau vs Mark McKerley, St-Paul d'Abbotsford, $135.

Société St-Jean-Baptiste de Montréal vs Ville St-Michel, Ville St-Michel, F. W. McLagan et autres, Montréal.

Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada Ltd vs George Martel, Charles I. Guilbault, Montréal, $114.

W. C. Pitfield vs H. O. C. Fitz-Gibbon, Montréal, $502.

Lavixière Inc. vs Henri Filiau, St-Faustin, $535.

Featherstone Ltd vs Evelyn Cartier, Montréal, $1109.

Ulgar & Cowper vs Forster Motor Car & Mfg Co., Ltd, Maisonneuve, $280.

Lavixière Inc. vs L. P. Dubé, Station St-Hyacinthe, $735.

H. Cuban vs Can. Car & Foundry Co., Montréal.

Julien Petre vs Arthur A. Sharp, Montréal, $240.

Jas McCormick vs D. Labelle, R. O'Donnell, T.S., Montréal.

Garage Leduc & Cie vs J. A. Rousseau, Pointe-aux-Trembles, $359.

Emery Brosseau vs Cité de Montréal *et al*, Montréal.

Joseph Poliquin vs Dame Delia Bergeron, épouse de Jos. Péloquin, Rosario Lafleur, Montréal.

Robin Hood Mills Co. vs Dame J. Charron, épouse de Nap. Richer, Montréal, $373.

Wilf. Dandurand vs Henri Beauchamp, Montréal, $175.

Cont. Guaranty Corp. vs R. Smith, 19, Montréal, $584.

Cont. Guaranty Corp. vs R. Smith, 1081, Montréal, $584.

Cité de Westmount vs Dame A. Hudon, épouse d'Arthur Délisle, Montréal, $90.

N Sénécal vs L. P. Fortin, Montréal, $147.

E. Rhéaume vs A. Alley, Montréal, $312.

Asch Limited, Demandeur en garantie, vs Feature Film Co. of Canada Ltd, Défendeur en garantie, Montréal.

Elias Elieff vs Jacobs Levin, Jacob Levin, Demandeur reconventionnel, Elias Elieff, Défendeur reconventionnel, Montréal, $150.

Société Nationale de Fiducie vs O. V. A. Emond, Montréal, $1134.

Outremont Hardware Co. vs Jos Paradis, Albert Paradis, (Paradis & Frère), $118.

—o—

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

F. A. Veitch vs Quebec Business College, $15.

W. Dupuis vs A. Pregent, $85.

H. P. Labelle & Cie Ltée vs Antoine Desmarteau, $50.

Y. Laurin vs J. M. Flinn, $32.

Mme A. Desjardins vs David Blais, $15.

Mtl. Butcher's Supply Co. vs H. A. Corbeil, $21.

C. Bisson vs A. A. Allaire, $51.

J. L. Pomphery vs Edw. Davies, $29.

H. Gareau vs L. P. Hamel, $3.

C. W. Lindsay Ltd vs Dame G. R. Duhamel et vir, $16.

American Fashion Co. vs Allies Reg'd, $47.

C. W. Lindsay Ltd vs A. Crosbee, $80.

N. A. A. Corbeil vs Jos. Guilbault, $14.

Cohen Ltd vs Damase Morin, $11.

J. Perron vs Aug. Bélanger, $38.

G. Godbout vs Ls. Vaillancourt, $42.

H. F. McAdams vs Wm. Sansfaçon, $10.

J. D. Labrèche vs François Raymond, $42.

Entreprise House Furnishing Co. vs Roch Mondat, $46.

L. Marquis vs H. S. Frew, $30.

Liverman's Reg'dy vs John P. Coleman, $18.

I. Schachter vs Alb. Bratton, Lachine, $89.

E. Nerlich et al vs The Traders Co., Buckingham, $20.

D. E. Ledoux vs P. A. Lalonde, Cartierville, $45.

Cie H. Fortier Ltée vs W. Lapointe, Israeli, $80.

W. Lefebvre vs Aug. Bonnin, Joliette, $24.

O. Boulay vs N. G. White, Lachine, $99.

I. Diakonuck vs Chs Haywood, Lachine, $39.

J. Johnston vs al vs C. L. Jones, High Water, $28.

Beatty Bros. Ltd vs Leger Hardy, St Basile, $87.

Benson & Hedges Ltd vs Rivard & Co., Bagotville, $87.

M. L. H. & P. Co. vs Edouard Nadeau, $44.

M. L. H. & P. Co. vs Jos. Gagnon, $3

D. Aronovitch vs Antoine Arbec, $1

W. E. Earle vs J. H. Stockton, $90.

H. Silverman vs Ovila Labelle, $48.

J. L. Hutton vs J. E. H. Quipp, St Faustin, $12.

J. A. Laporte vs Hector Laporte, St Paul, $26.

R. Voyer vs Jas. Walsh, Verdun, $1

R. Voyer vs Wilmer Cave, Verdun, $10.

E. Ménard vs P. M. Bryan, Verdun, $23.

L Dussault vs C. Newton, Verdun, $24.

I. Schachter vs Oscar Boudrias, Lachine, $26.

I. Schachter vs Anatole Coallier, Lachine, $63.

Rockstein et al vs Jos. Gallant, St Jean, Qué., $64.

Renfrew Machinery Co. Ltd vs A. Jos Boutin, St-Sabine, $39.

C. Shea vs H. A. Rabeau, Lachine, $5

F. Meilleur vs Ulric Palardy, St-Laurent, $15.

M. O. David & Cie vs G. Dujardin, $2

M. Mallek vs Jos Bédard, $54.

B. Machlovitch Bros vs Art. Bouthillier, $16.

Mde H. Desbiens vs Mde J. Cailler *et vir*, $24.

Mde H. Lalonde vs Nicholas Manelli $70.

Mde D. Côté *et vir* vs Jos Lemire de Marcellin, $13.

Mde D. Côté *et vir* vs Evariste Lusignan, $10.

H. Dorval vs Gabrielle Dubé, $25.

E. Tatefsky vs Alex. Douglas, $48.

H. Brunelle *et al* vs P. D'Ambrosio, $17.

E. Lemire & Fils, Ltée vs Gust. Bertrand, $41.

J. Denis vs Nap. Cartier, $17.

J. A. Cardinal vs J. A. Boulanger & A. Ouellette, $26.

G. O. Barré vs J. C. Tétrault, $90.

F. Bélair vs A. Martel *et al*, $38.

A. Letang vs. B. C. Sturgeon, $55.

U. Perreault & Cie vs Emile Foisy, $10.

Mde H. Gagné vs Wid. A. Bilodeau, $51.

Idola Duchesne vs Art. Lemieux, $12

H. Kroll vs Max. Linetsky, $34.

Z. Ratner vs Chs Eisenbat, $52.

J. A. Robillard *et al* vs Jos Parent, $17.

H. Lemire vs Raoul Martineau, $15.

L. Rosen vs H. Segal, $50.

A. Constantineau vs Ernest Desjardins, St-Michel, $10.

J. S. Benoit vs Jos Locas, Montréal-Nord, $33.

A. Charest vs Pierre Dufour, $46.

A Stockman vs Wm Mitchell, $19.

J. W. Dufault vs Stanislas Valiquette, $11.

J. D. Langelier vs A. Beauchemin, $40

L. Saloum vs Sam. Blank, $96.

T. Gauthier vs Geo. Berthelet, $29.

A. Cadieux vs Tomy Henos, $45.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENTS
QUEBEC

Mariage- Geo. Landry à Dlle Félixine Fortier.
Vente L'Oeuvre de Protection des Jeunes Filles à Corporation Immobilière 3937-3038A 3038B 2 3039-2 du Palais, 2754A St-Louis.
Transport et cession L.-P. Sirois à Gustave Giroux 1652 Jacques-Cartier, 828-827-829-830 Jacques-Cartier, p. 758 p. 759 St-Colomban.
Quittance Dme J. M. Noël à Soc. de Patronage de l'Hôpital Tuberculeux.
Quittance -J.-Bte Côté à C. E. Boivin.
Quittance -Dme J. Ulderic Savard à J. A. Royer.
Vente Robert McKay à Alex. McKay Co. Ltd, p. S. 24 St-Roch.
Vente Succ. Hon. John Hearn à J. H. Paquet esq. 4031-4030 Montcalm.
Quittance—Banque Molson à Dme Vve J. Mastaï Noël.
Quittance—Dr U. A. Bélanger à Alex. Marcoux.
Vente Séverin Hondé à Grégoire Fitzback, p. 203 Beauport.
Mariage Alfred Talbot à Dlle M. A. alias Annie Poliquin.
Quittance M. et Mme A. P. R. Kerr.
Vente Dme Vve Edmond Huot à P. H. Bouchard, 835-836 St-Roch.
Donation—Dme Vve Elzéar Mercier et al à Daniel Mercier, p. 153 Beauport.
Vente Jos Thivierge à Firmin Letourneau, 4265-1 Montcalm.
Quittance Joseph Thibault à Alexandre Côté.
Quittance J.-Bte Côté à Octave Bédard.
Bail Léon et Chs Brunet à Emile Bigaouette, p. 1471 Jacques-Cartier.
Vente John Iserboff à John et Peter Sziemka, bloc 1-3-4 Senneterre.
Vente P. D Manseau à Jos Clark, p. N. E. 1682 St-Sauveur.
Mariage Alfred Morin à Dme Marie Lamontagne.
Mariage Laurëat Auclair à Dlle Florence Blouin.
Main-levée Dme Vve Pierre Lortie à Cie du Parc Maufils.
Quittance Dlle Elizabeth Neville à Alliance Nationale.
Quittance Dme Vve Prosper Verret à Jean Beaumont.
Vente Dme Vve Prosper Verret à Jean Beaumont, p. 1054 St-Ambroise.
Déclaration—Dme Vve Napoléon Girard, 322 St-Ambroise.
Quittance droits Perc. du Revenu à Napoléon Girard, 322 St-Ambroise.
Mariage—Symphorien Tremblay à Dlle Antoinette Blondeau.
Obligation Dme J. G. Bacon à Dme Peter Brown jr ½ S. 1946 St-Pierre.
Main-levée d'hyp.—P. Demetre.
Obligation—Noé Moreau à Dme Vve Jos Moreau—Moreau 513-63 St-Roch Nord.
Quittance Edouard Bouchard à Noé Moreau.
Main-levée part. Le Prêt Hpothécaire à Parc Jacques-Cartier.
Obligation- Les Soeurs Dominicaines de l'Enfant-Jésus à Francis Bédard, 218 St-Colomban.
Mariage Georges Rivest à Dlle Yvonne Blanchet.
Cess. d'hyp.—Charles-Alph. Côté àà Ludger Turcotte, ½ ind. 2571-1 C. St-Louis.
Hyp. gar.—J. Octave Naud à Roch Julien p. S., rang 10-15-14 Privat.
Donation Dme James Denney et al à Odilon Rousseau, 65 p. 66-32 St-Edmond de Stoneham.
Convent. -La Com. Scolaire Charlesbourg à Jos. X. Paradis, 979 Charlesbourg.
Vente Elz. Bourget à Jos Savard, p. 327 St-Ambroise.
Quittance droits Perc. du Revenu à Succ. Dme H. Gignac—Savard, 457 St-Roch.
Obligation Jos Savard à Rebecca Turcotte, 328-327 St-Ambroise, p. 1 Valcartier.
Vente L'hon. A. Malouin à Dme E. Lemieux, 357 Charlesbourg.
Vente Art. Barbeau à Alexis Talbot 486-523 p. 524 St-Ambroise.
Obligation Alexis Talbot à Alf. Falardeau, 486-523 p. 524 St-Ambroise.
Vente Jos Doyle à Dme Royer Beaupré, p. 689 St-Ambroise.
Vente Napoléon Bruneau et al à Ls Napoléon Boisclair, p. S. 18-17 rang 3, Royal-Roussillon.
Mariage—Eugène Nadeau à Dlle Flora Proulx.
Conv. et cess. The St-Lawrence Vinegar Co. à Edouard Girard, 2102-45-2098 63 St-Sauveur.
Retroc. Arthur Pouliot à Louis Giroux, 1346 Jacques-Cartier.
Mariage Chs Huot à Marie-Anna Jean.
Mariage—J.-Paul Huot à Dlle Lauretta Boulanger.
Vente Albéric Pelletier à Alfred Beauchemin, bloc 8-11 La Sarre.
Obligation Dme Albéric M. Martel à Ls Jos Mathieu, 848 St-Roch.
Quittance Dme Vve Joseph Collin à Joseph Marquis.
Quittance Henri Delage à Dme John B. Wright.
Quittance Dme Vve Jos Collin à Joseph Rioux.
Quittance- Ls Jos Mathieu à Dme Albertine M. Martel.
Vente La Cie du Parc Maufils à Chs Henry Joyce 583-97 St-Roch Nord.
Cession L'Hôtel-Dieu de Québec à Dme J. A. Tousignant, 4381-22A 22B Montcalm.
Quittance—Ed. Vadeboncoeur à Jos Thivierge.
Quittance Dme Vve Flavien Jean à Ludger St-Pieerre.
Quittance Emile Bouchard à Georges Bolduc.
Quittance Perc. du Revenu à Succ. Félix Beaulé, ½ ind. 1054 St-Sauveur.
Testament Dme Félix Beaulé.
Déclaration—Félix Beaulé ½ ind. 1054 St-Sauveur.
Vente Dme Vve Nap. Faucher à Elz. Déchêne, fils, 3-133, ½ ind. St-Sauveur.
Quittance—Louis Leclerc N. P. à John Denny.
Main-levée Jos Douville à Dme Jules Bolduc.
Quittance Marcel Parent et al à Dme Didyme Côté.
Quittance—Léonidas Langevin et al à Hec. Bédard et al.
Echange Edm. Jér. Tessier Laplante à Hector Galarneau, p. 40 p. 45 Beauport.
Obligation Hector Galarneau à Caisse Populaire de Courville, p. 40, p. 45 Beauport.
Obligation—Laurëat Poulin à Léonidas Langevin et al, p. 45 Beauport.
Jugement P. T. Légaré vs Boulet.
Avis P. T. Légaré vs Boulet, 687 St-Ambroise.
Vente—Firmin Létourneau à Dom. St-Pierre 4265-1 Montcalm.
Vente Chs Daigle à Frs Beaumont, p. 45 St-Ambroise.
Mariage Joseph Savard à Dlle Jeanne Yvonne Godbout.
Quittance- Dlle Obeline Marois à Joseph Vézina.
Quittance Georges Alb. Vandry à Michael Lawrence Dohan.
Main-levée Pierre Jobin à G. A. Vandry.
Vente Jean Marcoux à Onésime Pronovost, p. bloc 59 Amos.
Obligation Stephen Hugues à Soc. Prêts et Placements, Québec, 61-2 St-Colomban.
Obligation—Georges Belleau à Dme Vve William Martin, 511-97 St-Roch Nord.
Vente Dme L. J. Joncas à Missionnaires Oblats de St-Boniface, 628-632-647-1396 Beauport.
Vente—P. J. Côté à Dme Frs Bouret, 3184 St-Jean.
Vente—Cléophas Bédard à Raoul Chenevert et al 640 Charlesbourg.
Transport- Dme J. Damase Pagé à Gustave Giroux.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succession Dme Elzéar Turcotte 434-48-49-52-53 St-Roch Nord, 1526 ½ S. O. 1536 Jacques-Cartier, 2666 St-Louis 322-323 St-Sauveur, 1739-1740 Jacques-Cartier.
Vente—Dme Joséphine Boucher-Moller à Eug. Delisle, 508-507 St-Roch Nord.
Vente- J. E. Bédard à Nap. Moisan, 465A 25 Beauport.
Quittance -Dlle May Dawson à Dme Aileen Dawson Smith.
Déclaration Elzéar Sanfaçon 12 rg 4 Stoneham.
Quittance droits Perc. du Revenu à Louis Sanfaçon 12 rg 4 Stoneham.
Quittance sub. -Elzéar Sanfaçon à Alf. Villeneuve.
Quittance -Alf. Villeneuve à Alexina Guilbault.
Vente Nap. Binet à Antonio Ménard, p. S. 117 Beauport.
Vente -Nap. Côté à Adolphe Bélanger, p. 194.
Quittance Achille Robert et al à Edmond Laplante.
Mariage -Maynard Berry à Bernadette Blondeau.
Mariage Adjutor Bilodeau à Dlle R. A. Bégin.
Vente—François Laberge à Flavien Beaulieu, p. O. 496A Anc. Lorette.
Vente G. A. Mead et al à Antoine Drolet, 4-4154 Montcalm.
Obligation—Ant. Drolet à Edouard Demers, 4-4154 Montcalm.
Mariage—J. E. R. L. Chouinard à Dlle M. A. V. Ouellet.
Obligation -Antoine Boutet à Isidore Giroux, 6A 6 Beauport.
Mariage Laura Beaumont à Wilfrid Asselin.
Bail—Dme Arthur Poliquin 1514 Jacques-Cartier.
Quittance F. C. Marquis esq. P. D. Manseau.
Transport Arthur Cinq-Mars à Henri Bezner.
Quittance droits -Perc. du Revenu à Alph. Laberge, 531-4-3, Beauport.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC.

Declarations de societes.

Syndicat de Quebec, marchand, Québec, Edouard Côté.
Louis Mercier & Cie, Québec — épiciers, R. N. Mercier.
Universal Products, marchand à commission, Québec — Raymond A. Murphy.
P. Lachance Enrg., plombier couvreur, etc, Québec — Aimé Guevard.
Labrador Fisheries, marchand général, Clarke City — Frank W. Clarke.
Quebec Shoe Hospital, cordonniers, Québec — Olidor Grenier.
Thibault & Foley, marchands de bois, Lévis — L. Thibault, Philéas Folley.
B. L. G. Buffet, Enrg., restaurateurs, Québec — J. A. Lavoie, C. Gastonguay, jr.
La Cie des Remèdes Canadiens Enrg., Québec — J. E. Boivin.

Dissolutions de societés.

John C. Kaine & Son, marchands de bois, -John C. Kaine, Marie H. Kaine.
Louis Picard & Cie Enrg., — Adélard Bédard.
Perreau & Cie Reg'd — A. L. Wade.
La Cie de Transport—Louis Philippe Mercier, Odilon Cloutier.
B. L. G. Buffet, Enrg.—Georges Bélanger, J. A. Lavoie, C. A. Gastonguay, jr.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 2 octobre 1920.

ACTES DE VENTES

John Patenaude et uxor à Joseph Patenaude, lot 2b rang 9 Compton. Prix $1.00 payé.
John Racey à Alfred Robert et Oliva Clément, lot 8b rang 2 Ascot. Prix $6.450 payés.
Dame Eugène Fortier à Charles Maillé, lots 899-157-25, 107 et 108 quartier Est. Prix $4.000 payés.
Sherbrooke Peal Estate Co. à Dame J. A. Lemay, lot 1494-62 quartier Sud. Prix $550 payés.
Eugène Flynn à Pierre Breton, ½ O. du lot 42 quartier Centre. Prix $5.000 payés.
W. E. Mahon à D. O. E. Denault, lots 1310-1 et 2 quartier Sud. Prix $30,000; $5,000 payés.
François Delafontaine à Ludger Delafontaine, lot 16b-73 rang 9 Ascot. Prix $1.271; $171 payés.
Standard Chemical Co. Ltd à Frederick R. Cromwell, lots 1087, 1088, 1089, 1089a, 1090, 1072, 1073, 1074, 1075, 1043, 1044, 1011 Orford. Prix $40,000; $20,000 payés.
W. G. Lacy à Dame W. C. Worster, partie lot 431 Lennoxville. Prix $2.500 payés.
James Wiggett à A. F. Wark, lot 303 quartier Est. Prix $3.000 payés.
Onas Gagnon à Eugène Gervais, lot 181 et partie rue Dufferin, quartier Sud. Prix $5.000; $1,000 payés.
Eugène Gervais à P. H. Boudreau, lot 181 et partie rue Dufferin, quartier Sud. Prix $6,000; $500 papyés.
Joseph Gagné à Allyre Genest, partie lot 161 Village de Compton. Prix $6,800; $1,000 payés.
N. N. Walley à Charles Frappier, lot 899-45 quartier Est. Prix $225 payés.
J. B. D. Luford à E. H. Fortier, lot 67a quartier Est. Prix $6.500; $2,000 payés.
Pierre Damase Boldue à Joseph Vallée, lot 46 Village de Compton Prix $2.150; $1,000 payés.
Sherbrooke Real Estate Co. à Stanislas Brière, lot 6-1 quartier Sud. Prix $350 payés.
J. H. Pouliot à J. M. Nault et J. O. Nault, lots 8-80 et 81 quartier Sud. Prix $650 payés.
Joseph Frankowsky à Abraham Gillman, résidu du lot 1282 et partie du lot 1245 quartier Sud.. Prix $8,250 payés.
William Morris à F. P. Boucher, syndic, partie lot 372 Lennoxville Prix $215 payés.
Magog Woolen Mills Limited à Sherbrooke Pure Milk Co., partie lot 17 quartier Centre. Prix $1,200 payés.
F. H. Cromwell à P. H. Gendron, lot 899-173 quartier Est. Prix $450 payés.
Canadian Connecticut Cotton Mills Ltd à Dame W. D. Grant, 60 pieds E lot 147 quartier Nord. Prix $1.00 payé.
John Cannon à J. C. Smith, lots 8-12, 13 et 14 quartier Prix $1.00 payé.
W. E. Sykes à F. R. Bartlett, lot 15b 2 Ascot. Prix $2 payés.
Succession C. G. Brown à Alphonse Goupil, lot 1537-29 q tier Sud. Prix $375 payés.
John Billing à Joseph Champagne, partiie lot 466 Orf Prix $75. payés.
Dr J. E. Noel à Hôpital Noel, lots 116 à 131, tous d inclusivement et droits sur la rue Ives et l'avenue bertson, quartier Est. Prix $49,300. payés par 493 tions du capital-actions de ladite compagnie.

HYPOTHEQUES

Charles Maillé à Dame Stanislas Fortier pour $2,000, af tant des lots 899-157-25. 107 et 108 quartier Est.
Wilfrid Aubé à Dame Valérien Morin pour $800, affect les lots 216 et 316 Orford.
Dame W. C. Worster à James McKelvin pour $2,200, af tant partie lot 431, Lennoxville.
Dame Alfred Gagnon à Alphonse Lepage pour $525, af tant lot 899-8 quartier Est.
Joseph Bourque à Joseph Bergeron pour $300, affectant 432 Orford.
Trefflé Rouillard à Joseph Tanguay pour $4.000, affect lot 13a rang 7 Compton, et partie lots 142 et 143 vil de Compton.
Abraham Gillman à J. K. Edwards, in trust, pour $5. pour $5,000, affectant résidu du lot 1282 et partie quartier Sud.
Dame W. D. Grant à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. $3.000, affectant 60 pieds E. lot 147 quartier Nord.
Philias Casse à Delle E. C. Têtu et al. pour $500, affect lot 335 quartier Nord, et ½ Nord des lots 1396 et quartier Sud.
Armand Lagacé à Arthur Ménard pour $1,000, affectant 1b rang 1h Ascoct.
Joseph Leblond à Edmond Quintal pour $2.50, affectant 395-15 quartier Est.

DECHARGES

Dame Stanislas Fortier à Dame Eugène Fortier de l'hy thèque du 11 juillet 1919.
Dame Mérile Grenier à Azarias Grenier de l'hypothèque 20 novembre 1915.
Henry Veilleux à Adonias Dutil de l'hypothèque du 7 oc bre 1919.
Dame J. A. Planche à Succession R. A. Oughtred de l' thèque du 18 octobre 1919.
A. S. Loring à Trefflé Rouillard des hypopthèques des janvier 1913 et 14 mai 1912.
Succession J. S. Mitchell et al. à W. H. Campbell, de l' pothèque du 6 août 1912.
Joseph Fontaine à Thomas Roy de l'hypopthèque du septembre 1919.
Urgèle Meunier dit Lagacé à Armand Meunier dit Lag de l'hypothèque du 13 novembre 1914.

ACTES DIVERS

Acte de fidéi-commis papr l'Hôpital Noel à Canadian Bo Company pour $50.000, comme garantie hypothéquée les lots 116 à 131, tous deux inclusivement, et droits à rue Ives et l'avenue Robertson, quartier Est.
Procuration par Standard Chemical Co. Ltd. à Roland La ramée, lui donnant pouvoir de vendre les lots 10 1088, 1089, 1089a, 1090, 1092, 1084, 1073, 1074, 1 1043, 1044 et 1011 Orford, pour le prix de $40,000 Frederick R. Cromwell.
Bail par J. M. Nault et al à Dr H. H. Fréchette pour 8 m de partie du lot 1265 quartier Sud, pour $50 par m pour ledit terme.
Bail par J A. Leblance et Ernest Sylvestre à F. W. Wo worth Co. Ltd. pour cinq ans de partie des bâtime sur le lot 223 quartier Centre, pour $18,000 pour le terme.
W. R. Webster à Frederick Pearson bail pour un an partie des bâtiments sur le lot 394 quartier Nord, p $240 pour ledit terme.
Rectification par Cléophas St-Cyr et Charles Paradis, a fectant les lots 280 et 281 rang 1 Ascot.
Procès-verbal établissant la délimitation entre les part du lot 334 Orford, appartenant à Edouard Perreault Emery Fontaine.
Contrat de mariage entre Joseph Ovila Chartier et Del Marie Antoinette Francoeur, stipulant séparation d biens.
Association par Owen J. McCoy et William A. Sawye sous le nom de "The Southern Electric Co."

BREFS EMIS (Cour Supérieure)

P. E. Choquette vs R. E. Richardson, Sherbrooke, $5,000.00.
P. Sinotte vs Brompton L. & Mfg. Co., Bromptonville, $2,564.
T. Loignon vs A. J. Petery et al., Thetford Mines, $3,000.00.
J. Lebel vs Louis Roy, Barford, $376.40.
A. Dumais vs A. Bellevance, Sherbrooke, $113.00.
E. A. Akhurst vs E. J. Getty, Stanstead, $114.50.
L. Baron vs Brompton P. & P. Co., Montréal, $3,109.35.
O. A. Bégin vs Ovila Lapalme, Roxton Pond, $290.65.
R. Gardner vs O. Couture, Wolfestown, $610.50.
Banque Nationale vs L. Fournier et al., Stanstead, $285.00.
Banque Nationale vs T. Madore et L. Madore, Barnston, $360.00.
J. N. Boisvert vs F. Audet, Orford, $126.02.

BREFS EMIS (COUR DE CIRCUIT)

J. P. Tobin vs P. St-Martin, Bromptonville, $33.72.
T. Demers vs W. Girard, Disraeli, $63.40.
T. Brazenall vs J. C. Morrison, Lingwick, $10.00.
S. et W. Fortier, Ltée vs G. Courchesne, Sherbrooke, $78.70.
E. E. Clément vs J. Arguin, Sherbrooke, $22.50.
M. Echenberg et al, vs A. Allaire, Sherbrooke, $28.00.
Legault, Thomson Co., vs N. Lacroix et al, Sherbrooke, $82.75.
Clarke et Stewart vs E. S. Baker, Sherbrooke, $67.00.
Denault G. et P. Co., vs Corporation Cité de Sherbrooke, $82.50.
Goupil Ltée vs E. F. Houle, Cookshire, $54.35.
C. W. Chute vs C. P. Ry., Montréal, $72.00.
A. J. Mady vs L. P. Bail, Sherbrooke, $25.75.

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

D. S. Bachand vs W. Charest, Barford, $213.00.
L. Perpalst vs W. Gendron, St-Elie d'Orford, $343.60.
C. C. Cabana vs J. E. Plourde, Windsor, $301.25.
C. C. Cabana vs C. Maguire, Sherbrooke, $492.50.
W. Lussier vs P. Robert et al, Magog, $375.00.
A. Blouin vs A. Emond, Québec, $147.24.
P. E. Beaudoin vs H. C. Leech, Sherbrooke, $247.84
O. Picard vs J. A. Girard, Mégantic, $50.00.
G. Richer vs B. Dorval et al, St-Geo. Windsor, $303.00.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT)

A. C. Demers vs J. E. Bengle, St-Hyacinthe, $76.40.
J. Trudeau vs P. Goudreau, Sherbrooke, $55.00.
D. W. Stenson vs C. J. Wilson, Sherbrooke, $78.00.
W. Lazure vs P. Bernier, East-Angus, $13.10.
C. O. Saint-Jean vs O. Darche, Sherbrooke, $28.55.
J. A. Bell vs E. Bélanger, East-Angus, $15.00
A. J. Marcoux vs F. J Paquin, St-Edwidge, $70.40.
E. A. Kingsley vs F. Wilder, Sawyerville, $61.45.
H. Cohen vs L. Cirino, East-Angus, $22.30.
D. Duffy vs L. Walker, Cookshire, $14.92.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 27 septembre au 2 octobre 1920.

Vente—Abelda Trottier à Alfred Morin, 4e, 10e rg et 1e, 9e rg, Stanfold, $7 500; $3,500 a/c.
Vente—Oscar Girouard à Alphonse Brisson, p. 11e rg, Stanfold, $500, payées.
Vente—L. Nap. Boiselair à Willie Leahey, p.s. 15c, 11e1 rg, Stanfold, $150 payées.
Vente—L. Nap. Leclerc à Zotique Pinard, p. 17b, 7e rg, Stanfold, $2,500; $1,800 a/c.
Obligation—Zotique Pinard à Mme Marie Verville, p. 17b, 7e rg, Stanfold, $800.
Vente—Elie Raiche à Nestor Raiche, p. 826, Warwick, $300 payées.
Vente—Mme Delvina Hamel à Edouard Miville, p. 155 et p. 156, Ste-Victoire, $2,500; $1,400 a/c.
Vente—Arthur Perreault à Ernest Verville, 764, Tingwick, $2,250; $1,150 a/c.
Vente—Rodolphe Baril à Eldéar Corriveau, p. 9, St-Paul, $90 payées.
Donation—Simai Daigle à Pierre Daigle, 241 et 275 Saint-Christophe.
Vente—Ludger Beaudoin à Amable Houle, 178, Ste-Victoire, $1,600; $500 a/c.
Mariage—Louis Dupont et Mlle Rose Gauthier, communauté de biens.
Vente—Léon Plante à Sauveur Plante, p. 22, 11e rg, Simpson, $1,600; $500 a/c.
Obligation—Calixte Champagne à Mme Véronique Dumontier, p. 13, 11e rg, Simpson, $800.
Promesse de vente—Lucien Poitras à Eméril Masson, p. 85, et 90-91, Horton, $11,000; $ 3,500 a/c.
Vente—Omer Leclerc à Lucien Leclerc, 304, Bulstrode, $1,500; dûes.
Vente—Omer Leclerc à Gaston et Roland Leclerc, p. 398 et 399, Bulstrode; dûes.
Testament—Mme Héloise Rheault à Omer Leclerc, aucun immeuble.
Mariage—François Desharnais et Mme Virginie Dupuis, avec hypothèque sur ½o. 24c, 9e rg, Stanfold, $600.
Donation—Adolphe Deshaies à Lucien Deshaies, 419, Bulstrode.
Déclaration d'hérédité—Honoré Binette à mineure Simonne Binette, ½ ind. 36, Ste-Victoire.
Vente—Mme M. Louise Cardin à Philippe Levasseur, 781, Warwick, $3,000; $500 a/c.
Résiliation—Mme Marie Girouard remet à Mme Julie Girouard, p.s.o. 258, Princeville.
Titre—Shérif D.A. à Mme Marie-Louise Cardin, p. 139, Ste-Victoire, 660 et 781, Warwick, $2,625 payées.
Mariage—Wilfrid Martel et Mlle Evangéline Marchand, séparation de biens.
Vente—Elphège Raymond à François Gagnon, 24d, 8e rg, Stanfold, $1,500; $1,018 a/c.

o

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE.

ARTHABASKA

H. H. Guay Ltée vs Emile Gélinas, failli, et Bédard et Bélanger, curateurs. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Séraphin, le 3 novembre 1920, à midi.

Dame B. Bouchard vs Elphège Boucher. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Valère de Bulstrade, le 12 octobre 1920, à 10 heures du matin.

BEAUCE

J.-Bte Raymond vs Napoléon St-Onge. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame du Mont Carmel, le 3 novembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTMAGNY

J.-Bte Lebel vs La Compagnie d'Aqueduc du Cap St-Ignace, Limitée. Vente à la porte de l'église de la paroisse du Cap St-Ignace, le 21 octobre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

Georges Mayrand vs H. S. M. Caron. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 4 novembre 1920, à 11 heures du matin.

Dame Helen Jane McDonald vs Jules Drabkin. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 4 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Dame Delphine Bélanger vs Dame Olive Riopelle. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 4 novembre 1920, à midi.

Arthur Leduc vs James Stanger. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 13 octobre 1920, à 11 heures du matin.

J. Alphonse Turcotte et E. H. Merrill, curateurs aux biens de Richard C. Barry, failli et la Banque d'Hochelaga requérante. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 12 octobre 1920, à 10 heures du matin.

TROIS-RIVIERES

Diamond Whitewear Company, Limited, en liquidation et James Hutchison, liquidateur. Vente au bureau du Shérif des Trois-Rivières, le 3 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Alphonse Laurin vs Napoléon Raymond. Vente au bureau du Shérif des Trois-Rivières, le 13 octobre 1920, à 10 heures du matin.

o

LOI LACOMBE

Déposants	*Patrons*
Beaulieu, Louis,	J. Beaulieu & Cie.
Déziel, Paul,	Dominion Express Co.
Filiatrault, Edmond,	Cité de Montréal.
Généreux, Jos., alias Edmond,	Regina Shoe Co.
Lalonde, P.-A.,	International Business Machines.
Renaud, C.-J.,	Cité de Montréal.
Sauvé, Jos,	Gouvernement Provincial.
St-Arnaud, D.,	Semi-Ready, Ltd.
Trépanier, S.,	Ville St-Laurent.
Vermette, Jos-Oscar,	Dominion Express Co.

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Agrandissement de résidence $6,000. Propriétaire: Dr N. Perrault, rue Notre Dame. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: U. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité plomberie et chauffage.

Magasin et résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. A. Guilbert, rue Notre-Dame.

Ecole (2 classes). Propriétaire et entrepreneur général: C. N. Chênevert, rue Ste-Irène. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Logements $10,000. Rue St-Paul. Propriétaire et entrepreneur général: Wildey & Cyr. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire: Donat Eatard, rue St-Laurent. Entrepreneur général: Henri Laguerre. Electricité: P. Lacroix. Matériaux fournis par J. A. Roy.

Ecole $84,000. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-Francois-Xavier, Trois-Rivières. Entrepreneur général: Wilbrod Rousseau, Cap de la Madeleine. Briques: National Brick Co. Laprairie Lted, 511 rue Ste-Catherine, Montréal. Plomberie et toiture: Massicotte & Frères Cap de la Madeleine.

Résidence $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. A. Roy. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

2 maisons à logements, $7,000. Propriétaire: J. A. Roy. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

CHAUDIERE JONCTION

Hangars à charbon et agrandissement des remises pour locomotives, $200,000. Propriétaire: C. N. Rys., Marché Champlain, Québec. Ingénieur: Lucien Brousseau. Travaux à faire à la journée par les employés de la compagnie.

COLERAINE

Usine de réduction d'amiante $40,000. Propriétaire: Canada Asbestos & Chrome Co. Lted., (nouvelle compagnie en voie d'organisation). Les travaux commenceront dès que l'organisation de la Compagnie sera terminée.

COTE ST-LUC

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Stanislas Descarries, 287 Boulevard Décarie.

GRAND'MERE

Magasin $40,000. Propriétaire: J. M. E. Marcotte. Entrepreneurs généraux: A. Héroux & Cie, 45 rue St-Antoine, Trois-Rivières. Architectes: Comeau & Vanda, 502 rue Ste-Catherine Est Montréal. Electricité: Plante & Grimard, 27A 5e Avenue, Shawinigan Falls. Plomberie: Jos. A. Richard, The Canadian Shawinigan Falls Pulp Co. A. Deschamps, 91 rue Lewis, Trois-Rivières.

Secrétaire de la commission scolaire: Auguste Désilets. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières. Electricité: rue Ste-Catherine, Montréal; entrepreneur général: Arsenault & Ahern Ltée, 44 rue Saint-Pierre, Trois-Rivières. Fera la balance des travaux.

ILE BIZARD

A l'étude construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: A. Trépanier.

LA TUQUE

Résidence double $8,000. Propriétaires: Jos. et Paul Beaumard, St-Joseph de Lévis. Architecte: J. S. Bergeron, 13 rue St-Jean, Québec. Soumissions seront demandées sous peu par l'architecte.

LENNOXVILLE

Succursale de la Banque Royale, $25,000. Architecte: J. W. Grégoire, 191A rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Construction Co., Sherbrooke. Acier: MacKinnon Steel Co. Lted., Chemin Drummond, Sherbrooke.

LEVIS

Hôtel $200,000. Parc Shaw. Propriétaire: A. E. Binz, 107-109, 43e rue Ouest, New-York. Architecte non encore choisi. L'hôôtel aura 150 chambres. Plans actuellement en préparation.

MONTREAL

Résidence $6,000. Clanranald, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: H. White, 1086 rue New March. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Résidence $3,500, rue Henri-Julien et 32e Avenue. Propriétaire et entrepreneur général: B. St-Pierre, 1293 avenue Hôtel de Ville. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Garage public $15,000., 3099 rue Notre-Dame Est. Propriétaire et entrepreneur général: N. Fortier, 91 rue Adam, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour ciment et briques.

Eglise de Notre-Dame du Perpétuel Secours, $200,000, 189 Boulevard Monk. Architecte: N. Bergeron, coin du Boulevard St-Laurent et de la rue Fortier. Entrepreneur général: U. Boileau, 312 rue Fabre. Charpente, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général. Acier: Phoenix Bridge & Iron Work Lted, 83 rue Colborne. Toiture: M. Chouinard, 751 rue Adam. Electricité: J. A. St-Amour, 2171 rue Saint-Denis. Plomberie et chauffage: T. Latourelle & Fils, 6 rue Craig Ouest. Pierre fournie par la Deschambault Quarry, Deschambault, P.Q.

Ecole protestante, $400,000. Boulevard Morgan. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont. Entrepreneur général: A. F. Byers, 340 rue Université. Maçonnerie, peinture et fer architectural par l'entrepreneur général. Acier: Phoenix Bridge & Iron Work Lted, 83 rue Colborne. Charpente: Midland Woodworkers Ltd, rue Midland, Midland, Ont. Toiture: Douglass Bros. Co. Ltd, 19 rue St-Maurice. Plâtrage: Clement Hayward, 1156A rue Wellington. Marbre: Jas. Walker Hardware Co. Lted, 252 rue Saint-Jacques.

Eglise de Philémon de Rosemont, coin de la 6e Avenue et de la rue Masson, Rosemont. Curé de la paroisse et président: Rév. J. E. Brien, 1751 rue Masson. Architecte: J. H. Caron, 28 Côte du Beaver Hall. Soumissions seront demandées par l'architecte vers le 15 octobre.

Résidence $6,000, rues Sherbrooke et Monkland sur l'avenue Walker, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: J. H. Salisbury, 354 avenue Madison. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. La plupart des matériaux achetés.

Résidence $6,000, avenue Monkland, coin de Montclair et King Edward, N.D.G. Propriétaire: R. W. Blackwood, 404 avenue Northcliffe. Entrepreneur général: J. H. Salisbury, 354 avenue Madison. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. La plupart des matériaux achetés.

8 résidences de $7,000 chacune, (4 sur l'avenue Belgrave et 4 sur l'avenue Beaconsfield, N.D.G.). Propriétaire et entrepreneur général: Rancourt Construction Co. Lted., 83 rue Craig Ouest.

Ecole St-Michel $22,400, rue Clarke, près de la rue St-Viateur. Architectes: Vautrin & Bernier, rue Notre-Dame Est. Entrepreneurs généraux: A. & D. Boileau, 546 rue Fabre. Toiture: M. Chouinard, 751 rue Adam. J. A. Francoeur & Cie, 538 rue Fabre. Peinture: E. Laurin, 269 rue Marquette. Entrepreneurs généraux peuvent accorder contrat pour plâtrage. Briques et bois non achetés. Entrepreneurs généraux demandent prix pour briques rustiques et plastiques, bois, plâtrage, escaliers en fer et ventilateurs.

Réparations et agrandissements de bâtisse. Propriétaire: N. G. Valiquette, 477 rue Ste-Catherine Est. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig Ouest. Concret: J. T. Levasseur, 11e Avenue, Rosemont. Acier: Dominion Bridge Co. Lted, Dominion Station, Lachine. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage.

POINTE GATINEAU

Magasin et résidence. Propriétaire: Euclide Charron. Fera faire les travaux à la journée.

QUEBEC

Agrandissement de l'hôtel du Château Frontenac, $2.000,000. Propriétaire: C. P. Ry. Architectes: E. & W. Maxwell, 360 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Quinlan & Robertson, 1ère avenue, Limoilou. Acier: Dominion Bridge Co. Lted, Dominion Station, Lachine.

Résidence $3,500. Propriétaire: H Tremblay, rue Fraser. Travaux à faire à la journée.

Résidence $10,000, rue Fraser. Propriétaire et entrepreneur général: Arthur Audet, 74 rue de la Reine. Travaux à faire à la journée par le propriétaire.

Résidence $5,000, 84 rue St-Eustache. Propriétaire: Adj. Bouret, 18, 7e rue, Limoilou. Entrepreneur général: Ulderic Côté, 125, 2e Avenue.

Agrandissement du Séminaire, $300,000. Architecte: J. S. Bergeron, 103 rue St-Jean. Entrepreneur général: Jos. Gosselin, 85 rue Dalhousie. Plomberie, chauffage et électricité: Jobin & Paquet Enrg., 78 Côte d'Abraham.

ST-FAUSTIN

A l'étude,c onstruction d'une école. Secrétaire-trésorier de la Commission scolaire: Rév. J. A. Gauthier. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 6 octobre 1920.

Quoique bien des gens aient espéré une révision des prix à la baisse sur beaucoup de lignes, il n'y a encore de nombreuses augmentations pour les lignes de ferronnerie régulières ou spéciales. Le fer et l'acier en barres fournissent cette semaine un des exemples les plus intéressants et cette augmentation est due en grande partie à la forte demande. Les dernières nouvelles reçues semblent cependant indiquer que des prix plus bas pourront résulter du récent affaiblissement du marché.

Les stocks de clous sont un peu plus forts, mais des augmentations ont été faites, dans un cas ou deux par les fabricants jusqu'à 25 cents par keg. Le prix de gros reste toujours à $6.40 le keg. Les capsules à toitures sont plus chères et les clous à toitures sont excessivement rares. Les chandelles de cire sont plus chères et très rares. Le poli pour argent est en hausse. La toile métallique se vendra pour l'année prochaine à $3.50 les 100 pieds carrés. Le papier d'emballage est de nouveau en hausse. Les barattes ont augmenté. Les radiateurs et chaudières sont marquées plus chères. Les poêles, cuisinières et fournaises sont en bonne demande, tous sont très fermes et se vendent, au dire des manufacturiers, sans grand bénéfice. Les métaux en lingots, tels que le cuivre et le zinc, sont meilleur marché. Les articles de baseball sont révisés légèrement à la baisse. De tous côtés on reçoit des rapports favorables sur les affaires de la campagne. Il n'y a guère d'indication de quelque baisse précipitée sur les lignes de quincaillerie manufacturée.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼

FER ET ACIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

Tôle noire en feuilles:

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	0.01½	0.02
Cuivre jaune.	0.09	0.10
Cuivre rouge.	0.16	0.17
Cuivre léger.	....	0.06½
Retailles de zinc	....	0.06½
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé.
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 6 octobre 1920.

La situation du marché de la peinture reste stationnaire et il n'y a pratiquement pas de changement avec la semaine dernière. Il y a quelque amélioration dans le mouvement des diverses lignes au commerce et les prix se maintiennent. Il y a eu un peu de changement pour le mastic. Le mouvement est assez limité pour le blanc de plomb à l'huile, mais les ventes de mastic ont été plus importantes. La peinture préparée et les spécialités, ainsi que les vernis se vendent bien pour la saison. L'huile de lin et le mastic ne montrent que peu de changement sur les cours de la semaine dernière.

LA TEREBENTHINE EST FERME AVEC UN STOCK ABONDANT

Térébenthine — Le prix se maintient et il y a abondance de stock pour répondre aux besoins du commerce. Les cours sont cependant encore élevés et

quelques uns espèrent toujours une baisse des prix. Les producteurs sont disposés a attendre aussi longtemps que possible dans l'espoir que des fac- s étrangers qui n'ont pas acheté, principalement des Européens, reviendront sur le marché.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.40	2.50
Par petits lots	2.50	2.60

Emballage en sus

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN NE CHANGE PAS, MAIS EST INCERTAIN

Huile de lin — C'est absolument la saison intermédiaire pour l'huile de lin, en ce qui concerne les broyeurs. Quelques usines ne font que se débarrasser du vieux stock et se préparer à entrer la graine de la nouvelle récolte. Il y a encore quelque doute au sujet des prix qui prévaudront dans un avenir rapproché. Quelques-uns s'attendent à ce que le prix de $1.50 le gallon soit atteint comme base, bien que le cours reste toujours aux environs de $1.60 à $1.65 le gallon.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.57	1.67
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.69½	1.79½
3 à 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE VERRE EST PLUS CALME — LES VENTES DE MASTIC SONT MEILLEURES

Verre et mastic—Le marché du verre et du mastic est un peu plus calme et les approvisionnements sont un peu meilleurs qu'il y a quelque temps. Ceci est dû à la diminution de la demande et aussi à l'arrivée de certains stocks de Belgique. En même temps les marchands de gros affirment qu'ils ne peuvent pas obtenir tout le verre dont ils ont besoin et qu'il se passera certainement encore du temps avant qu'ils n'aient un surplus de stock. L'escompte sur le verre reste à 15 pour cent et il n'y a aucune indication de changement dans un sens ou dans l'autre.

Le mastic est bien coté actuellement [illegible] attendent la livraison des premiers stocks pour l'automne. Le [illegible] même, mais les [illegible] pour se conformer [illegible] l'augmentation des taux de

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

MOUVEMENT FAIBLE POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Il y a un mouvement restreint pour le blanc de plomb à l'huile actuellement, mais cela n'a rien d'extraordinaire. Les marchands de gros rapportent que le prix de base reste ferme avec les lots de 5 tonnes, plomb Standard du gouvernement se vendant à $19.50 les 100 livres, les lots d'une tonne à $20.00 et les quantités moindres à $20.35. Les extras pour livraison aux localités de l'Est et de l'Ouest ont été changés en accord avec l'augmentation des taux de fret, mais ceci n'affecte en rien le prix de base.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne. $23.40. Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES PEINTURES ET SPECIALITES SE MAINTIENNENT

Peintures préparées, spécialités — Il y a cette semaine un meilleur mouvement des peintures préparées et spécialités que depuis quelque temps. Les fabricants déclarent que les détaillants achètent ce nouveau pour livraison au printemps et la situation des affaires est partout satisfaisante pour la saison. Comme nous l'avons déjà dit, le marché est ferme et des réductions ne sont pas prévues.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:		
La livre	0.11	0.12
Couleurs sèches:		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs	40-45
Peau, sacs de 112 lbs	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb	35.00

CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

itre — La situation du marché est iellement plus tranquille qu'elle ne t. Il y a cependant quelque mouent dans les approvisionnements au merce et les prévisions d'activité cet automne sont des plus encouantes. L'escompte au commerce e fixe à 15 pour cent, mais il se t qu'un changement ait lieu avant temps, et ce serait dans le sens e augmentation. On s'attend à ce la revision des tarifs de chemin er ait quelque effet sur la base des

VERRE A VITRE A LA CAISSE

ces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
qu'à 25".	$19.90	$22.90
à 34.	20.80	24.85
à 40.	21.80	26.40
à 50.	23.50	30.00
à 60.	24.60	30.80
à 70.	26.50	32.70
à 80.	29.70	35.40
à 84.	.....	45.45
à 90.	.....	48.85
à 94.	.....	49.80
à 100	.....	58.55
à 105.	.....	65.35
à 110.	.....	73.10

es prix sont sujets aux escomptes ants:
oins de 35 caisses, 15 pour cent.
caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

rouleaux de 36 pouces de large, ntenant 108 ou 216 pieds carrés. aque rouleau contient les clous, ciment et le mode d'emploi.)

eponset Paroid.
Surface grise unie).

onset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais .	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

Surface ardoise).

ge ou vert (108' x 36") . .	4.00
ge ou vert (116' x 18") . .	4.50

arque Canadienne.
fini caoutchouc gris).

. . . . .	2.40
s	2.75
s (rouleaux de 108 pieds arrés seulement)	3.10

antite (surface sablée).

. . . . .	2.20
is	2.55
lis (rouleaux de 108 pieds arrés seulement)	2.90

apiers pour construction:

	le rouleau
onset noir 36"x500'	3.90
onset enduit 36"x500'	3.40
onset feutre à l'épreuve de el e, 36"x200"	4.40

eutre asphalte Neponset:

lbs 400 pieds carrés	2.50
lbs 400 pieds carrés	3.75
lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir . . . . . gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . "	1.65
Neponset vert . . . . . "	3.20
Noir canadien . . . . . "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon . .	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . .	10.25
Coaltar (brut), le baril. . . .	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . .	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal..	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . .	9.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . .	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

PEINTURES PREPAREES

		Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H. Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . .		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . .		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor. . . .		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . .		3.12½
Crown Diamond Floor. . . .		4.25
"C.D. Big 4" Exterior. . . .		5.00
"C.D. Big 4" Interior. . . .		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40

Pourquoi les détaillants approvisionnés commandent "WINDMILL"

LE meilleur produit des **INDES OCCIDENTALES ANGLAISES** — la mélasse pur-sucre produite par Plantations, Ltd.—est offert au-dessous du cours pour permettre à tout détaillant de répondre à la demande générale d'une réduction du haut coût de la vie, tout en faisant un bénéfice raisonnable.

Notre publicité fait connaître au public la vérité sur la question des substituts de la mélasse et lui montre qu'il ne peut être certain d'obtenir le produit authentique à moins d'insister pour avoir la

Super-Fancy Barbade "WINDMILL"

f.o.b. MONTREAL
f.o.b. QUEBEC
f.o.b. ST. JOHN, N. B.

$1.33

LE GALLON IMPERIAL.

Vous ferez beaucoup plus d'affaires avec la marque **WINDMILL**, que vous n'en avez jamais fait sur des marchandises sans marque en vrac ou sur l'article en boîtes. La marque Windmill est livrée en tonneaux (puncheons) et vous la vendez dans les récipients des clients comme d'habitude. Elle est si bonne, que vos clients vont l'employer plus que jamais.

Télégraphiez les ordres urgents à

Pure Cane Molasses Co. of Canada

LIMITED

ST. JOHN, N. B. **MONTREAL, P. Q.**

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 6 Octobre 1920.

Le fait saillant du marché de l'alimentation cette semaine, c'est le ton très ferme qui se manifeste de tous côtés. Les prix des viandes varient. Les plus hauts cours ont augmenté et les bas prix sont un peu plus relâchés. Ceci s'applique aux viandes fraîches, aux viandes cuites et au bacon. Les jambons fumés sont un peu meilleur marché. Le marché du beurre s'est amélioré cette semaine et les ventes de fromages sont un peu meilleures avec une bonne prévision pour l'exportation. Le marché des oeufs continue à être très ferme, l'approvisionnement ne s'améliore guère. Le marché de saindoux est très ferme au cours augmenté de la semaine dernière.

MARCHE SOUTENU POUR LES VIANDES FRAICHES

Viandes fraîches.—Il n'y a que peu de changement dans la situation des viandes fraîches cette semaine. Le bétail montre une légère amélioration quant au nombre offert aux packers locaux. Le prix des porcs de l'ouest est un peu plus élevé qu'il y a une semaine. La liste des prix des viandes fraîches montre une plus grande expansion en ce que la série des prix est plus grande qu'elle n'était. Les meilleures coupes font voir des prix plus élevés et les basses coupes sont un peu moins chères. Les prix du boeuf montrent plus de fermeté et en certains cas les prix sont plus élevés. D'un autre côté quelques coupes qui sont moins demandées ont diminué de prix.

Nous cotons:

Porcs vivants	**19.00**	**21.00**
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	....	**30.50**
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	**0.37½**
Longes (trimées)	....	**0.45½**
Longes (non trimées)	....	**0.41**
Epaules (trimées)	....	**0.34**
Saucisse de porc (pure)	....	**0.26**
Saucisse de ferme	....	**0.20**
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.30	0.35
Quartiers devant	0.14	0.19
Longes	0.36	0.46
Côtes	0.20	0.35
Chucks	0.12	0.18
Hanches	0.32	0.36
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.22	0.30
Quartiers devant	0.10	0.15
Longes	0.30	0.42
Côtes	0.18	0.30
Chucks	0.10	0.14
Hanches	0.30	0.34
Veaux (suivant qualité)	0.18	0.30
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.26
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.16	0.18

LES VIANDES CUITES SONT EN DEMANDE

Viandes cuites—Le marché des viandes cuites continue à être très bon, avec une forte demande. Il y a quelques changements dans la liste des prix et en certains cas les prix ont augmenté, dans d'autres ils ont baissé. Le jambon cuit est un peu moins soutenu et varie de 61 à 66 cents la livre. Le veau cuit est un peu plus cher et est offert à 35 cents la livre. La demande pour les viandes cuites a été très bonne tout l'été.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		**0.47**
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.36
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		**0.35**
Epaules, rôties		**0.50**
Jambons cuits	0.61	0.66
Epaules, bouillies		**0.43**
Pâtés de porc (douz.)		**0.80**
Boudin, la lb.		**0.12**
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure	....	**0.26**
Bologne, la lb.	....	**0.18**

QUELQUES VIANDES EN BARILS ONT DIMINUE

Viandes en barils — La même situation qui se présente pour les viandes fraîches se reflète sur le marché des viandes en barils. Bien que la demande ne soit pas grande pour la consommation locale, il y a eu également expansion de ces prix. Quelques coupes sont meilleur marché, comme les "fat backs" qui sont offerts à $49.00 le baril. Le boeuf plate est également offert avec une réduction de $3.00 qui porte le prix à $25.00 le baril. D'un autre côté le short cut a augmenté de $3.00 par baril.

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	.... 58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	.... 49.00
Porc heavy mess (brl)	.... 39.00
Boeuf plate	.... 25.00
Boeuf mess	.... 23.00
Porc engraissé aux pois	.... **48.00**
Lard gras, épaule	**49.00**

LE JAMBON FUME EST MOINS SOUTENU

Bacon—Le bacon a tendance à être un peu plus cher, tandis que les autres cours sont un peu moins soutenus cette semaine. Le jambon fumé est un peu plus facile et une réduction est probable.

Nous cotons:

Jambons—	
8-10 livres	.... **0.48**
Medium, fumé, la livre:	
12-15 livres	.... **0.48**
14-20 livres	.... **0.48**
20-25 livres	.... **0.40**
25-35 livres	.... **0.38½**
Plus de 35 livres	.... **0.35½**
Bacon—	
Déjeuner	**0.49** **0.60**
Cottage roulé	.... **0.40**
Jambons Picnic	.... **0.33**

PAS DE CHANGEMENT DANS LE SHORTENING

Shortening — Le marché du shortening se maintient ferme aux prix actuels, reflétant la situation du marché du saindoux. Il n'y a pas de changement dans les prix.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	**0.24**
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	**0.24½**
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	**0.25**
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	**0.26**

LE SAINDOUX RESTE FERME

Saindoux—Le marché de saindoux se maintient ferme au prix augmenté de la semaine dernière. La demande à présent atteint la totalité de la production et en certains cas il y a tendance à rareté. Le marché est ferme aux cours actuels.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	**0.29**	**0.30**
Tinettes, 50 lbs, la lb.	**0.29**	**0.30**
Seaux, 20 lbs, la lb.	**0.29½**	**0.30½**
Morceaux, 1 lb, la lb.	**0.31½**	**0.32½**

LE MARCHE DU FROMAGE S'AMELIORE

Fromage — En dépit des conditions défavorables du change, il y a un marché plus actif pour le fromage Canadien. Des prix plus élevés sont offerts en Europe ce qui stimule le marché ici. L'Ouest du Canada offre aussi un marché meilleur pour le fromage de l'Est. Les prix sont sans changement, mais la tournure plus encourageante du marché rend la base de prix plus ferme qu'elle n'était.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb.	**0.28**	**0.29**
Double, la lb.	**0.30**	**0.31**

Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LE MARCHE DE LA MARGARINE EST CALME

Margarine—Le marché de la margarine est calme et sans changement. La demande est limitée et lees ventes ne sont pas actives.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.30
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut.	....	0.34

LE MARCHE DU BEURRE EST PLUS ACTIF

Beurre—Le marché du beurre est plus soutenu et plus actif cette semaine. La grande demande et le prix plus élevé aux Etats-Unis et l'amélioration de la demande parmi les acheteurs et les exportateurs ont eu un effet notable sur le marché. Les prix locaux ne sont pas changés, mais le marché est très soutenu. La demande semble se concentrer sur le meilleur beurre de crèmerie et il n'y a guère de changement pour le beurre de la laiterie. Les arrivages de beurre de la semaine dernière indiquent une augmentation sur les chiffres de la semaine précédente.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt.	0.61	0.62
Laiterie, en tinette.	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine.	....	0.46

LE PRIX DES OEUFS EST SOUTENU

Oeufs—Le marché des oeufs est pratiquement sans changement cette semaine. Les rapports du Gouvernement montrent une légère augmentation dans les arrivages qui restent cependant en dessous des chiffres pour la semaine correspondante de l'année dernière. Les approvisionnements des entrepôts sont également plus faibles que l'an dernier, ce qui indiquerait que les prix vont être tout aussi élevés que ceux demandés l'année dernière. L'exportation de Montréal a diminué considérablement par suite de la faiblesse du change. En même temps les arrivages actuels d'oeufs qui viennent sur le marché ne semblent pas suffisants pour répondre à la demande qui est grande, et il faudra avoir recours aux approvisionnements d'entrepôt. Les prix restent sans changement. Les oeufs strictement frais sont cotés de 75 à 76 cents. Les selects 68 cents et le No 1, 60 cents.

Nous cotons:

[illegible]	0.60	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38	0.42
Poulet.	0.40	0.44
Dindes.	....	0.60
Dindons.	....	0.58
Oies.	....	0.39
Canards domestiques.	....	0.40
Canards du lac Brôme.	....	0.47

LE DORE EST MEILLEUR MARCHE

Poisson frais — Il n'y a pas de changement sur le marché du poisson cette semaine. Les arrivages continuent à être très bons, avec une offre légèrement améliorée de doré à un prix plus bas. Il y a également un très bon approvisionnement de flétan frais qui arrive de la côte du Pacifique.

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.09	0.10
Morue, pour le marché..	0.08	0.09
Crevettes	....	0.50
Homards vivants.	....	0.50
Saumon de Gaspé.	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge.	0.35	0.38
Maquereau.	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose.	....	....
Flétan.	0.26	0.27
Brochet.	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte.	....	0.15
Perchaude.	....	0.15
Doré.	0.20	0.22
Truite.	0.23	0.25
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	0.15
Filets.	....	0.20
Bloaters, la boîte.	....	1.75
Kippers.	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes.	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau.	0.15	0.16
Doré.	0.16	0.17
Morue en tranches.	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
Hareng saur, la boîte.	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 6 octobre 1920.

Le sucre se maintient au cours de la semaine dernière qui accusait une [illegible]minution de 1½ cents par livre. [illegible] farine est également en baisse. L[illegible] céréales aussi sont meilleur marc[illegible] Les détaillants s'attendent à des p[illegible] plus bas pour les conserves. Le b[illegible] approvisionnement de fruits et légum[illegible] continue avec diminution du prix d[illegible] oranges. Le soda à pâte est coté p[illegible] cher. Le papier d'emballage Kraft [illegible] subi une nouvelle augmentation. [illegible] grande quantité de mélasse actuel[illegible]ment en main assure des prix stabl[illegible] Le marché du thé est très faible [illegible] suite des offres de thé anglais. [illegible] café sera meilleur marché dès que [illegible] nouvelle récolte sera prête. Le co[illegible]merce rapporte une bonne récupérati[illegible] sur le marché des épices. Quelqu[illegible] confitures mélangées sont meilleur m[illegible]ché. Les stocks de noix disponib[illegible] sont bien réduits en certains cas. [illegible] n'y a aucune perspective d'arrivages [illegible] fruits secs de Californie sur le marc[illegible] Les empois ont baissé de 1 cent p[illegible] livre. L'Eau de Vichy Célestins est [illegible]minuée de $1.50 et vaut maintena[illegible] $12.50 la caisse. La résine est en ba[illegible]se de 2 cents par livre et se vend[illegible] cents au baril poids brut. La fice[illegible] de coton a subi une diminution de [illegible] cents la livre; elle est maintenant [illegible]tée comme suit: 4 brins, de 72 à [illegible] cents; 3 brins, de 67 à 68 cents.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changeme[illegible] dans les cours de la farine cette [illegible]maine. Le prix donné pour la fari[illegible] nouvelle varie autour de quatorze d[illegible]lars. Certains meuniers cotent mo[illegible] cher, mais le prix moyen est d'envir[illegible] $13.85 le baril. L'augmentation d[illegible] taux de fret est, dit-on cause que [illegible] farine ne baisse pas dans les prop[illegible]tions attendues. Les cours donn[illegible] semblent être fermes pour le mome[illegible]

Nous cotons:

Farines de blé—		
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.		14.2[illegible]
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.		14.4[illegible]
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.		14.9[illegible]
Farine de blé d'hiver (baril).	13.20	13.2[illegible]

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de fo[illegible] pressé sont plus importants. La d[illegible] mande est grande pour la consomm[illegible] tion locale et il se fait un assez gra[illegible] nombre de ventes par wagon compl[illegible]

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros p[illegible] lots de chars):		
Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		[illegible]

, No 2	32.00 33.00
. No 3	30.00 31.00
lé	15.00
voine:	
2 C.W. (34 lbs)	1.02
C.W.	1.00
a Feed	1.00
1 Feed	0.99
2 Feed	0.98
rge:	
3 C.W.	1.80
3	1.78
4 C.W.	1.74
l	1.40

ote — Ces prix sont à l'élévateur ne comprennent pas le coût des . .

SUCRE SE MAINTIENT AU COURS DE LA SEMAINE DERNIERE

ucre — Le marché du sucre qui a une baisse la semaine dernière où ucre granulé a diminué de 1½ cents livre, est resté stationnaire cette se-ne. Le prix du sucre granulé est ntenant de 19½ cents la livre et du No 1 jaune de 18½ cents. Le ché du sucre a été faible depuis que temps et revient graduellement la normale. Quelques rapports in-ent que le sucre brut s'achète jus- 8 et 9 cents la livre, mais cela pas général. D'un autre côté on orte qu'on peut s'attendre à une te de sucre brut d'ici au premier er. Ces rapports ne sont cepen- que des rumeurs, et tout semble indiquer une tendance à un mouvement graduel vers la baisse.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	19.50
Acadia, extra granulé	19.50
St. Lawrence, extra granulé	19.50
Canada, extra granulé	19.50
Dominion Cristal, granulé	19.50
Glacé, barils	19.70
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	20.00
Glacé, (boîtes de 50 lb.)	19.90
Jaune, No 1	18.50
Jaune No 2 or	18.40
Jaune No 3	18.30
Jaune No 4	18.10
En poudre, barils	19.60
En poudre, 50s	19.80
En poudre, 25s	20.00
Cubes et dés, 100 lbs	20.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	20.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	20.50
Cubes, paq. de 2 lbs	21.00
En morceau Paris, barils	20.10
En morceaux 100 lbs	20.10
En morc. boîtes de 50 lbs	20.30
En morc. boîtes de 25 lbs	20.50
En morc. cartons de 5 lbs	21.25
En morc. cartons de 2 lbs	22.00
" " boîtes 25 lbs	20.50
Crystal Diamond, barils	20.10
" " boîtes 100 lbs	20.20
" " boîtes 50 lbs	20.30
" " boîtes 25 lbs	20.50
" " caisses de 20 cartons	21.25

LA MELASSE EST NOMINALEMENT FERME

Mélasse — Le marché de la mélasse continue à être ce qu'il a été depuis quelque temps et les cours cotés restent les mêmes. Les marchands de gros et les courtiers de gros des grandes villes ont en main leur approvisionnement pour les quelques mois à venir et un changement de prix n'est guère à prévoir. Quelques cotations sont cependant données légèrement au-dessous des cours ci-après indiqués dans l'intention de forcer le marché. Comme pour le sucre, il est rumeur qu'il y aura une rareté de mélasse avant la fin de l'année. Le sirop de blé d'Inde a subi une légère diminution cette semaine.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres	0.09
½ barils	0.09½
¼ barils	0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	6.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	6.55
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque...	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	6.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.15
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFES

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

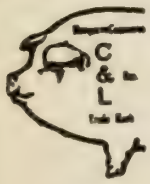
Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

LE PRIX DE L'ORGE BAISSE

Céréales — Il y a de nouvelles réductions dans le prix des céréales cette semaine. L'orge mondé et l'orge perlé ont été réduits à $6.00 et $7.25 respectivement par sac. Le marché des céréales a vu réduire considérablement ses prix par suite de la bonne récolte de cette année.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.



Exigez cette Marque
Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . .		5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). .		7.25
Orge mondé, (98 lbs). . . .		6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.		6.50
Hominy gruau, (98 lbs). . . .		6.50
Hominy perlé, (98 lbs). . . .		6.50
Graham, farine.		6.25
Graham, baril.		13.75
Oatmeal (standard granulé).		6.00
Avoine roulée, 90s (en vrac).	5.25	5.90

LE SODA A PATE EST PLUS CHER

Produits en paquets — Le fait saillant de la semaine a été la baisse de la farine préparée. L'avoine roulée semble également avoir tendance à la baisse. Il y a une augmentation de vingts cents par caisse pour le soda à pâte marque à la Vache, ce qui en porte le prix à $4.00 la caisse. Le mincemeat de Wethey a augmenté de dix cents la boîte, ce qui le met à $7.10.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . .		3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz. .		0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. .		0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., ...	3.65	3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s.		5.40
Avoine roulée, 20s.		6.50
Avoine roulée, 18s.		2.42½
Avoine roulée, grand, douz . .		3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse		6.75
Riz puffé.		5.70
Blé puffé.		4.25
Farina, caisse.		2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.		2.60
Orge perlé écossais, caisse . .		2.60
Farine à crêpe, caisse.		3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½.		3.25
Farine de sarrasin, caisse. . .		3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets		6.75
Blé à porridge, 36s. caisse. . .		7.30
Blé à porridge, 20s. caisse. . .		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.		3.20
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.		6.30
Corn Starch (préparé). . . .		0.12½
Farine de pomme de terre. .		0.16
Empois (buanderie).		0.11½
Fleur tapioca.	0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.20
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.30
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.1
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.2
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.1
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.3
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. .	1.6

LES CONSERVES RESTENT FERM

Conserves — Les marchands de g et de détail de la ville ont l'impress que les prix des conserves vont bais avant longtemps. Quelques détailla retardent leurs achats dans l'attente cette baisse. Rien ne peut confir que cette baisse vienne en vigueur. soupe aux tomates de Campbell était plutôt difficile à obtenir dep quelque temps, est de nouveau offe sur le marché à $2.00 la douzaine. boîtes Okra No 3 sont offertes en c ses de 2 douzaines à $3.00. Les c ses nouvelles Niagara en conserve a offertes sur le marché à $4.50 la d zaine. Le marché pour les conser semble être très ferme aux cours ginaux, mais il y a une impression d le commerce de détail qu'il y aura baisse avant l'hiver. Les marchands gros offrent les confitures mélangée une réduction variant de 24 cents 21 cents par livre.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.
Fèves, Golden Wax . . .	2.15	2.
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.
Fèves, Refuges	2.15	2.
Blé-d'Inde (2s).	....	1.
Betteraves, 2 lbs.	....	1.
Carottes (tranchées). 2s.	1.45	1.
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.
Epinards, 3s.	2.85	3.
Epinards, Can. (2s). . . .	....	1.
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.
Tomates, 1s.	1.45	1.
Tomates, 2s.	....	1.
Tomates, 2½s.	....	1.
Tomates, 3s.	....	.
Tomates, gallons. . . .	7.02½	7.
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.
Pois, standards.	1.85	1.
Pois, early June	2.05	2.
Pois, très fins, 20 oz. .	....	2.
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27
Extra fins.	....	30
No 1. L	....	23

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . .	1.40	1.
Pommes, 3s., douz. . . .	1.80	1.
Pommes, gall., douz. . .	5.25	5.
Blueberries, 2s	....	2.
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.
Cerises blanches, sans noyau.	4.80	4.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

USINES A SEL WINDSOR, Ont.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.

La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE
Faits au Canada.

(6)

LES POMMES DE TERRE SONT SOUTENUES

Légumes — Il n'y a que très peu de changement sur le marché des légumes cette semaine. Les pommes de terre semblent être plus soutenues. Les prix varient plus que précédemment suivant la qualité. Il est rumeur que le prix des pommes de terre sera beaucoup plus élevé d'ici le mois prochain.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Oignons, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Persil, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.		1.50
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte	0.50	
Navets, (Québec) sac	1.50	
Navets (Montréal)	1.00	
Tomates, panier	0.75	
Laitue, Floride (manne)	9.00	
Persil américain, douz.	1.50	
Cresson (douz.)	1.00	
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES POMMES SONT ABONDANTES

Fruits — Il y a abondance de pommes sur le marché. Les Alexanders sont maintenant incluses dans la liste à $6.00 et $6.50 le baril. Les pêches se vendent à $1.25 et le raisin à 60 cents le panier.

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.	....	....
Spies.	....	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon.	....	0.60
Raisin, Emperor, keg.	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	8.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	9.00
Citrons, Messine	....	5.00
Poires, Calif	....	7.50
Grenades, (boîtes d'environ 80).	....	....
Oranges, Cal., Valencia..	....	9.50
Oranges, Cal., Navels	....	9.00
Oranges, Floride, caisse.	....	6.00
Ananas, caisse	....	8.50

LE MARCHE DU THE NOIR EST BOULEVERSE

Thé — Le marché du thé ne s'est pas affermi cette semaine et la situation ne s'est guère améliorée. Les thés du Japon maintiennent cependant très fermement leurs cours originaux. Le marché des thés de Ceylan et des Indes a été bouleversé par de gros arrivages de thés supérieurs expédiés d'Angleterre, qui avaient été retenus par le Gouvernement Britannique.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE MARCHE DU CAFE EST FAIBLE

Café et cacao—Le marché du cacao se maintient ferme avec une très bonne demande, mais le marché du café montre de la faiblesse et l'on s'attend à une baisse. La diminution ne sera que graduelle mais les stocks de café brut sont achetés par les marchands à un prix bien inférieur à celui des stocks actuels.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

The American Pad & Textile Company,
hatham, Ontario

LA PEINTURE PREPAREE
"GREEN TREE"
BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

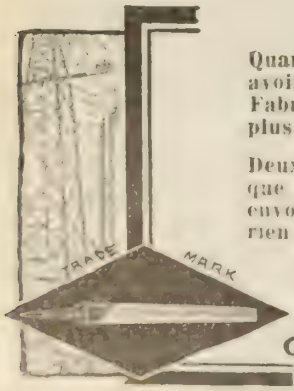
Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Le Black Diamond pour couper



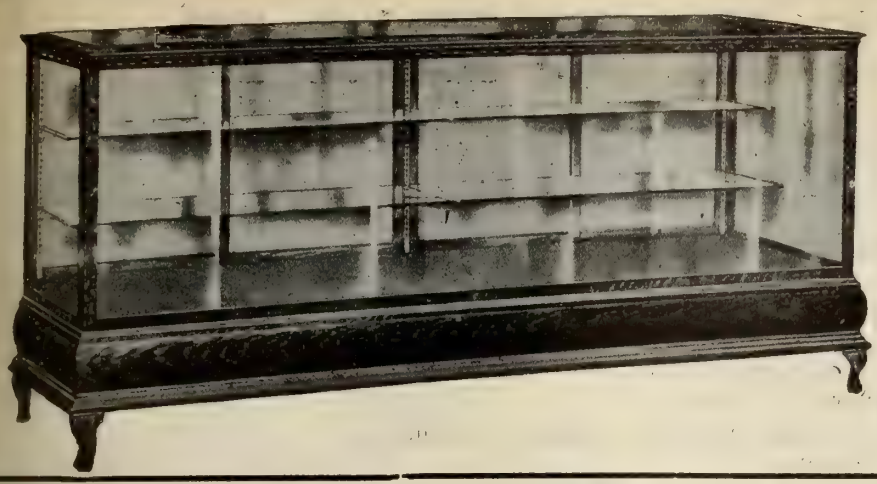
Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

DOMINION SAW WORKS CO 95 ST. REMI STREET MONTREAL QUE 205

SCIES PASSE-PARTOUT DOMINION.

Une scie passe-partout des plus populaires, qui est demandée pour usage général sur la ferme ou pour le travail du bois, est la Dominion No 205. Les marchands qui en ont un stock en mains seront prêts pour la vente d'automne.

Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

"Les fabricants de scies"

MONTREAL, P.Q. ; ST. JOHN, N.B. ;
VANCOUVER, C.A.

DOMINION SAW WORKS CO 95 ST. REMI STREET MONTREAL QUE

DOMINION SAW WORKS CO 95 ST. REMI STREET MONTREAL QUE

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Tél. Lasalle 980

H. LAMBERT

MARCHAND DE FERRONNERIES

890 Rue Lacordaire, - MONTREAL.

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest

MONTREAL.

AUER LIGHT MFG CO., LTD

61 ST-SULPICE

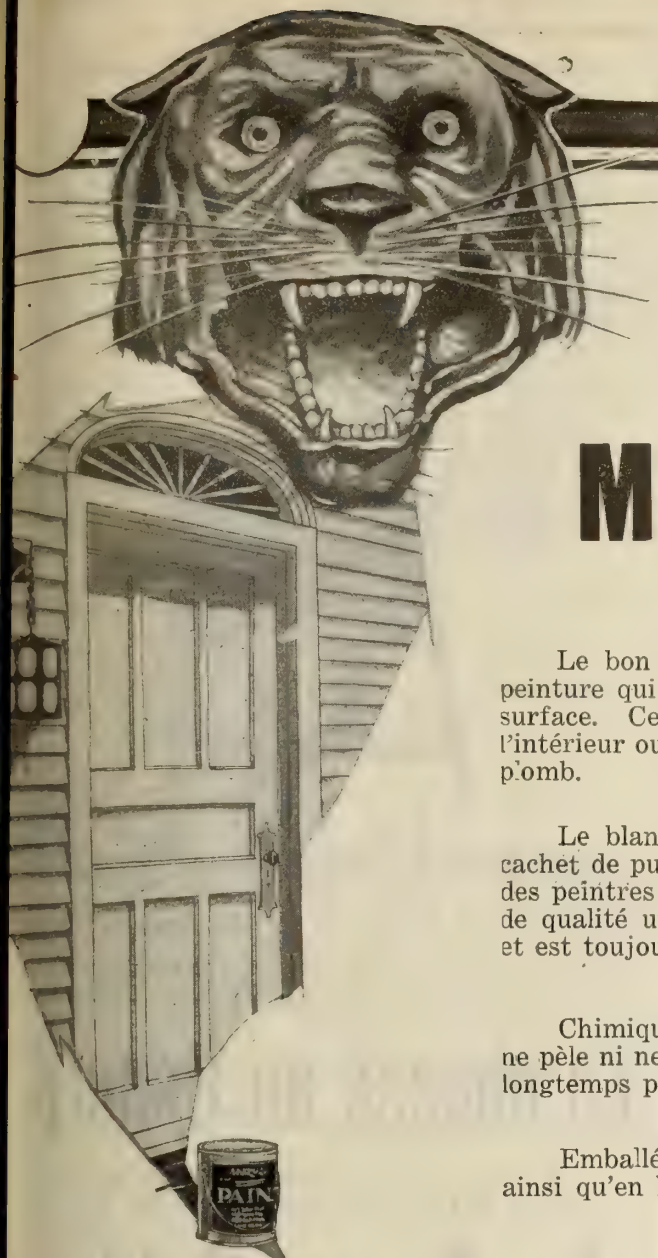
MONTREAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

DISTRIBUTEURS:—
Chaufferettes Electriques.
Grilleurs Electriques.
Fers Electriques.

MARQUES:—
Westinghouse.
Canadian Beauty.
Radiant.
Majestic.

QUALITE — SERVICE — PRIX.



Blanc de Plomb

Marque Tiger

Le bon blanc de plomb forme la base de toute bonne peinture qui est le plus efficace de tous les protecteurs de surface. Ceci est également vrai pour les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur. Leur durée dépend absolument du plomb.

Le blanc de plomb pur "Marque **TIGER**", portant le cachet de pureté du Gouvernement, a été le premier choix des peintres du Canada depuis plus de cinquante ans. Il est de qualité uniforme, exempt de toute substance cristalline et est toujours équivalent à l'étalon garanti de qualité.

Chimiquement pur, moulu dans l'huile de lin raffinée, il ne pèle ni ne craque jamais, préserve le bois et évite le plus longtemps possible l'obligation de repeindre.

Emballé en barils métalliques de 12½, 25, 50 et 100 lbs, ainsi qu'en barils de bois dur de 500 livres.

FABRIQUE PAR

The
STEEL COMPANY OF CANADA
Limited
Hamilton - - Montreal

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

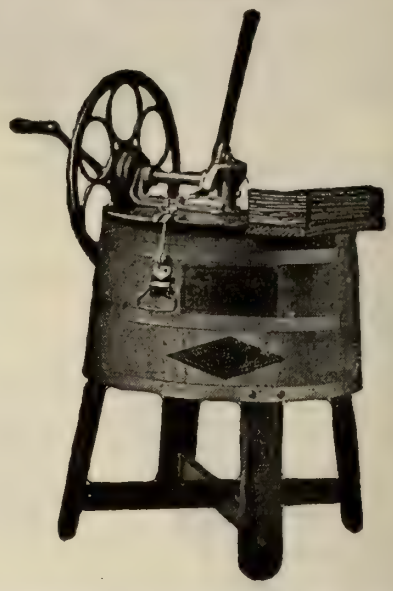
No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

TOWERS FISH BRAND REFLEX LONG COATS

"SUPPRIMENT L'HUMIDITE DE LA PLUIE."

Répondez à la demande d'imperméables recommandables en tenant en stock les produits de la marque au Poisson. Ils représentent la

MEILLEURE VALEUR SUR LE MARCHE

et donnent satisfaction à vos clients, ainsi que des ventes rapides et des bénéfices appréciables pour les détaillants.

ECRIVEZ MAINTENANT POUR AVOIR PRIX ET DETAILS.

TOWER'S FISH BRAND TRADE MARK

Service d'un Océan à l'autre.

Towers Canadian Ltd.
TORONTO
Halifax, Winnipeg, Vancouver.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

Chaussures en canevas

MARQUE "OUTING"

Nos voyageurs viennent de se mettre en route pour aller solliciter vos commandes de Chaussures en Canevas marque "Outing" pour 1921. Cela vous payera de réserver vos commandes jusqu'à ce que vous ayez vu les lignes nouvelles.

Distributeurs pour la province de Québec:

BIGNELL & KNOX, Montréal, Qué.
THOMPSON CHOE CO., Ltd, Montréal, Qué.
CANADA SHOE, Montréal, Qué.
J. H. BEGIN, Enr., Québec, Qué.
J. H. LAROCHELLE & FILS, Limitée, Québec, Qué.
LA MAISON GIROUARD LIMITEE, St-Hyacinthe, Qué.
DESCOTEAUX & VILLEMURE, Yamachiche, Qué.

Si vous avez besoin de stock avant que notre représentant vienne vous voir, commandez au distributeur le plus proche de vous.

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: — TORONTO.

Succurcales à Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver et Victoria.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

La Demande Existe...

Accroître le total de vos ventes annuelles ne consiste qu'à savoir emmagasiner les lignes d'articles utiles qui sont en demande. Dans le commerce de la peinture, ce sont les

PEINTURES ET VERNIS de RAMSAY

qui accroissent les revenus des marchands. Leur 78 années d'insurpassable valeur est la preuve de leur popularité.

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (9)

Toronto MONTREAL Vancouver

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide ca les MANCHES DE STILL sont faits avec le meilleurs des bois canadiens.

La vente des **Manches de Still**

surpasse de beaucoup celle des autres marques

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de mar teau. Manches Cant, Hook and Peavie. Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

MORROW

Chaque mèche (drill) Morrow est garantie.
Les fabricants prennent le risque.
Ils connaissent les mèches (drills).

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Usines à INGERSOLL CANADA

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents déci- maux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 8

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uni formité idéale de largeur permet un bien meilleur développe ment des dessins de sorte que ces papiers excellent par leur qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et inci tent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapis serie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire d beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont re présentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'au spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpée dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La li sière de ces papiers est partiellement séparée et est facilemen enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, lais sant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papier épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et sup priment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairemen la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nou

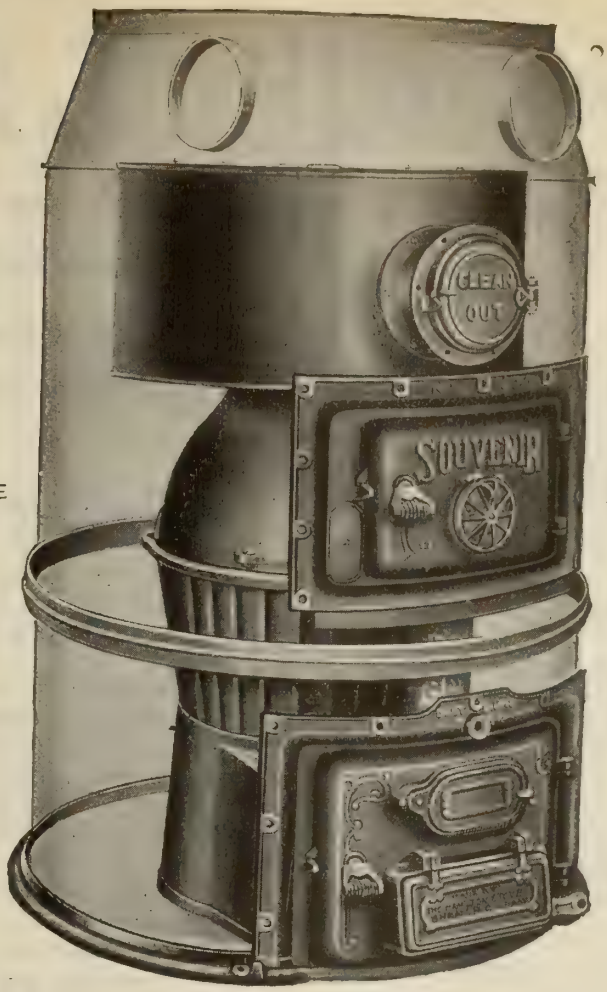
STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.



SOUVENIR

Fournaise à air chaud

Brûle du charbon ou du bois

Pour les petites maisons il n'y a pas de meilleure fournaise que cette "Souvenir". Beaucoup de marchands se sont spécialisés dans sa vente exclusive depuis des années parce qu'elle n'a jamais manqué de donner complète satisfaction.

Ecrivez-nous pour plus amples détails — Notre nouveau catalogue de poêles et fournaises est prêt.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST

W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,000,000
Capital versé et Réserve - - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Capital et Réserve $9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

Collectez par Traites,

Une traite est le plus simple, le plus économique et le plus efficace des systèmes de collection.

N'importe où que soit votre créditeur, le Département de Collection de la Banque Molsons présentera votre Traite et vous fera remise promptement dès qu'elle est payée.

Entendez-vous avec le Gérant à n'importe quelle de nos succursales.

E. C. PRATT, Gérant-Général.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	39,000,000.00

100 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

The New Windsor Hotel

Nouvellement réparé à neuf. Hôtel de première classe, situé dans le plus bel endroit de la ville. Salle d'échantillons.

EMILE GAGNON, Propriétaire.

En face de l'Hôtel de Ville.

VALLEYFIELD, P. Q.

BARRETTE-DUMARCHETTE

SALLE DE POOL

Jeu de Quilles, Restaurant, Fruits, Lunch, Cirage de Chaussures, Etc.

VALLEYFIELD, P. Q.

FINANCES

LES DOUANES ET LE CHANGE

Il s'est produit un émoi considérable la semaine dernière parmi les importateurs au sujet du change appliqué aux droits de douane. Ces droits sur les marchandises importées d'Allemagne ou d'Autriche sont calculés, depuis le 22 juillet dernier, sur la valeur au pair de l'argent de ces pays. A cause de la dépréciation de l'argent de ces pays, le mark ne valant que 3 sous et la couronne moins d'un sou, il s'ensuit que bien souvent les droits sur un objet sont plus élevés que le prix de l'objet lui-même. Bien que ce mode de prélever les droits douaniers ait été en usage depuis deux mois, il semble que les importateurs ne s'en soient rendu compte qu'aujourd'hui.

M. W.-S. Weldon, percepteur des douanes, déclare à ce sujet: "Le règlement dit que les pays où la valeur étalon de la monnaie a été proclamée peuvent faire un connaissement de leur envoi à l'importateur ici, avec une déclaration à l'effet que la juste valeur du marché, telle que démontrée est en papier-monnaie du pays exportateur, et est équivalente à autant de monnaie en or. Cela est simplement signé par l'exportateur à la place d'exportation, et est accepté."

La difficulté est que les exportateurs en Allemagne majorent leurs prix en marks pour couvrir la différence du change. Pour les pays qui n'ont pas encore de cours établis, tels que la Yougo-Slavie, il faut avoir recours au consul résidant dans ces pays."

"Il y a exception pour la Grande-Bretagne, a ajouté M. Weldon. Par une disposition spéciale de l'acte de 1910, le souverain ou louis anglais doit passer au pair au Canada, sa valeur étant de $4,86 2/3, et cette valeur s'appliquant aux droits de douane, tandis que, au cours actuel du change, le louis ne vaut que $3.86. Il se trouve que cet acte est contre le commerce anglais. Ainsi, un importateur qui achèterait pour $100 de marchandises en Angleterre ne paierait que $80, en raison du change, tandis qu'il serait obligé de payer la douane sur $100. Cela a eu pour résultat de créer beaucoup de difficultés dit M. Weldon.

Ce que les importateurs du Canada demandent, c'est que les autorités de la douane reconnaissent la dépréciation de la monnaie anglaise, afin que les importateurs puissent payer la douane sur la valeur dépréciée du souverain anglais, comme ils le font avec les autres pays.

o

CHIFFRES COMPARATIFS DES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les Compensations des banques de Montréal révèlent pour la semaine passée une diminution notable. Elles s'élèvent à $123,907,264 contre $129,182,392 pour la période correspondante de l'an dernier.

Les compensations pour le mois de septembre continuent de se maintenir à un niveau élevé. Elles se totalisent à $556,543,834 contre $498,925,811 l'année dernière.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

COMPENSATIONS HEBDOMADAIRES

	1920	1919
Montréal	$123,907,264	$139,182,392
Toronto	94,490,155	88,644,385
Winnipeg	75,935,611	59,965,080
Ottawa	7,473,921	13,829,781
Moncton	767,911	.....
Hamilton	7,372,675	6,433,938
Québec	6,134,106	5,391,071
Halifax	4,708,581	4,632,741
Saint-Jean, N.-B.	3,009,030	2,789,100
Windsor	3,014,717	2,514,099
London	3,170,784	2,789,100
Sherbrooke	1,326,415	919,329
Kitchener	1,098,534	867,437
Brantford	1,402,305	1,292,448
Peterboro	967,586	890,105
Brandon	742,939	974,908
Fort William	855,115	994,466
Medecine Hat	626,124	552,939
Moose Jaw	2,024,663	2,033,748
Prince Albert	375,127	446,234
Lethbridge	1,016,677	913,062
Calcary	10,471,565	.....

COMPENSATIONS MENSUELLES

	1920	1919
Montréal	$556,543,834	$498,925,811
Toronto	414,156,433	358,890,250
Winnipeg	245,983,823	218,769,121
Ottawa	33,473,726	42,194,407
Hamilton	31,836,176	26,588,245
Québec	30,648,095	25,182,030
Halifax	22,421,025	19,811,960
London	14,676,204	13,488,212
Windsor	15,371,371	9,735,140
Saint-Jean, N.-B.	13,253,567	13,188,620
Sherbrooke	5,524,034	4,112,790
Brantford	6,574,696	4,955,276
Moncton	3,513,528	.....
Peterboro	5,235,936	3,509,196
Kitchener	4,720,901	3,974,507
Lethbridge	3,927,345	3,451,406
Brandon	3,182,754	3,337,860
Fort William	3,805,695	3,880,159
Medicine Hat	1,957,501	1,957,501
Moose Jaw	7,723,012	8,070,554
Prince Albert	1,666,781	1,903,146
Calgary	36,447,175	30,522,676

o

NOS FABRICANTS ET LA QUESTION DU TARIF

Chaque jour, depuis quelque temps, des groupes de fabricants faisant partie de la "Can. Manufacturers' Association" se réunissent au "Montreal Board of Trade" et étudient la question tarifaire. Leurs opinions seront formulées devant la Commission du tarif, lorsqu'elle siégera à Montréal.

M. Gould, secrétaire de l'Association, déclare qu'à plusieurs des assemblées tenues jusqu'ici des représentants de fabriques subsidiaires américaines ont été présents et ont déclaré, sans exception, que si le tarif était enlevé sur leurs articles de manufacture ils fermeraient immédiatement leurs usines ici et ouvriraient un bureau des ventes au Canada, et qu'en transférant leur fabrication aux usines-mères, ils pourraient opérer à moins de frais et ainsi faire une plus grande concurrence aux manufacturiers strictement canadiens.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président, P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Bell 17

ROCH DESPAROIS

BOUCHER

Viande de premier choix, Satisfaction garantie.
Service automobile à toute heure.

CHATEAUGUAY-VILLAGE, P. Q.

Phone Bell 24

RUSSELL HOUSE

LOUIS BRIERE, Propriétaire

Pension: $3.00 par jour.

81 et 83 rue St-Laurent, BEAUHARNOIS, P. Q.

Téléphone 96 Boîte Postale 68

N. DUQUETTE

FOIN, GRAINS ET PROVISIONS.

BEAUHARNOIS, QUE.

Bell Tél. 7

DESPAROIS GARAGE

Spécialité de réparations d'automobiles.

CHATEAUGUAY-VILLAGE, P. Q.

(Suite de la page 53)

sa famille de toute la protection qu'il peut obtenir. Ce type de contrat lui donne le maximum. Par exemple en supposant qu'il ait 30 ans et sa femme le même âge, le montant d'argent porté sur les livres de la compagnie au cas de sa mort à cet âge est de $26,590. A 40 ans, du fait que l'expectative du bénéficiaire est moindre, le chiffre est réduit à $24,220. A 50 ans, le montant est de $21,679 ce qui vous donne une idée de la diminution. Cependant, à cinquante ans, le montant est encore de plus de $18,140, et n'est jamais moindre de $18,140, soit la valeur échangée.

ASSURANCES

L'ASSURANCE-REVENU

par E.-J. L'Espérance, de l'Imperial Life Assurance Company, Montréal)

Il est rarement nécessaire de définir ce qu'est l'assurance-revenu, parce que la forte augmentation des ventes qui s'est produite les trois ou quatre dernières années est indicative que les vendeurs savent parfaitement ce que c'est.

S'il en reste, cependant, qui ne sont pas complètement informés quant à ce qu'est l'assurance-revenu et ce que l'on peut signifier par ce terme, on peut leur dire que c'est la même chose qu'une autre assurance; qu'elle est souscrite de la même manière, et qu'elle comporte les mêmes valeurs en argent que l'assurance payée. La seule différence est dans la méthode de paiement. Si chaque veuve plaçaient son argent sagement et bien, et si sur une certaine période de temps, cela lui garantissait un revenu pour sa vie, elle aurait quelque chose qui serait quelque peu comparable à l'assurance-revenu dans ses résultats.

En d'autres termes, la somme principale qui est laissée à la mort du défunt est capitalisée à un certain taux d'intérêt, qui, plus la part du principal, s'étend sur la vie entière du bénéficiaire—c'est à dire que le système est un revenu continuel pour le bénéficiaire. Les calculs sur lesquels l'assurance-revenu est basée comprennent les deux vies, celle de l'assuré et celle du bénéficiaire. Plus le bénéficiaire est jeune, plus longue est sa probabilité de vie, et plus la compagnie aura d'argent à payer.

Le principal repayé graduellement

L'assurance-revenu garantit un certain taux d'intérêt au bénéficiaire pour une certaine longueur de temps. Par amortissement du principal, ce revenu est augmenté jusqu'au montant montré sur le devant du contrat.

Un bénéficiaire âgé de 35 ans aurait une somme minimum de $18,140 qui est toujours en force sur nos livres dans le cas de la mort de l'assuré. Cependant, la compagnie a beaucoup plus que cela, car la somme doit être assez forte pour continuer les payements suivant ses expectatives. A l'âge de 35 ans ceci monte à la somme de $25,432 en cas, qui sert à payer les acomptes et qui gagne l'intérêt. Le premier mois la compagnie payerait au bénéficiaire $100 qui seraient pris à même le capital, laissant en notre possession une somme s'élevant à $25,332. Le second mois, la somme de $100 serait obtenue à peu près comme ceci: La compagnie garantissant 3 pour 100 par an sur la somme en notre possession, nous voyons qu'un douzième de 3 pour 100, soit l'intérêt d'un mois est de $63.58. Nous trouvons donc que nous avons besoin de $36.42 à même le principal. Ces deux montants combinés forment la somme garantie de $100 au bénéficiaire. Par conséquent il participe aux dividendes que la compagnie gagne. Cette année, les dividendes mensuels en excès, s'élèvent à $1.42, ce qui signifie une augmentation dans la somme principale de plus de 51 pour 100, soit $151. Ceci vous donne une idée comment on en arrive à la somme mensuelle, et vous explique aussi comment et pourquoi le montant mensuel est légèrement réduit chaque mois. Ceci est dû à une consommation lente du principal.

Cette forme est établie pour les périodes nécessiteuses.

L'oeuvre d'un système de cette sorte est idéale pour un homme qui est incapable par le payement de petites sommes de laisser assez de principal pour que le revenu qui en découle soit suffisant à entretenir ses protégés. Dans un système de revenu mensuel, il y a une consommation graduelle du principal qui augmente le revenu et le rend considérablement plus fort que celui de l'intérêt seul. Il y a des hommes qui disent: "Je n'aime pas un système établi sur la consommation du principal". On doit avoir présent à l'esprit ce fait que la plupart des hommes, la majorité de beaucoup, n'achètent pas de l'assurance pour laisser une grosse somme d'argent à leurs enfants, mais plutôt pour rendre certain que leur période éducationnelle se passera avec succès et que leur veuve aura suffisamment d'argent pour subvenir à ses besoins pendant toute sa vie.

C'est exactement ce qui arrive par l'amortissement du capital par le système de revenu. Le revenu est augmenté au plus grand montant possible, et tandis que le capital est consommé, une somme est garantie pendant toute la vie de la veuve qui rend certain ce qu'elle a à recevoir. Comme la plupart des systèmes vendus sont pour le revenu de la vie de la veuve et garantis pour vingt ans, la police de revenu mensuel d'aujourd'hui couvre toute possibilité, tout besoin de l'homme ordinaire. Advenant la mort de sa veuve avant d'avoir reçu le revenu pendant vingt ans, ses enfants le touchent. Si elle vit plus de vingt ans, elle le reçoit autant qu'elle vit.

Considérons le cas d'un homme de 35 ans et de sa femme du même âge. Supposons qu'elle meure après avoir reçu le revenu pendant cinq ans. En supposant même qu'il y ait dans la famille un petit enfant de un an ou deux ans, ceci permettra à l'enfant de recevoir les bénéfices, directement ou indirectement, jusqu'à ce qu'il ait vingt-et-un ans, alors que la période éducationnelle est passée. En outre, si la femme survit elle continue à retirer le revenu toute sa vie.

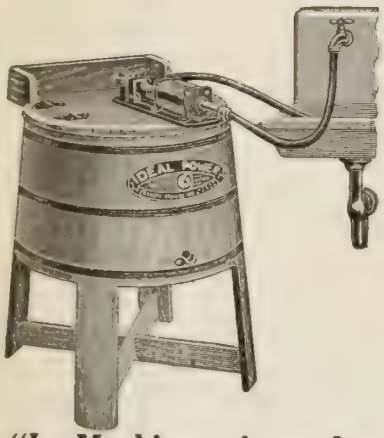
Elle donne le maximum de protection

Pour le jeune marié ce type de contrat, qui est un type décroissant d'assurance, est idéal. Dans les premières années, avant d'avoir amassé une certaine quantité des biens de ce monde, il a besoin pour sa femme et

(Suite à la page 52)

L'"IDEAL"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.



"La Machine qui marche toute seule"

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - - MONTREAL, P. Q.

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis

Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon". Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

18" Four de 18 x 19 x 12½
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus pour le 18"
43½ x 27
Dimension du dessus pour le 20"
45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIERES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaises Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Bûche du bois de 24½ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, munie d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments caloriques.

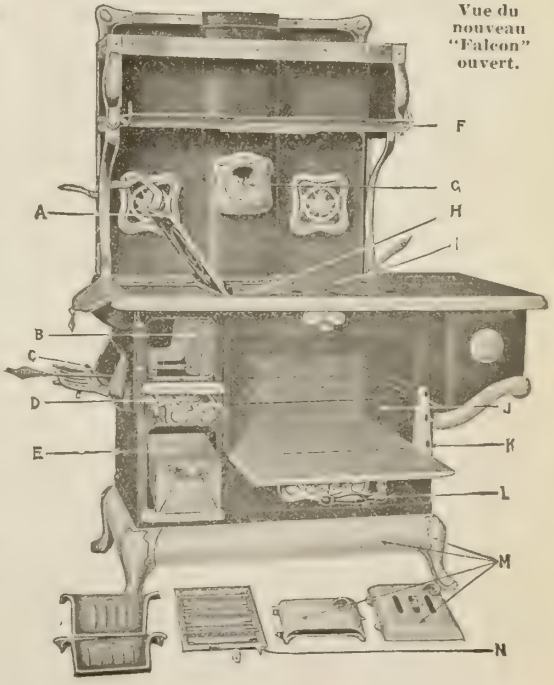
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

Le réchaud — Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Une grosse valeur pour Dix Cents

La tablette de chocolat au lait et aux noix de Cowan donne plus pour son argent en qualité, saveur et quantité que toute autre tablette aux noix sur le marché.

La fraîcheur absolue des ingrédients, l'emploi généreux des noix, la saveur veloutée délectent le palais. En fait, c'est la plus grande et la meilleure valeur que vous puissiez vendre pour dix cents à vos clients.

Les enfants l'aiment tout comme leurs grands frères et soeurs, leurs mamans et leurs papas.

Comprenez quelques-unes de ces nouvelles tablettes aux noix à dix cents dans votre prochaine commande.

Tablette échantillon adressée à tout détaillant sur demande.

THE COWAN COMPANY LIMITED

TORONTO.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

é en 1887 — MONTREAL, le 15 octobre 1920 — Vol. XXXIII—No 42

La Qualité B-H
EST VOTRE
Meilleur Vendeur

Par le fait que les produits B-H sont si largement annoncés dans votre district sous votre nom, votre magasin devient automatiquement le quartier général pour "Les Meilleures Peintures et Vernis".

Les produits B-H étant de qualité supérieure — donnent naturellement du prestige à l'Agent et lui apportent des ventes répétées sans effort.

Nos agents par tout le Canada témoignent tous du "bon placement" représenté par un stock régulier des lignes B-H qui comprennent un produit convenable pour chaque ouvrage où l'on emploie un pinceau.

Par suite de la puissante campagne "Sauvez la Surface" entreprise par l'Association de Peinture et Vernis du Canada, il y a une demande toujours croissante pour un bon protecteur de surface.

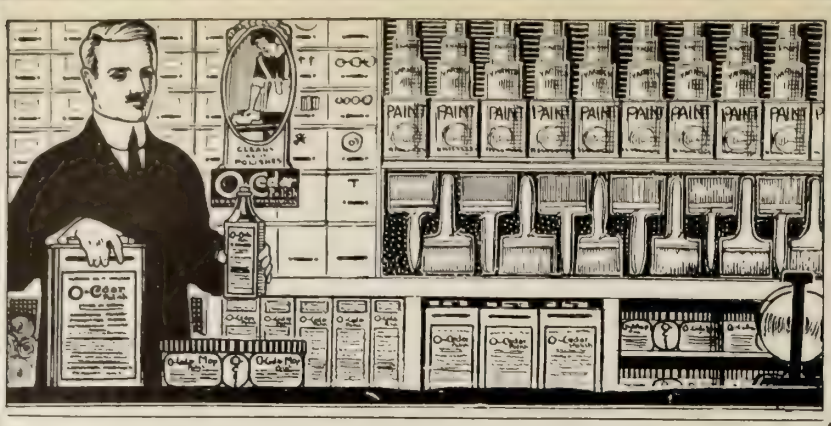
Aussi, en raison de la qualité de B-H, c'est votre plus grand facteur de ventes.

Si ces faits vous intéressent — écrivez-nous — nous vous soumettrons notre proposition d'Agence.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST-JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Cette annonce fait partie d'une série préparée pour les détaillants qui vendent les produits O-Cedar. Pour être employée dans leurs journaux locaux, programmes, etc.



Notes de notre rayon d'embellissement du foyer

C'est étonnant ce qu'une nouvelle couche de peinture ou de vernis peut faire pour embellir la maison. Lorsque vous décidez de rafraîchir la salle de bain ou la cuisine avec une couche de peinture, ou de réparer cette chaise ou cette table égratignée avec un couche de vernis, entrez nous voir. Nous avons une ligne complète de peintures, vernis, pinceaux et tout ce qu'il faut pour embellir le foyer.

Pour conserver les planchers et les meubles brillants et luisants, nous ne connaissons rien de meilleur que la vadrouille à Poli O-Cedar et le Poli

O-Cedar Polish

NOM DU DETAILLANT

Demandez maintenant le prospectus donnant la liste complète des clichés et des annonces. Ou, si vous avez déjà reçu un de ces prospectus, écrivez - nous pour nous faire savoir laquelle des annonces ou lequel des clichés O-Cedar vous aimeriez qu'on vous envoie.

Nous vous enverrons **gratuitement** *un assortiment de ces annonces qui attirent les ventes*

Elles ont été conçues exprès pour vous. Elles signalent les différents articles de votre stock par le mot et par l'image et elles vous arrivent toutes prêtes pour le journal ou l'imprimeur pour paraître sous vos propres nom et adresse.

Ceci fait partie du service que nous offrons aux détaillants qui tiennent le Poli O-Cedar et la vadrouille à poli O-Cedar. Nous nous faisons un plaisir de coopérer avec vous de toutes manières possibles pour créer plus d'affaires. Annonces de journaux, cartes de vitrines, cartes d'étalage, ou étagères d'étalage, clichés pour programmes ou prospectus —tout vous est fourni gratuitement sur demande.

CHANNELL CHEMICAL CO., Limited
TORONTO

La Peinture dont les Ventes se Renouvellent

Il est souvent facile de faire une première vente.

Mais les premières ventes ne sont pas les plus profitables. Vous trouverez votre plus grand bénéfice dans les ventes qui se répètent — les affaires qui viennent à vous sans effort — le résultat de bonnes marchandises qui ont donné satisfaction.

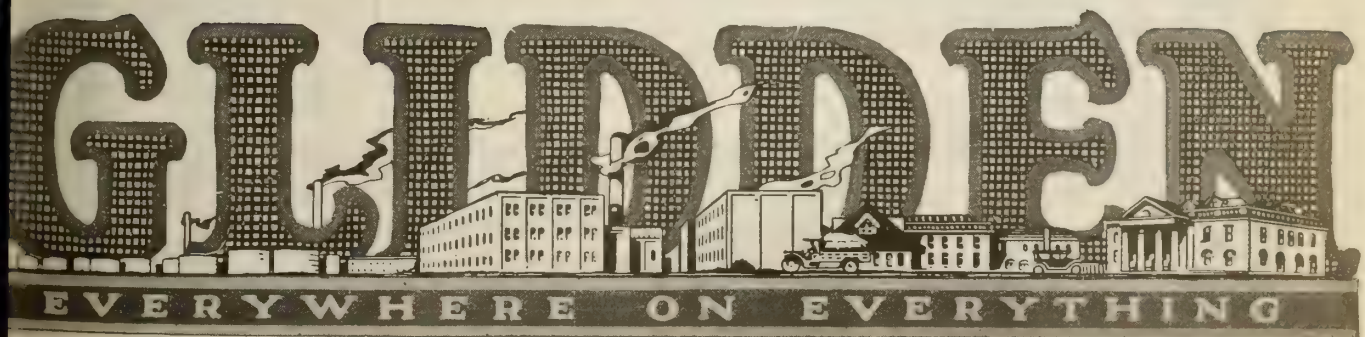
C'est justement ce genre de ventes renouvelées si profitables que procure la réputation de Glidden. Tout en vous faisant vendre des articles de peintures, elle vous fait vendre en même temps d'autres produits. La réputation de Glidden sera d'une aide réelle pour votre commerce.

Si vous étiez en affaires pour un mois ou deux, n'importe quel genre de peinture pourrait suffire. Mais vous êtes en affaires pour y rester. Nous aussi. Joignons donc nos efforts et tenons bien en mains le commerce de peinture dans votre district.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir nos prix et plans.

THE GLIDDEN COMPANY, Limited
Toronto, Ontario.

Succursales à Montréal et Winnipeg.

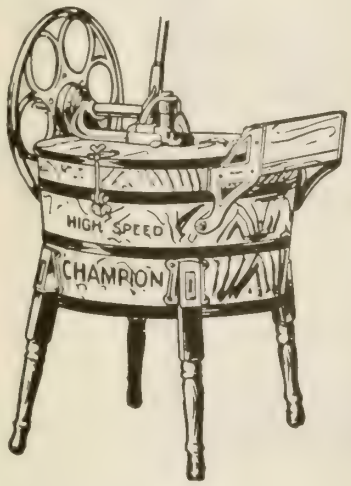


LES CARACTERISTIQUES QUI FONT UN BON ARTICLE FONT UN ARTICLE QUI EST FACILE A VENDRE

Chaque produit Maxwell a des caractéristiques exclusives qui le mettent bien au-dessus de toute concurrence, qui le font vendre rapidement et aisément en première place avec un bon profit, et qui créent un client qui demeure satisfait.

C'est la raison pour laquelle les marchands de Maxwell sont enthousiastes de la ligne Maxwell. Ils trouvent qu'elle signifie: diminution des frais de vente, augmentation de l'écoulement et accroissement du prestige.

Produits populaires **Maxwell** *en demande continuelle*

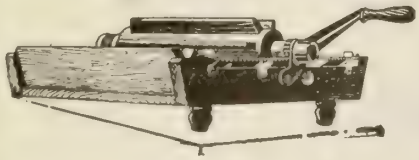


LA LAVEUSE "CHAMPION"

Une laveuse à haute vitesse sur coussinet à billes, légère, silencieuse et d'un fonctionnement facile. Ses engrenages renfermés rendent sa manoeuvre sans danger

Le plus simple et le plus facile à faire fonctionner de tous les types de machines à haute vitesse. Peut être actionnée par un levier à main (montré dans la vignette) ou par une manivelle placée au bout de l'arbre de la roue.

Elle est faite au Canada avec du cyprès de la meilleure qualité et elle est supérieure à toutes les laveuses importées aux points de vue du modèle, de la construction et du fini.



LA BARATTE "FAVORITE"

Plus de "Favorites" sont vendues annuellement au Canada que celles de toutes les autres marques ensemble. Le baril est en chêne importé de la meilleure qualité avec des supports fini aluminium, des coussinets à rouleaux exceptionnellement gros. Elle marche facilement et dure longtemps. Remarquez la poignée du levier en forme d'arc, fixée pour être tourner à droite ou à gauche, à volonté.

LE MALAXEUR A BEURRE PHILADELPHIA DE MAXWELL

Le malaxeur Philadelphia donne du meilleur beurre et de plus gros profits. Il est adopté par les meilleures fabriques de beurre de partout. Il fait un beurre ferme, uniforme et consistant. Trois dimensions au choix: 14 pouces, 17 pouces et 20 pouces de large.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre catalogue et nos prix :

Maxwells Limited, St-Mary's, Ont.

Quand ça vient au toit—

Les avis des constructeurs peuvent différer au sujet du meilleur matériel pour la construction des entrepôts, bâtiments de ferme et usines de chemin de fer, mais lorsque ça vient au toit, l'opinion est unanime. Il n'y a rien de comparable au

PAROID

Neponset

Cette fameuse toiture faite en feutre asphalté renforcé avec de l'ardoise broyée, a une résistance au feu et à l'eau et une permanence qui en font la seule toiture parfaite.

Les marchands qui tiennent le Paroid Neponset et les autres matériaux de construction Neponset constatent une demande toujours croissante. Leurs importantes commandes de répétition indiquent de grosses ventes profitables.

Etes-vous l'un de ces marchands? — Ne laissez pas les autres avoir tout le commerce. Retirez votre part de profits. Ecrivez-nous aujourd'hui avoir prix et renseignements.

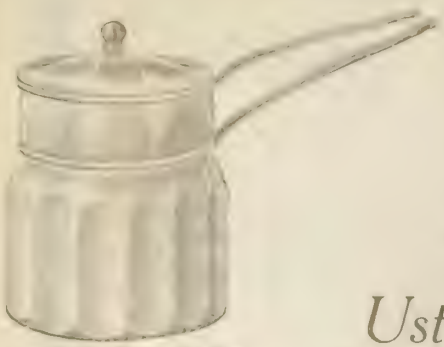
BIRD & SON LIMITED

Hamilton — Ontario

Usines: Hamilton, Ont., — Pont Rouge, P.Q.

Adresse de Montréal: 37 Rue St-Antoine.

Les plus grands fabricants de toitures, planches à mur, et feutres à toiture du Canada.



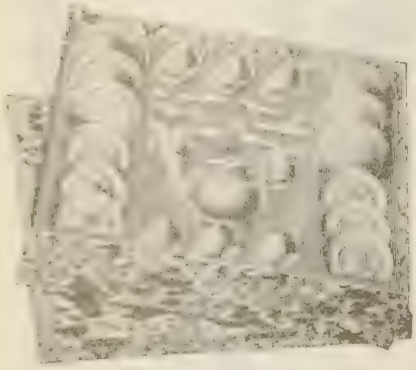
5602 Bain-Marie

Le Stock le plus grand et le plus complet au Canada

5635—Bouilloire

Ustensiles en Aluminium

VIKO

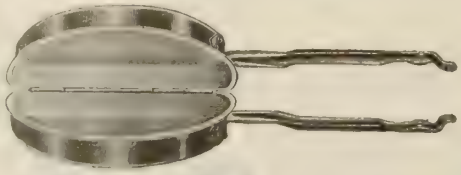


165 Service à thé.

2693—Théière avec panier à thé.

Service à Thé VIKO *pour Enfants*

Parmi les nombreuses lignes recommandables d'ustensiles en aluminium Viko, le No 165, Service à thé pour enfant, offre au détaillant une opportunité remarquable d'augmenter ses affaires. Il résiste au dur usage des jeux d'enfants, ses qualités de solidité étant une assurance d'un long service. Le détaillant se fera des amis et des clients par les enfants.



5134 Poêle à omelette.

Catalogue complet et liste de prix adressés sur demande

ALUMINUM SPECIALTY COMPANY OF CANADA

60 John Street — Toronto.

La qualité est incorporée dans chaque PNEU ROYAL OAK

Depuis le caoutchouc brut, à travers les diverses phases de fabrication, chaque partie du procédé se fait par des hommes dont les yeux et les mains sont également entraînés dans l'art de faire des pneus capables de supporter les épreuves les plus rigoureuses.

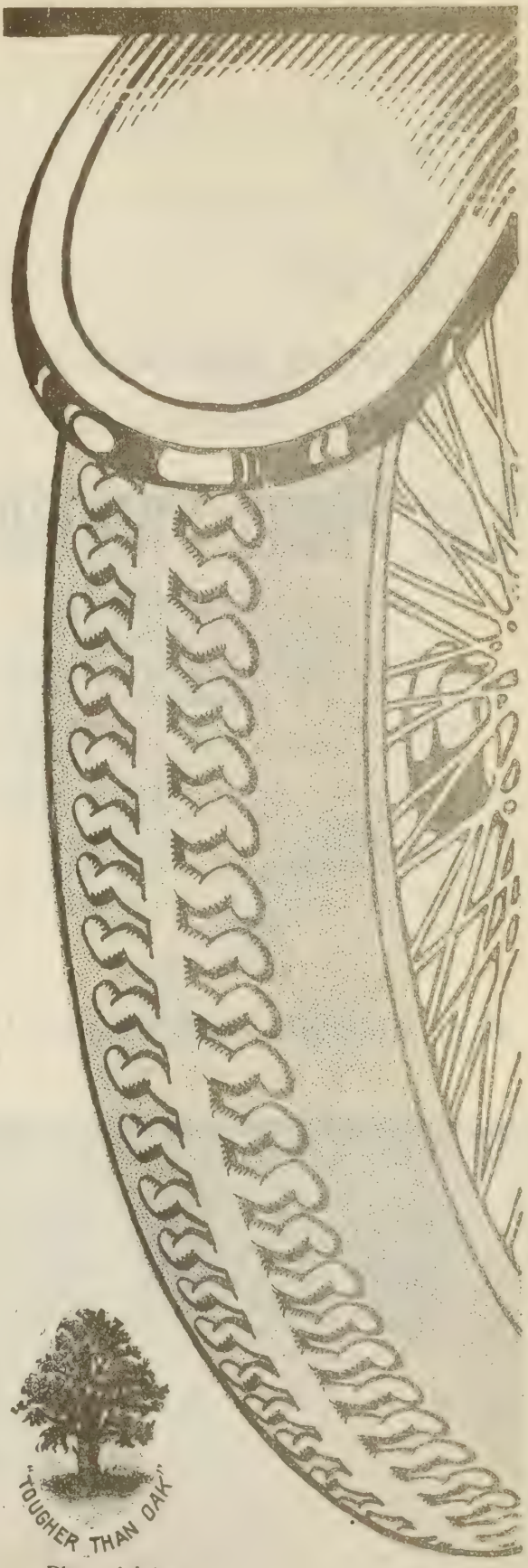
Le prix raisonnable auquel nous cotons les pneus Royal Oak est un attrait de plus qu'ils vous offrent; il y a aussi l'absence des troubles ordinaires des pneus qui a donné au Royal Oak une réputation de premier ordre parmi les automobilistes. "Encore solide après 6,000 milles" est une déclaration communément faite.

Votre détaillant tient les pneus Royal Oak et se fait un plaisir de vous les recommander.

Oak Tire and Rubber Co. Limited

19 Dundas Street East, Toronto.
USINE: OAKVILLE, Ontario, Canada.

Bureau de Montréal: 342 Rue St-Jacques.
Bureau de Winnipeg: 120 Lombard Street.



Plus résistant que le chêne.

Cord or Fabric.

TROIS RAISONS pour lesquelles

Les Pneus Partridge

SONT LE CHOIX DE NOMBREUX DETAILLANTS,

1o—Chaque consommateur est traité équitablement en ce qui concerne les ajustements.

2o Ils sont reconnus par le public Canadien comme les pneus qui donnent le plus grand milléage pour le prix.

30—Ils sont annoncés sur une vaste échelle, d'un océan à l'autre, ce qui aide les détaillants à faire des ventes rapides.

AUSSI BONS QUE LEUR NOM.

PORTENT LA CHARGE SUR N'IMPORTE QUELLE ROUTE.

PARTRIDGE TIRES

F. E. PARTRIDGE RUBBER CO., LTD

GUELPH, — ONTARIO.

PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name

ACCESSOIRES ELECTRIQUES DE QUALITÉ

Une maison est jugée par la qualité des marchandises qu'elle vend

EXAMINEZ CES
édificateurs de réputation
Northern Electric

Batteries
Cloches-Bourdons
Systèmes de fils Bryant
Porcelaines de R. Thomas & Sons
Matériel de Thomas & Bett
Conduits flexibles
Conduits en fer
Condulets
Commutateurs à couteau
Douilles
Insulateurs
Avertisseurs
Quincaillerie pour ligne aérienne
Douilles et réceptacles
Matériel de construction de ligne
Boîtes "Square D"
Fusées
Cordon d'acier
Moulure à fil
Protège-lampes
Lampes

et beaucoup d'autres.

Cela paye de mettre en stock les accessoires électriques de qualité Northern Electrique --- la ligne complète --- mis en vente par la plus grande maison d'électricité du Canada --- "Fabricant des téléphones de la Nation" --- avec succursales situées dans treize des plus grandes cités du Canada.

Ecrivez à celle qui est la plus proche de vous.

Northern Electric Company
LIMITED

Montréal Halifax Toronto Winnipeg Calgary Vancouver Québec
Windsor Regina Edmonton Ottawa Hamilton London

La Main Ouverte

est notre

Marque de Fabrique

et représente la

Méthode Livingston

MARQUE DE FABRIQUE

NOTRE but depuis le début a été la *Qualité* et aujourd'hui tout l'actif de notre Compagnie se trouve derrière chaque gallon d'*Huile de Lin* manufacturé.

Nous garantissons que cette *méthode* sera toujours suivie.

The Dominion Linseed Oil Company, Limited

Baden Toronto Montréal

Le véritable guide pour l'Huile de Lin de Qualité est la

Marque Livingston

qui depuis plus d'un demi Siècle a été le Standard éprouvé.

Le nom "Livingston" sur les Barils est la garantie de qualité et le "Baril Bleu" est la marque extérieure de la qualité intérieure.

The Dominion Linseed Oil Company, Limited

Baden
Toronto
Montréal

La marque extérieure de la Qualité intérieure.

Les bons outils font des clients satisfaits

Il est généralement admis que les niveaux Disston causent moins de trouble de gauchissement qu'aucun autre. Ils sont faits en bois dur spécialement traité — bois qui a été préparé scientifiquement dans l'usine Disston, traité de façon à permettre le moins de gauchissement possible.

De plus, Disston a également produit le dispositif de niveau le plus facile et le plus exact qui soit sur le marché. La manoeuvre de deux petites vis permet à n'importe qui d'amener la bulle exactement en place. C'est un arrangement des plus simples pour contrebalancer la légère variation inévitable due à la chaleur, au froid, à l'humidité, etc. L'ajustement est solide une fois en place et il n'y a pas de ressort qui puisse produire d'inexactitude ennuyeuse.

Ecrivez-nous pour avoir des informations au sujet des niveaux. Cela signifiera plus de ventes pour vous.

Henry Disston & Sons, Inc.

TORONTO, Canada

Succursale à Vancouver.

DISSTON
SAWS AND TOOLS

RAZOIR DE SURETE

Gillette

L'époque des Etrennes

Des milliers de gens "lui" donnent un Rasoir de Sûreté Gillette pour ses étrennes.

Au point de vue de l'utilité et du prix, c'est le cadeau logique pour un homme.

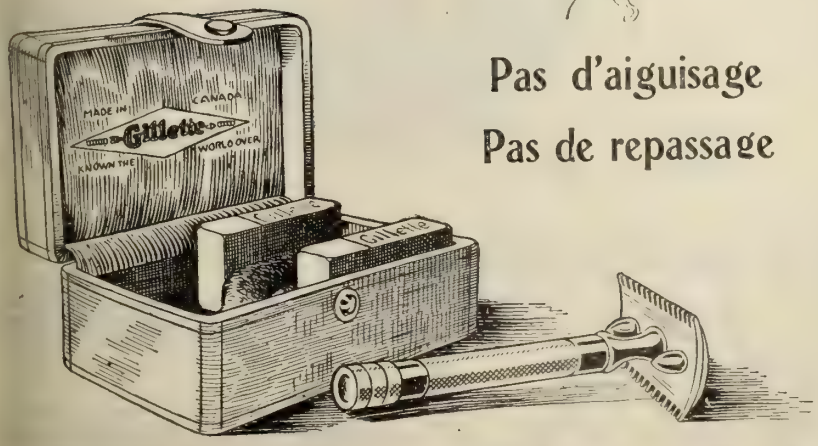
Comptez les ventes que cela procurera au marchand chez qui les gens se rendent naturellement quand ils veulent acheter des Rasoirs de Sûreté Gillette.

Faites connaître VOTRE magasin comme la meilleure agence.

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DANS TOUT L'UNIVERS



Pas d'aiguisage

Pas de repassage

ET VOTRE STOCK?

Ne dites pas que vous n'avez pas besoin de Gillettes sans en être bien sûr.

Ne vous trouvez pas à court au beau milieu de la saison.

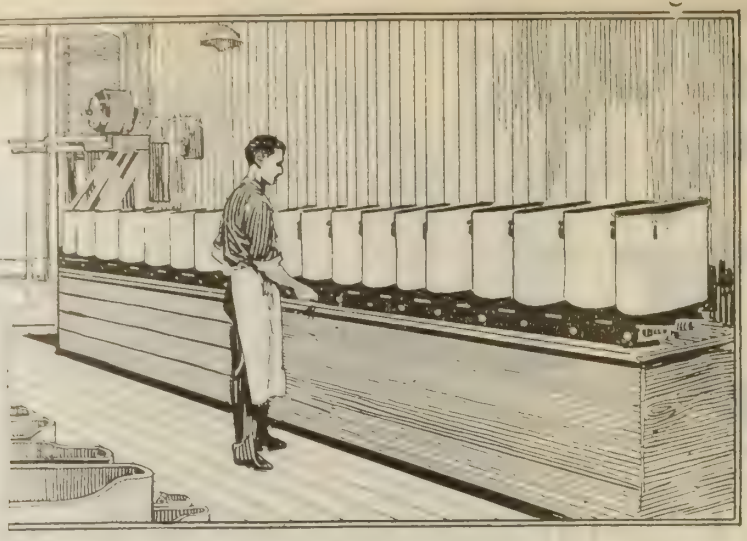
Etes-vous prêts à remplir les commandes pour le "Big Fellow"?

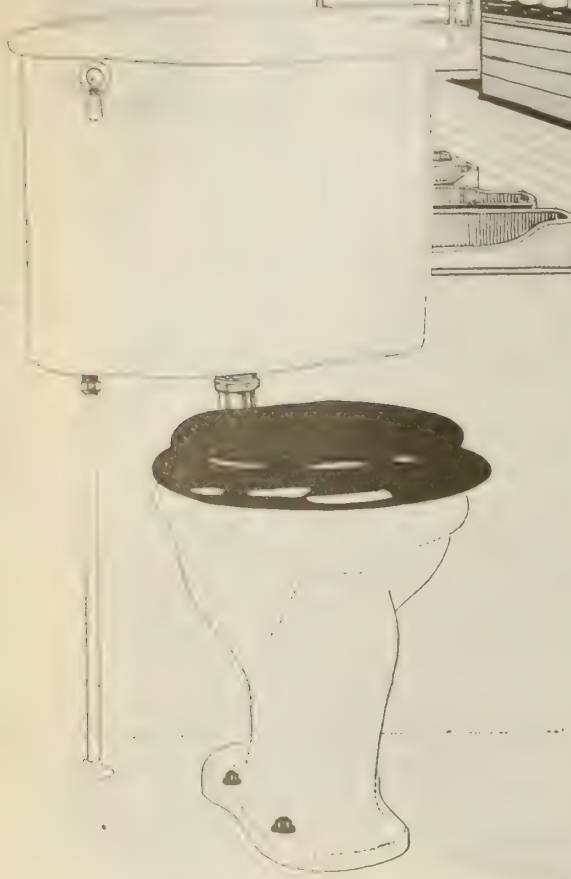
Avez-vous assez de services ordinaires toujours si demandés?

Et assez de lames?

The Gillette Safety Razor Co., of Canada Limited.

MONTREAL





Chaque réservoir VitrO est mis à l'épreuve

Aucun réservoir VitrO ne quitte l'usine sans êt absolument parfait. Un mécanicien expert exerce u surveillance minutieuse pendant que chaque réservo est soumis aux épreuves d'endurance les plus rigou reuses. Tout réservoir montrant quelque signe de fa blesse est immédiatement remarqué et mis de côté.

Chaque réservoir est mis à l'épreuve sous u pression de 1 à 150 livres — chaque partie des garn tures intérieures est soigneusement essayée pour s'a surer qu'elle est en parfaite condition de fonctionn ment.

La conséquence est qu'un réservoir VitrO peut causer aucun trouble ni à vous ni à votre clien Il ne peut occasionner d'irrégularités ennuyantes. U fois installé, il n'y a pas à revenir pour mettre au poi le VitrO. Comme la mise au point d'une installatio que vous faites est, dans les meilleures conditions, u ouvrage ingrat et sans profit — cela vous paiera d'i sister pour placer des réservoirs VitrO.

Notre catalogue illustré vous aidera à choisir réservoir convenable pour chaque installation. Ecr vez aujourd'hui pour l'avoir.

Galt Brass Company,

LIMITED

GALT, CANADA.

Réservoir

VITRO

Sans trouble

LES PNEUS AMES HOLDEN

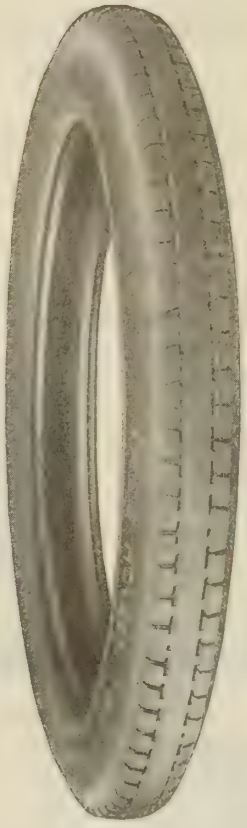
EMPREINTE "UNIVERSAL"

Pneus durables et recommandables, Fabriqués en Canada et portés à un degré de qualité qui assure à l'acheteur de pneu le grand maximum de service pour chaque cent du prix d'achat.

Garantie

Chaque pneu portant le nom Ames Holden et un numéro de série est garanti exempt de toute imperfection comme matériel ou façon.

Section échantillon et prix adressés aux détaillants sur demande.



CHAMBRES A AIR CRISES ET ROUGES.

AHM System

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Vancouver.

The Hamilton Gas Mantle Co., Ltd.

Toronto HAMILTON, Canada Montréal

ECLAIRAGE
300 CHANDELLES

L'ECLAIRAGE INTENSIF A LA CAMPAGNE

Nous mettons à la portée des gens qui habitent la campagne des moyens d'éclairage qui remplacent avantageusement le gaz ou l'électricité et coûtent beaucoup moins.

Les magasins des districts ruraux devraient substituer l'éclairage intensif à la gazoline à l'éclairage au pétrole —et incidemment ils peuvent réaliser de gros profits en vendant nos articles à leurs clients.

Lampe à Gazoline
"SURETE"
de Dixon.

JUNIOR R-S.

LA LAMPE DE SURETE DE DIXON

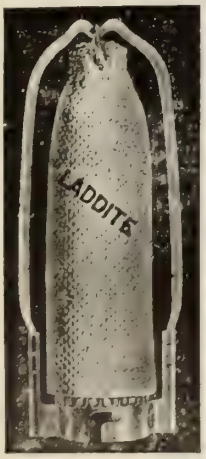
Lampe à gazoline fonctionnant automatiquement — aucun danger d'explosion—consomme moins qu'un sou de gazoline à l'heure - éclairage de 300 chandelles.

Se vendra avec facilité parce que tous ceux qui la verront voudront en avoir.

Augmentez votre chiffre d'affaires en devenant notre agent pour votre ville.

MANCHON JUNIOR R.S.

Pour lampe à gazoline à bec renversé; ces manchons sont flexibles -Une douzaine peut s'expédier par poste dans une enveloppe ordinaire.



MANCHONS "LADDITE"

Fabriqués avec le meilleur tissu Ramie d'Emendingen — chaque manchon est empaqueté dans une boîte cachetée portant la marque "Laddite".

—Empaquetage d'une douzaine—

Ces manchons s'adaptent à tous les tuyaux de lampes à gaz à incandescence.

Manchons "Laddite" à tissage double extra solide.

Manchon "Laddite" à tissage simple.

Manchon "Laddite" pour bec renversé, tissage double, monté sur base en magnésie No. 8.

DISTRIBUTEURS LOCAUX DEMANDES

Dans les principaux centres de la Province. Vente facile. Bons profits. S'adresser à notre bureau--chef à Hamilton.

Pourquoi tous les Fords sont-ils munis des

Bougies d'allumage de confiance

Champion

La réponse à cette question se trouve dans le livre d'instructions des Fords qui dit:—

"Les bougies d'allumage dont les moteurs Ford sont munis au départ de l'usine sont celles qui sont les mieux adaptées à leurs besoins."

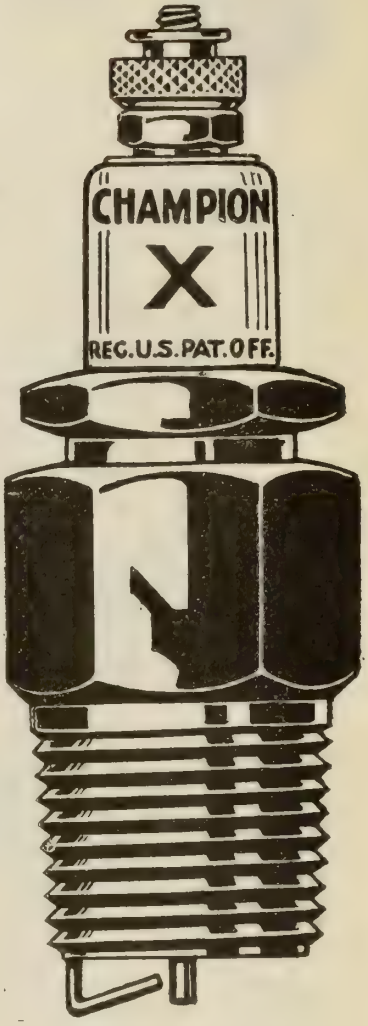
Depuis 1911 tous les Fords ont été, et sont encore, munis de Champions.

Les personnes qui possèdent d'autres marques d'automobiles trouveront une bougie d'allumage "Champion" qui leur rendra les mêmes excellents services que ceux qui ont fait la réputation des Fords. On peut absolument compter sur les bougies d'allumage Champion dans toutes les situations difficiles auxquelles le moteur lui-même aura la force de résister.

Le nom de "Champion" se trouve sur l'insulateur aussi bien que sur la boîte.

Déployez les enseignes fournies aux marchands de Champions et prenez votre part des affaires que notre publicité a fait naître.

Passez votre commande à votre courtier sans tarder.



Champion X
A-15—½ pouce
Prix, 90c.
Adoptée par la Ford Motor Co. depuis 1911.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor. Ontario

La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage, et la seule fabriquant des Champions

Une Machine à laver d premier ordre pour Mar chand de premier ordre

LORSQUE nous disons que BlueBird est "L'Aristocrate des Machines à laver" nous sommes d'accord avec les faits.

Car BlueBird n'est pas conçue ni construite dans un but de concurrence—c'est le produit **de luxe** de l'industrie, aussi bien dans sa présentation extérieure que dans les détails intérieurs de sa construction—le triomphe extraordinaire de l'ingéniosité mécanique et de l'habileté manufacturière canadiennes.

Mais n'allez pas croire par là que BlueBird est un produit d'une classe "exclusive" sous le rapport des ventes. BlueBird est faite pour la **meilleure** clientèle—que ce soit pour la maison du millionnaire ou pour celle du mécanicien; faite pour ces gens de toute catégorie qui apprécient que seule la **Qualité** représente vraiment la **Valeur.** (Comme question de fait, nos statistiques de ventes démontrent que c'est dans l'intérieur aux ressources modestes—où la femme de la maison est plus directement affectée par la corvée du jour de lavage—que la machine à laver avec tordeur BlueBird est le plus vivement et le plus facilement achetée.)

Le fait est que BlueBird n'est pas construite pour répondre au pouvoir de placement supposé du particulier—elle est faite pour durer toute la vie et pour accomplir le travail le plus efficace dans le temps le plus court et de la façon la plus économique. Elle est construite pour satisfaire le besoin qui existe dans chaque localité pour un produit de cette qualité.

Elle est construite avec l'idée de permettre au détaillant qui tient la ligne BlueBird—que ce soit la machine électrique à laver le linge BlueBird ou tout autre ustensile de ménage sortant de la Fabrique Canadienne de BlueBird—de **tenir le premier rang** sur son marché.

La méthode de ventes BlueBird reconnaît que le détaillant a droit à la plus grande compensation possible pour ses efforts. Le détaillant de BlueBird travaille en contact direct avec la fabrique—et les escomptes BlueBird ne vont qu'à une seule agence de vente: le détaillant lui-même.

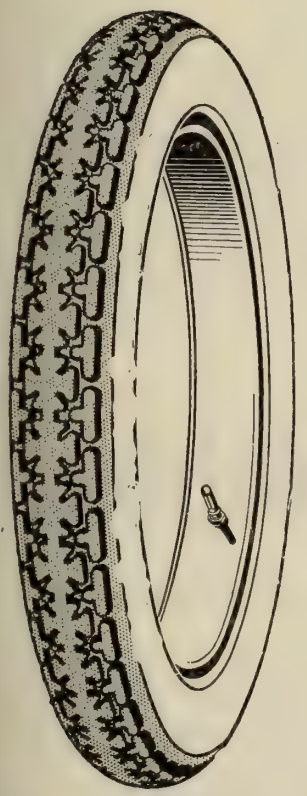
Ecrivez aujourd'hui pour avoir la brochure "Pay Dirt" qui vous ouvrira les yeux sur les possibilités extraordinaires du commerce des appareils domestiques.

BlueBird Corporation Limited
Brantford, Canada.

La machine électrique à laver le linge de fabrication canadienne.

Blue Bird
ELECTRIC CLOTHES WASHE

Bonne apparence doublée d'un bon service



Il est facile de vendre un pneu qui **PARAIT BIEN** s'il est soutenu par un record de **BON SERVICE.** L'homme qui a employé les pneus Gutta Percha sait qu'on peut s'y fier et connait leur record comme milléage, et il ne faut pas beaucoup de temps au marchand pour lui vendre des Pneus Gutta Percha, lorsqu'il a besoin de les renouveler.

Les Pneus 'Gutta Percha'

créent toujours des ventes répétées. Le quincaillier qui tient cette ligne, édifie un commerce qui durera aussi longtemps qu'il tiendra les pneus Gutta Percha. Ils sont faciles à vendre et profitables.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Usine - Toronto.

SUCCURSALES DANS TOUTES LES PRINCIPALES VILLES CANADIENNES

LE

Maitre Pneu pour toute Automobile

Choisi par les Propriétaires actuels de voitures: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après l'Epreuve Aetuelle.*

Choisi par les propriétaires en perspective: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après le témoignage des propriétaires actuels de voitures automobiles.*

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

Bureau Principal et Usines - - - TORONTO

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL

Succursales dans les Principales Villes.

Auer Light Mfg Co., Ltd

61 rue Saint-Sulpice

MONTRÉAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

DISTRIBUTEURS:—

Chaufferettes Electriques.
Grilleurs Electriques.
Fers Electriques.

MARQUES:—

Westinghouse.
Canadian Beauty.
Radiant.
Majestic.

QUALITE = SERVICE = PRIX

Etes-vous sur notre liste noire?

SI NON—POURQUOI?

Notre liste comporte les noms des principaux fabricants et marchands de peintures, vernis et couleurs d'Amérique, Grande-Bretagne, ses colonies et dépendances qui achètent, à l'exclusion de tout autre, les noirs fabriqués par

THE L. MARTIN CO.

Ce cachet sur chaque paquet

1849 = 1920

est votre garantie.

POURQUOI ACHETER UNE "MARQUE PRESQU'AUSSI BONNE" QUAND VOUS POUVEZ VOUS PROCURER LA MEILLEURE ?

Créateurs des célèbres noirs de fumée "Famous Old Standard", Eagle, Pyramid et Globe Germantown—ainsi nommés d'après notre première usine de Germantown, Philadelphie.

Au cours de nos soixante et onze ans d'expérience, nous avons appris certaines choses au sujet du commerce des noirs, qui peuvent vous intéresser.

Notre réputation de soixante et onze ans, qui supporte chaque paquet, aidera vos ventes.

Des noirs broyés incomparables en force, couleur et délicatesse de nuance, résoudront votre problème de noirs.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE COMMANDE D'ESSAI — ENSUITE

VOUS RESTEREZ SUR NOTRE LISTE NOIRE

THE L. MARTIN CO.

Usines: Philadelphie, Pa.
Johnsonburg, Pa.

Bureau: 81 rue Fulton, New York

Londres, Angleterre.

AGENTS CANADIENS:

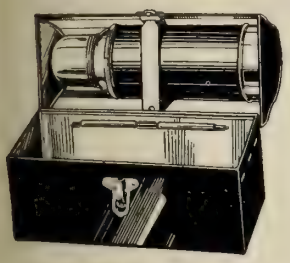
MONTREAL
James A. Taylor
22, rue St-François-Xavier

TORONTO
James Hayward
23, rue Scott.

WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
2106, Immeuble McArthur

CONSERVE CHAUD **THERMOS** CONSERVE FROID

Les nécessaires et Bouteilles Thermos sont considérés comme faisant partie de toute pharmacie, quincaillerie ou magasin général.
Les approvisionnements de tous genres dans cette classe de marchandises ont eu peine à répondre à la demande.
Commandez maintenant pour livraison d'automne.



Nécessaire No. 396, $5.00.

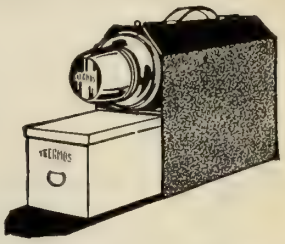
No. 1920

ASSORTIMENT SPECIAL

DES

Principaux Numeros Populaires

THERMOS



Nécessaire No. 416, $5.00.

No. 14, $3.50

25 ARTICLES des lignes de vente populaire THERMOS comprenant les rechanges.

No. 11, $3.00

Quantité			Chacune	Total
3	Bouteilles	No 11	à $3.00	$ 9.00
1	"	No 11Q	à 5.00	5.00
4	"	No 14	à 3.50	14.00
2	"	No 14Q	à 5.50	11.00
2	"	No 15	à 4.75	9.50
2	"	No 15Q	à 6.75	13.50
1	Nécessaire	402	à 5.50	5.50
1	"	416	à 5.00	5.00
2	"	396	à 5.00	10.00
1	"	397	à 5.50	5.50
4	Rechanges	61C	à 2.00	8.00
2	"	61QC	à 3.50	7.00

25 articles — Valeur totale au détail.. $103.00

Escompte spécial de 25, 10 et 5% — Prix de revient au détaillant.. 66.05

Bénéfice pour le détaillant.. $ 36.95

Conditions 2% 30 jours. **Ou 58% sur le prix d'achat.**

No. 15, $4.75

avec chaque assortiment est joint une splendide parcarte de vitrine lithographiée (ainsi que des électros sur une colonne si vous le désirez).

En raison des prix et du change tous les ordres sont sujets aux prix en cours le jour de l'expédition.

No. 61C, $2.00

BULLETIN DE COMMANDE—(Ecrire tout au long)

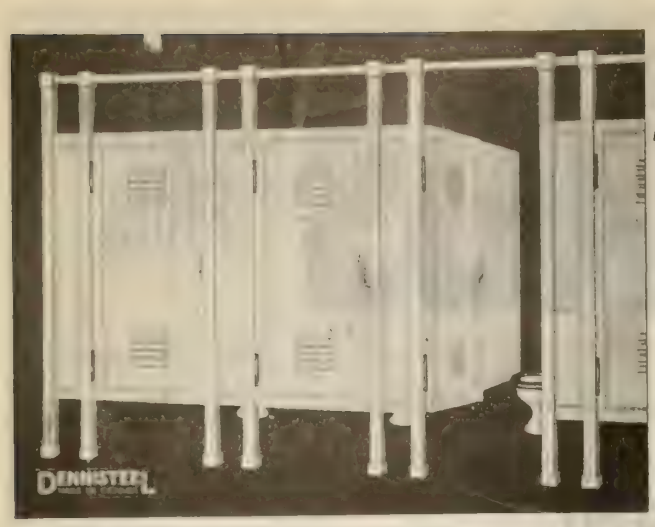
Nom .....

Adresse .....

UN ASSORTIMENT
No 1920

Détaillants : Inscrivez votre nom et votre adresse.—Déchirez cette page et adressez-là à

146 RUE WELLINGTON OUEST
TORONTO, ONT.



Les cloisons Dennisteel pour W. C. *Sont* Supérieures

Des années d'expérience sont derrière les cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

Hygiéniques, incombustibles, immarquables.

Leur dessin de coupe nette et leur construction robuste les distinguent des feuilles de tôles jointes entre elles qui composent les soi-disantes cloisons de W. C. installées par des mains inexpérimentées. Nous sommes la seule maison au Canada qui se spécialise dans cette importante installation sanitaire.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

Les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

ECRIVEZ POUR AVOIR LES PROSPECTUS

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

Montréal, Halifax, Toronto, Ottawa, Winnipeg, Hamilton, Vancouver. Calgary,

Un meuble classeur pour dossiers qui répond exactement à vos besoins

La section à simple tiroir "Office Specialty" répond pleinement aux besoins de tout bureau d'affaires. Dans un petit bureau elle procure une place de classement convenable pour le placement des documents et autres dossiers d'affaires.

Dans un grand bureau elle sert de classeur supplémentaire restreint pour renseignements personnels, dossiers et documents qui demandent une attention fréquente et immédiate.

Classeurs par section à simple tiroir

"OFFICE SPECIALTY"

Chaque tiroir — une section — forme un meuble complet par lui-même. Les sections sont faites pour le format lettre ou pour le format légal. Une section répondant *exactement* à *vos* besoins peut être promptement fournie. A mesure que vos besoins de classement augmentent, vous pouvez ajouter d'autres sections jusqu'à former un joli meuble durable ou une série de meubles de même nature.

Les sections à simple tiroir, comme tous les autres produits "Office Specialty" sont soutenues par la connaissance acquise par trente ans d'expérience dans la fourniture des meubles de bureau aux principales maisons du Canada et par le désir de la toute première qualité.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à
Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Il y a dix magasins de détail "Office Specialty". Adressez-vous à celui qui est le plus voisin de vous pour les sections à simple tiroir ou pour tout autre service ou agencement dont vous pouvez avoir besoin. Une lettre, une carte postale, ou un appel téléphonique recevront une prompte attention.

Achetez le nombre nécessaire pour vos besoins immédiats du moment, et ajoutez-en d'autres à mesure que vos besoins de classement en réclament.

Pour obtenir un fini comme un miroir vous pouvez recommander

UNIVERNISH

L'hygiène moderne de la maison exige une propreté absolue des boiseries, des planchers et des armoires.

C'est pour cela qu'**UNIVERNISH** est si populaire.

C'est le fini hygiénique. Lavez-le à l'eau bouillante. Il ne deviendra pas blanc.

Univernish est aussi facile à vendre qu'à employer.

Absolument satisfaisant aussi dans les deux cas.

Se fait dans tous les tons de bois suivants:

Chêne clair	**Chêne foncé**
Chêne de marais	**Acajou**
Noyer	**Vert**

et aussi en Vernis clair.

Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

The

Dougall Varnish Co., Limited

MONTREAL

Associée avec la Murphy Varnish Co., E. U.

BOWSER

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de

BOWSER

vous font économiser de l'huile et de l'argent.

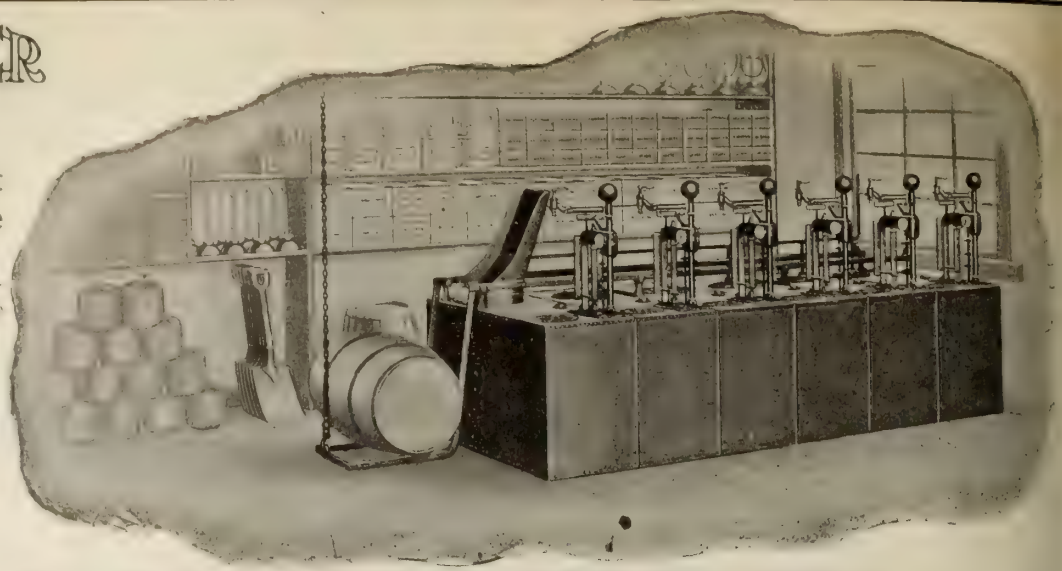


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout**

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,

Montréal

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

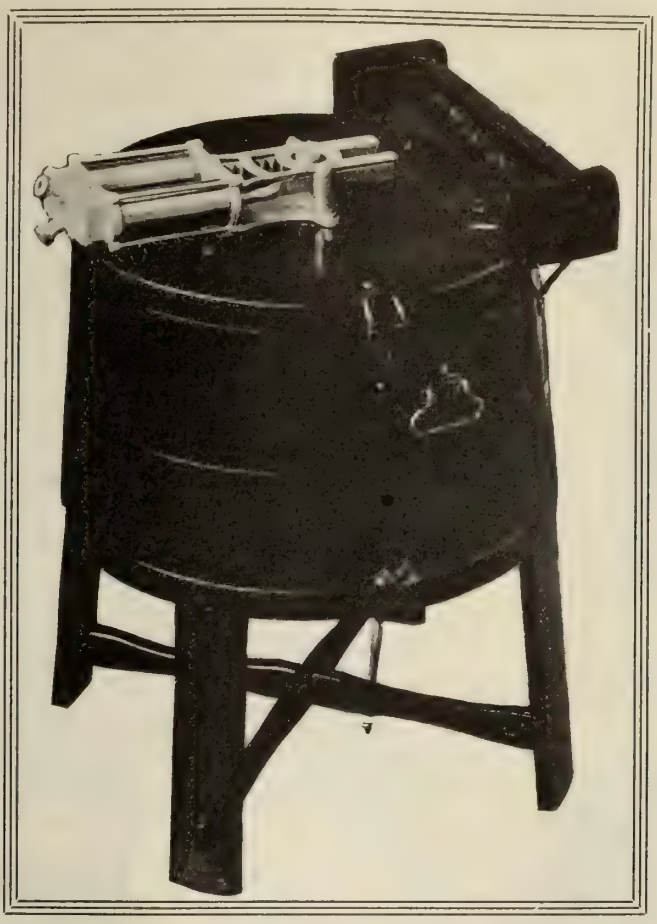
LA

MACHINERIE OMEGA LIMITEE

ST-HYACINTHE, P. Q.

PRINCESSE

LE ROI
des
MOULINS
à
LAVER
avec
POUVOIR
à
EAU



Il ne suffit
que de
20 lbs de
pression
pour
opérer ce
Moulin
à
Laver

Le moulin à laver "PRINCESSE" Basse Pression est assurément le moulin à laver le plus pratique et celui qui peut donner le plus de satisfaction. Facile d'opération et ne requiert que vingt livres de pression pour faire les plus gros lavages. Il vous est facile de vous en procurer un, nos prix sont les meilleurs et nous pouvons vous garantir notre machine.

LA MACHINERIE OMEGA LIMITÉE

ST-HYACINTHE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les plus grands perfectionnements en qualité et valeur de poêle

Cuisinière Maple Leaf Emblem avec chauffe-plats ordinaire.

Les poêles, cuisinières et fournaises Maple Leaf sont bien connues dans toutes les parties du Canada. Depuis dix-sept ans ils ont été fabriqués d'après les principes les plus rigides et les plus exacts qu'on puisse trouver dans aucune fonderie de poêles en Amérique.

Pendant les dernières saisons, notre usine a dû donner son maximum de rendement et des pourparlers ont été tout récemment couronnés de succès à la suite desquels va être construite une des plus grandes fonderies canadiennes de façon à permettre aux développements toujours croissants des affaires de la Beach Foundry, Limited, de tirer pleinement parti de son augmentation naturelle.

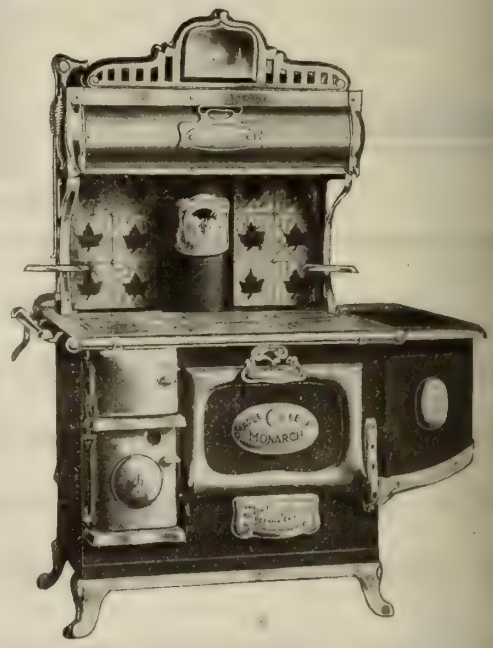
C'est avec la plus grande fierté que nous soumettons les quelques pages suivantes d'illustrations pour que les marchands Canadiens avisés puissent avoir facilement une idée de nos nombreuses lignes. Nous nous ferons un plaisir de fournir de plus amples informations dans le plus bref délai. Ecrivez-nous à ce sujet. Nous serons flattés de recevoir vos demandes de renseignements.

La Cuisinière Maple Leaf Emblem

est construite en fer et acier d'aussi bonne qualité que les cuisinières de prix plus élevé, mais de poids plus léger. Le même soin est apporté à sa construction, et son fini est le même que celui des lignes les plus chères. Son dessin est des plus modernes et strictement hygiénique. Le corps est en acier plané de la meilleure qualité, protégé avec de l'amiante et renforcé par de la fonte. Le foyer est grand, muni de grille duplex et fortement doublé. Le four en acier épais de 18 x 19 x 12½ pouces, avec dessus garni intérieurement de deux épaisseurs d'amiante. Porte de four équilibrée par un ressort, munie d'un thermomètre et d'une poignée ne chauffant pas en rubberoid émaillé. Dessus du genre plaque à clef et régleur du tirage à glissière contrôlant pleinement toutes les unités caloriques. Réservoir en cuivre fortement étamé, et grand et vaste chauffe-plats qui peut être obtenu en nombre de genres différents.

La Cuisinière Maple Leaf Monarch.

Une cuisinière d'une valeur incomparable d'un dessin simple et gracieux avec grand chauffe-plats, dessus genre plaque à clef avec élévateur pour grillade, barre tubulaire pour torchon, corps en acier poli épais, avec forte grille duplex pour charbon ou bois, faite également avec foyer spécial pour le bois brûlant du bois de 27½ pouces, four de 20 x 20 x 14 pouces, fait en tôle d'acier épaisse, le dessus étant fait d'une doubble feuille d'acier épaisse avec amiante entre les deux; thermomètre de four pour enregistrer les degrés de chaleur.



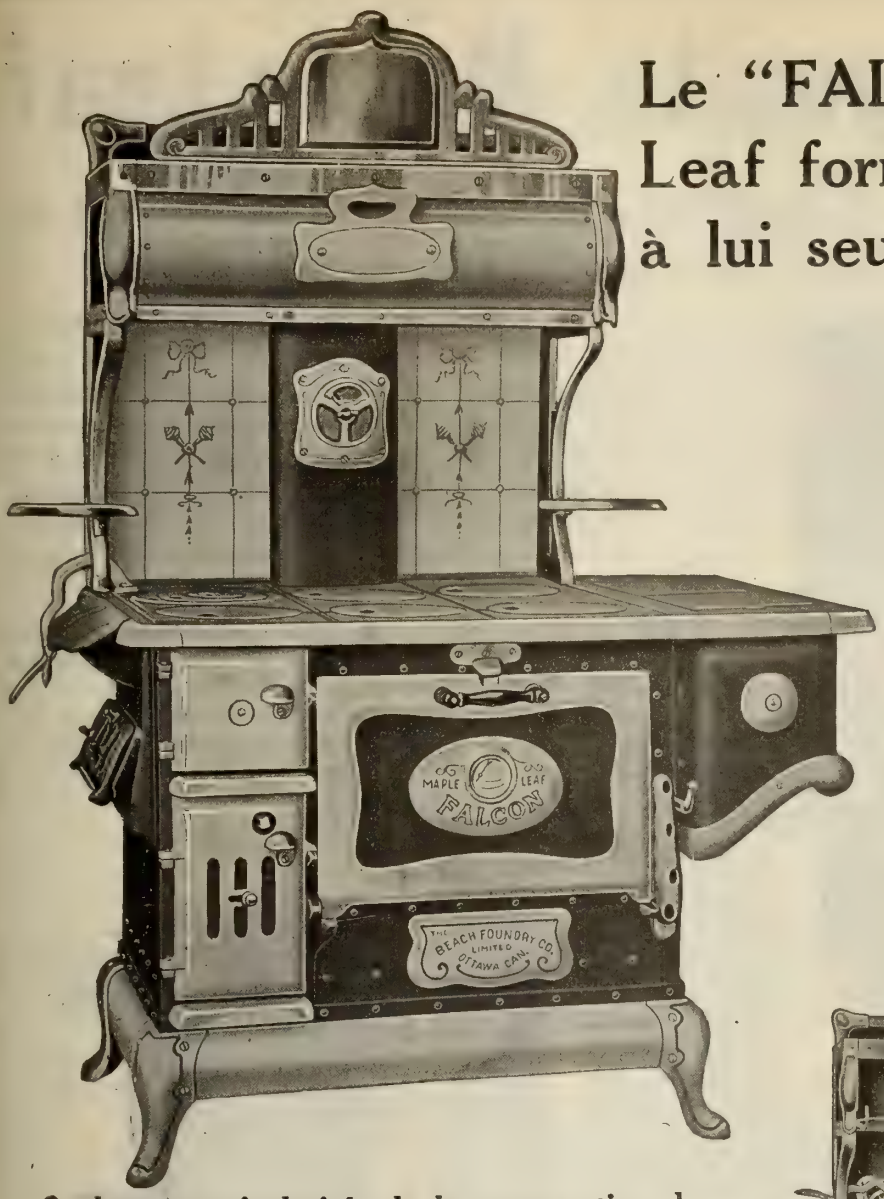
Maple Leaf Monarch avec réservoir et chauffe-plats spécial.

Exclusivement Fabriquées par

BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE SOCIAL **OTTAW, CANADA** SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

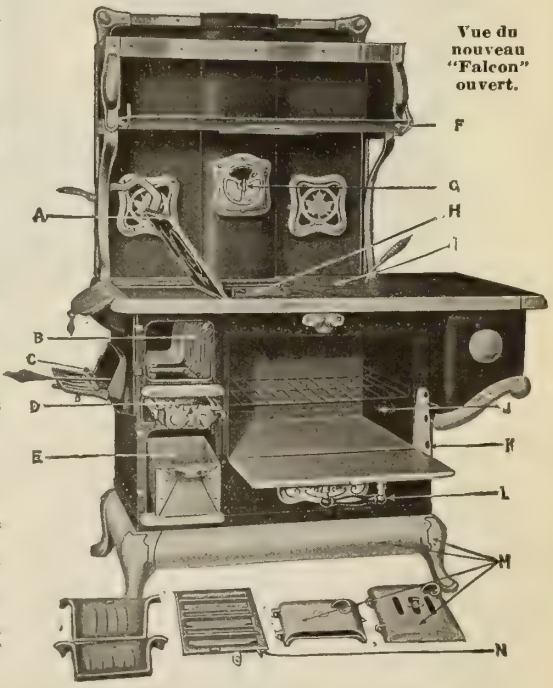
Le "FALCON" Maple Leaf forme une classe à lui seul.



Un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme puisse désirer. Il a une grille duplex solide, un grand foyer avec parois perpendiculaires, une clef de tirage direct à glissière, plaque antérieure se levant au moyen d'une clef. Le "FALCON" chauffe rapidement, uniformément et assure une cuisson parfaite en tout temps sur le poêle ou au four. Très joliment dessiné avec toutes garnitures en nickel poli. Il représente un des poêles de cuisine les plus désirables qui soient sur le marché.

Quelques particularités de la construction du "Falcon"

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
E—Très large tiroir à cendres.
F—Porte de four se rabattant.
G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
H—Clef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités calorifiques au four ou au tuyau de cheminée.
I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 12½ pouces.
K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche.
M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

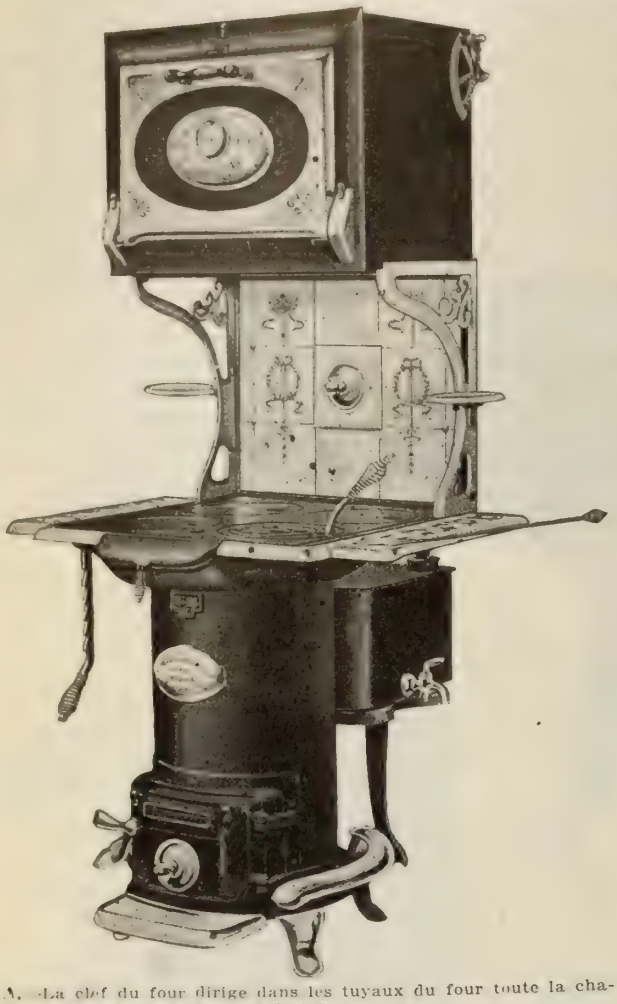
Sans Grille

Exclusivement Fabriqué par **BEACH FOUNDRY, LIMITED**

SIEGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA** SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

Le 'Composite' Maple Leaf

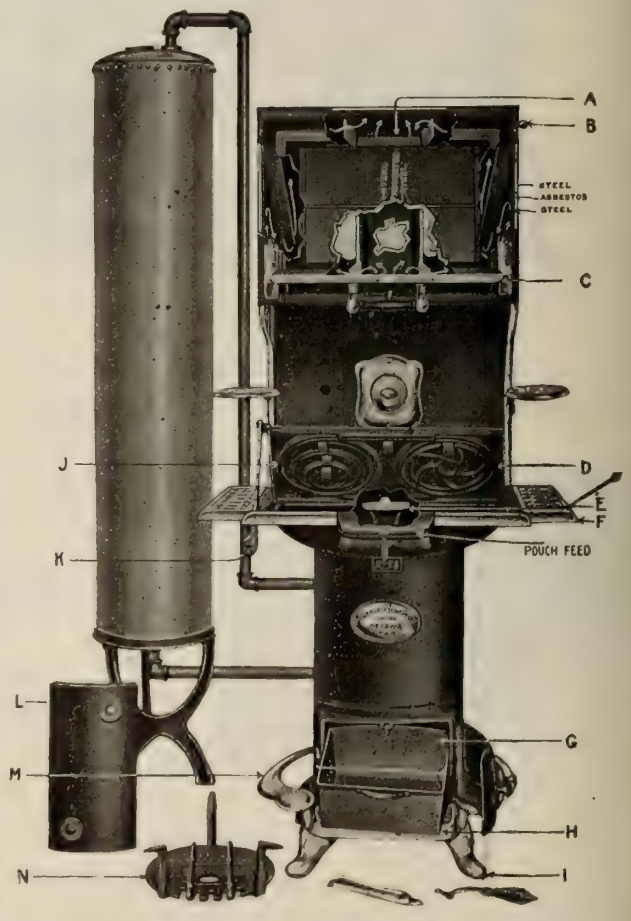
Un poêle pour le Chauffage, la Cuisine et la cuisson au four d'une excellence sans pareil.



Dans les épreuves les plus sévères le "Composite" fait plus que confirmer nos dires. C'est le dernier mot de l'efficacité, attendu qu'il possède tous les points qui signifient qualité, économie et service. La demande rapidement croissante prouve qu'il a dépassé la phase expérimentale. Quelqu'un va le vendre dans votre territoire. Ecrivez-nous à présent, aujourd'hui même, pour avoir nos prix et la circulaire spéciale.

Le "Composite" est un poêle parfaitement approprié pour chauffer, cuisiner et cuire au four, et c'est le seul de ce genre qui soit sur le marché. Le dessous du couvercle et le dispensateur de chaleur en font le secret. Breveté et déposé. Place pour faire la cuisine de famille sur le poêle qui chauffe la maison.

A.—La clef du four dirige dans les tuyaux du four toute la chaleur ou toute proportion désirée.
B.—La poignée à rochet de la clef peut être fixée à des points déterminés sur le cadran de la clef indiquant les positions désirées de la clef du four.
C.—La porte du four qui se rabat est de type équilibré à ressort —doublement doublée, et munie d'un thermomètre et d'une poignée ne chauffant pas.
D.—Couvercles et sections de dessus fortement côtelées.
E.—Le dispensateur de chaleur distribue la chaleur uniformément dans les trous du four.
F.—Tablettes de côté nickelées mobiles et barre à torchon.
G.—Grand tiroir à cendres de 10 x 12 x 4¼ pouces.
H.—Cendrier nickelé détachable.
I.—Les pattes avant sont plaquées en nickel.
J.—Le couvercle réducteur est en trois sections.
K.—Le levier à rochet avec manche "Alaska" élève la partie avant pour cuire sur le gril ou pour charger le foyer.
L.—Un puissant réchauffeur d'eau remplaçant deux briques réfractaires, peut être installé.
M.—Barres à pied nickelées d'un joli dessin.
N.—Une grille à bois est suspendue au sommet de la chambre du foyer. Pour l'été son usage est excellent, car elle procure la cuisson et le chauffage du four, avec le minimum de chaleur.



Exclusivement Fabriqué par **BEACH FOUNDRY, LIMITED**

SIEGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA** SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

Les Fournaises Maple Leaf

sont pleinement garanties, et bien que nous ne montrions ici que cinq modèles différents, nous en avons un bien plus grand assortiment. Vous pouvez avoir à votre choix une grille triangulaire ou se retirant au centre.

Fournaise Québec

Sans Grille

comme la vignette ci-dessus

	Diam. du Corps	Hauteur
No 13	11½"	32"
No 14	13½"	36"
No 15	15½"	39"

Nous la faisons aussi à l'ancienne mode sans grille

No 2	9⅝"	28"

Fournaise Québec avec dessus à quatre trous.

Comme la vignette ci-dessus

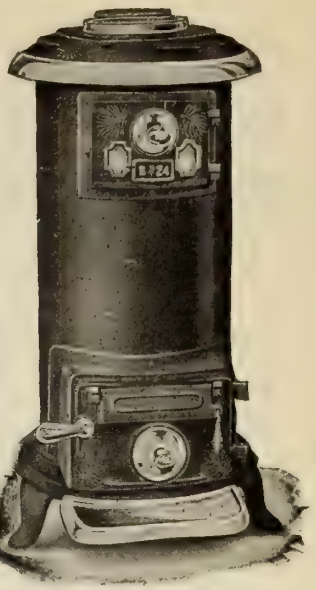
Se fait également sans grille. Parfaite pour chauffer et faire la cuisine. Dimension du dessus avec tablettes 24"x30". Diamètre du corps 13½". Hauteur 31¼". Peut être pourvue d'un réservoir en cuivre à contact de huit gallons comme représenté ci-dessus, ou avec un réchauffeur d'eau. Un four élevé peut être ajouté à n'importe quel moment.

DEMANDEZ DES DETAILS

Fournaise de Salon Québec

Comme la vignette ci-dessus. Avec ou sans grilles. Dessus fantaisie et barres de pied.

	Diam. du corps	Hauteur à base de l'urne
Sans grille		
No 33	11½"	35¼"
No 34	13½"	39¼"
No 35	15½"	41¼"
Avec grille		
No B43	11½"	35½"
No B44	13½"	39¼"
No B45	15½"	41½"

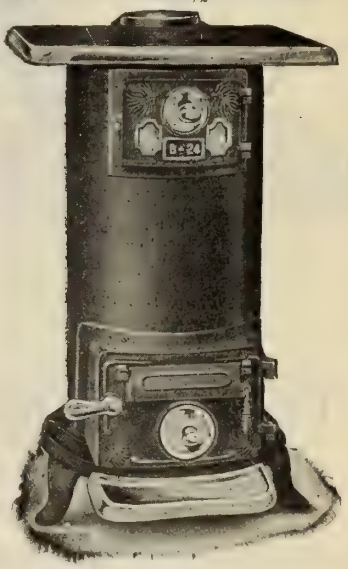


Fournaise Québec

Avec Grille

comme la vignette ci-dessus

	Diam. du Corps	Hauteur
No B23	11½"	32"
No B24	13½"	36"
No B25	15½"	39"



Fournaise Québec avec dessus à deux trous.

(Se fait également sans grille)

Confort de chauffage, commodité de cuisson. Excellente combinaison.

	Diam. du corps	Hauteur
Sans grille		
No 53	11½"	32"
No 54	13½"	36"
Avec grilles		
No B63	11½"	32"
No B64	13½"	36"

Exclusivement Fabriquées par

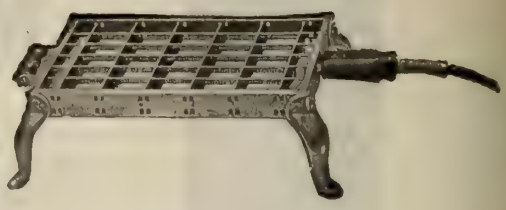
BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA**

SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

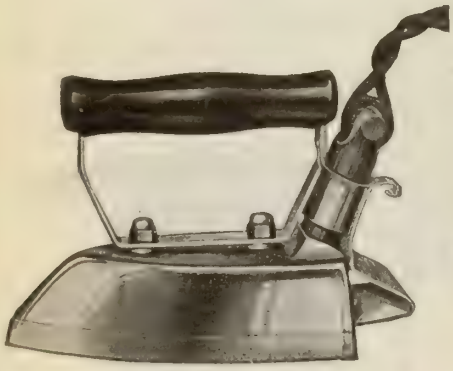
Demandez nos aides publicitaires

Chaufferette électrique



Grilleur à pain

HEATRAY



Fer à repasser
Modèle B - 6 lbs.

Une simple démonstration suffit pour conclure la vente.

The National Electric Heating Co. Limited

Toronto, Canada

Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

DEPUIS PLUS de TRENTE ANS

NOUS SERVONS LES MARCHANDS-QUINCAILLIERS DE LA PROVINCE DE QUEBEC A LEUR ENTIERE SATISFACTION

NOUS NE SAURIONS TROUVER UNE MEILLEURE RECOMMANDATION AUPRES DE VOUS.

Nous consacrons toutes nos énergies à rendre notre service efficace dans toute l'acception du mot, tant par le soin que nous apportons à la composition de notre stock, que par la minutie dont nous faisons preuve dans l'exécution des commandes.

Nous sommes en affaires pour répondre aux besoins des détaillants de quincaillerie et tous nos efforts concourent à atteindre ce but de la manière la plus satisfaisante possible.

Notre catalogue est le bréviaire du quincaillier; si vous le consultez chaque jour, vous ne manquerez pas de marchandises et vous ne perdrez pas de ventes.

Les commandes reçues par lettre, par téléphone, ou par télégramme, reçoivent la même attention que si vous veniez en personne faire votre choix à nos entrepôts.

PROFITEZ DONC EN TOUTE CONFIANCE DE NOTRE OFFRE DE VOUS SERVIR.

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury .·. .·. MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 5102

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont faites en Canada avec de l'acier anglais et sont absolument recommandables.

"Plus de trous avec moins de repassage".

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,

MONTREAL, P. Q.

Usines à INGERSOLL CANADA

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 7

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Vendez à votre "*nouveau*" client e peinture

La ligne de Peintures et Vernis de qualité qui vous rera sa clientèle permanente. Les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"

ont, depuis 78 ans, été la source de ventes répétées. pouvez donner satisfaction et accroître vos affaires n'importe quel produit de Ramsay.

Il y a 78 années d'expérience en peinture dans ch canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (1

Toronto MONTREAL Vanco

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

VITRERIE
Générale pour Construction.

Toutes pesanteurs : simple-épaisseur double-épaisseur, 26 onces, 34 onces et 39 onces.

Nous avons en stock ou manufacturons : Glaces, glaces biseautées, miroirs, verres ouvragés, plombés ou armés.

Nous avons toujours en mains : pare-brises et lentilles de phares pour automobiles.

Toutes commandes expédiées promptement.

Gratuitement, sur demande, nous nous empresserons de vous faire parvenir nos catalogues et listes de prix.

Téléphonez, télégraphiez ou écrivez-nous pour tout ce qui tombe dans nos lignes.

Nous nous spécialisons dans les vitraux religieux et commémoratifs.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, Limited

MONTREAL, LONDON, TORONTO, WINNIPEG.

Les marchandises payantes de la compagnie Barrett

Comment Est Votre Stock ?

Tout propriétaire, tout manufacturier, tout fermier dans votre entourage est un acheteur probable des produits bien connus de BARRETT. Ce sont des sources d'affaires parce que ce sont des produits qui donnent satisfaction. C'est la raison pour laquelle ils portent le nom de BARRETT. Ne manquez pas l'occasion qu'ils vous offrent d'augmenter vos ventes, vos profits et la considération de votre clientèle.

COUVERTURE CAOUTCHOUTEE EVERLASTIC

La toiture préparée en rouleau Standard du Canada. Faite de matériaux imperméables de haute qualité. Employée sur des milliers de bâtiments de ferme et d'usine dans tout le Dominion. De prix modique—facile à placer — extraordinairement durable. Vous ne pouvez tenir une meilleure marque.

Trois épaisseurs — légère (1 pli), moyenne (2 plis) lourde (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Clous et ciment avec chaque rouleau.

CIMENT LIQUIDE A TOITURE EVERLASTIC

Rien ne peut lui être comparé pour préserver et restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Se vend prêt à l'usage. S'applique aisément, sèche rapidement. Forme une surface unie, imperméable, à l'épreuve des intempéries, qui supprime les petites fentes, renforce les points faibles et ajoute de nouvelles années au service de la toiture.

Emballages de toutes dimensions, depuis la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 40 gallons.

ELASTIGUM, CIMENT PLASTIQUE A RAPIECER

Le ciment imperméable qui ADHERE et DURE, en dépit du temps et de la température. L'article réel pour boucher les trous dans les toitures, doubler les gouttières et les puits de lumière, supprimer les fentes du bois, du métal ou de la maçonnerie. Connu sous le nom de "Ciment plastique aux mille usages."

Emballé prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (caisses de 24); boîtes de 5 lbs (caisses de 12); paquets de 25 lbs et de 100 lbs; ½ barils (environ 300 lbs); et barils.

PEINTURE ELASTIQUE AU CARBONE

La peinture protectrice la plus populaire et la plus efficace qui soit sur le marché. Impénétrable à la moisissure, aux alcalis et aux acides. Ne pèle pas, ne s'écaille ni ne craque. Evite la rouille et la destruction des machines, instruments agricoles, cheminées et toutes les surfaces métalliques exposées à des conditions rigoureuses.

Mise en boîtes lithographiées de 1 gallon (caisses de 12); en boîtes de 5 et 10 gallons; en ½ barils (environ 20 gallons) et en barils.

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E. — The Barrett Company LIMITED — MONTREAL WINNIPEG — TORONTO VANCOUVER

LA POLARINE IMPERIAL
Transforme le Trafic en Commerce

Une proportion de plus de 62% du trafic automobile du Canada dépend de la Polarine Impérial pour la lubrification.

Comptez les automobiles qui passent devant votre porte dans une heure et estimez ensuite les centaines de gallons de Polarine Impérial employés annuellement par les automobilistes dans votre région.

Calculez en vous-même s'il ne vaut pas la peine de faire tous vos efforts pour vous attirer une partie de ce commerce profitable.

Tenir la Polarine Impérial signifie transformer le trafic en commerce profitable. Lorsque les automobilistes savent que vous pouvez fournir n'importe quel genre de Polarine Impérial en emballage de n'importe quelle dimension qu'ils peuvent désirer, ils traitent avec vous régulièrement — et vous réalisez un bénéfice de 33 1/3% ou davantage sur chaque vente.

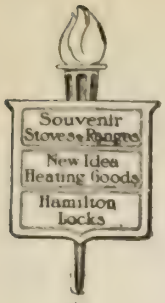
La Polarine Impérial se vend en bidons scellés lithographiés de ½ gallon, 1 gallon et 4 gallons, en tonnelets d'acier de 12½ gallons, en demi-barils et barils.

La demande pour la Polarine Impérial augmente encore plus vite que l'enregistrement des automobiles. Une bonne publicité parait d'un bout de l'année à l'autre dans les journaux ayant une circulation parmi les propriétaires d'automobiles et de camions de votre entourage. L'homme de l'Imperial Oil peut vous montrer comment augmenter votre chiffre d'affaires. Accordez-lui votre meilleure attention.

IMPERIAL
Polarine
GOES A GOOD CAR BETTER

Trois qualités pour lubrification des cylindres d'automobiles:
POLARINE IMPERIAL
Consistance moyennement légère.
POLARINE IMPERIAL LOURDE
Consistance moyennement lourde.
POLARINE IMPERIAL 'A'
Consistance extra lourde.
Une de ces qualités est spécialement recommandée pour la lubrification convenable de n'importe quel auto ou camion de votre localité. Voyez le tableau de recommandations de la Polarine Imperial, exposez-le bien en vue et vendez d'après ce tableau.
Pour une lubrification efficace des transmissions et des différentiels d'automobiles vendez **L'Huile à transmission Polarine Imperial.** Dans les cas où la graisse est demandée ou préférée, vendez la **Graisse à transmission "BB" Polarine Impérial, la graisse à godet Polarine Imperial.**

IMPERIAL OIL LIMITED
Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



Quelques Maisons détestent reconnaître leurs erreurs-Mais pas Nous.

Depuis de nombreuses années notre compagnie vend des marchandises à autant de détaillants que possible dans toutes les villes et cités du Canada, sans tenir compte de l'importance de la ville ou du nombre de ses commerçants.

Bien que nous ayons établi un commerce énorme avec ce système, cette méthode était mauvaise—et nous l'admettons bien franchement.

Nous avons adopté maintenant un système de vente qui est juste l'opposé de l'ancien et nous allons créer partout des agences exclusives et les soutenir dans toute la limite de nos moyens.

Cela signifie de plus grosses affaires pour nous et de gros revenus pour nos agents, car nous leur donnerons le droit exclusif de vendre nos articles dans leur localité.

Nous serions heureux d'entrer en rapport avec des quincailliers actifs qui seraient intéressés à se procurer l'agence dans leur ville pour la fameuse ligne de poêles et cuisinières **SOUVENIR** et avec des ferblantiers qui voudraient tenir nos fournaises à air chaud Souvenir et New Idea.

Nos poêles et fournaises sont déjà bien connus du public, parce qu'ils ont donné un excellent service depuis soixante-quinze ans. Chacun d'eux comporte une garantie sans restriction et nous avons des centaines et des centaines de lettres d'éloges de consommateurs satisfaits, qui parlent par elles-mêmes pour la haute qualité de nos articles.

Les poêles et cuisinières **Souvenir** et les fournaises à air chaud **Souvenir** et **New Idea** ont de nombreuses particularités exclusives—Ils sont de modèles très attrayants et provoquent de nombreuses ventes par leur prix modéré.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route pour choisir des agents et viendront vous parler de la question si vous désirez qu'ils le fassent.

Nous avons une proposition très avantageuse à vous offrir — écrivez-nous immédiatement pour avoir les détails complets de notre plan d'agence exclusive et des renseignements sur la façon dont nous nous proposons de coopérer avec vous.

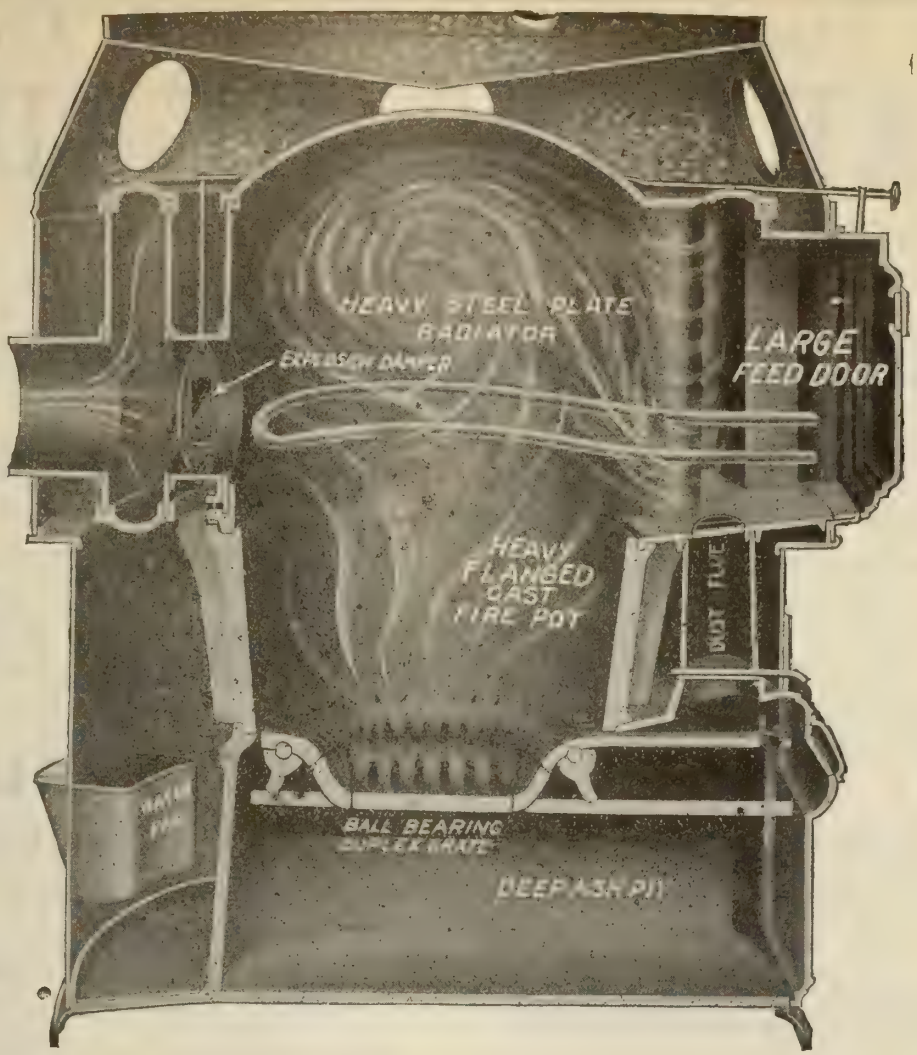
THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Egalement fabricants des Fournaises SOUVENIR

Poêles et cuisinières SOUVENIR

Quincaillerie pour construction



Ecrivez pour avoir plus amples détails.

Nouveau catalogue actuellement prêt.

FOURNAISE A AIR CHAUD

"NEW IDEA"

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Un marchand, qui nous a rendu visite il y a quelques jours, nous a demandé pourquoi nous employons la devise: "Soixante quinze années de succès dans la fabrication" et nous lui avons répondu que c'était parce que nous n'avions jamais eu à remplacer une fournaise pendant tout ce temps. Il nous répliqua: "Je crois que vous avez raison, je tiens vos fournaises New Idea et Souvenir depuis quarante ans, et tous ceux à qui j'en ai vendu ont obtenu complète satisfaction."

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

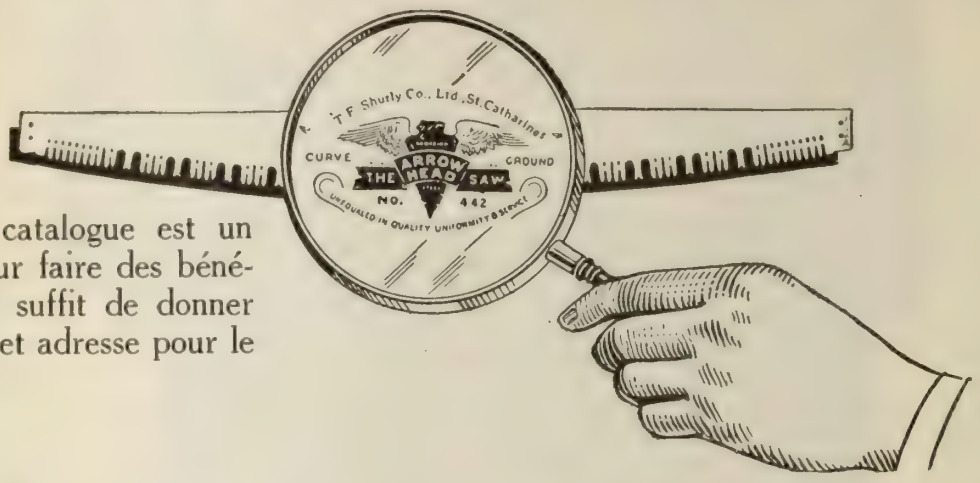
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Scies Passe-partout à Emoulage Courbe

"ARROW HEAD"



Notre catalogue est un guide pour faire des bénéfices. Il suffit de donner vos nom et adresse pour le recevoir.

T. F. Shurly Company Limited

ST. CATHARINES, - - - - - ONTARIO.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8552.

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos résrvoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

L'homme qui vend le plus de rasoirs AutoStrop

est l'homme qui en fait la démonstration. L'achat plus intelligent et les méthodes commerciales plus sensées ne laissent plus place au vendeur qui n'est qu'une machine à distribution. L'attitude du client en général qui demande qu'on lui montre un article oblige le vendeur à s'occuper.

Laissez le client passer lui-même le rasoir sur le cuir! Laissez-le glisser le cuir à travers la tête du rasoir. Laissez-lui donner au rasoir quelques coups sur le cuir; laissez-lui voir comment il peut rapidement avoir une lame bien affilée pour chaque barbe.

Par de simples démonstrations de ce genre, les marchands font partout plus d'affaires que jamais — et vendent deux — trois — quatre rasoirs AutoStrop là où ils n'en vendaient d'ordinaire qu'un seul. Nos propres ventes nous le démontrent; c'est comme cela que nous le savons.

Notre département de publicité se fera un plaisir de vous fournir des cartes d'étalage bien voyantes ainsi que des découpés en couleurs pour les vitrines et les étalages. Des électros pour annoncer dans les journaux sont également fournis gratuitement. Adressez-vous à nous pour toute aide dont vous pourriez avoir besoin à n'importe quel moment. Les services de notre département de publicité sont à votre disposition sans aucun frais. . . . . .

LE RASOIR

AutoStrop

— S'AIGUISE DE LUI-MÊME

AutoStrop Safety Razor Co., Ltd.

AutoStrop Building, Toronto, Canada.

Tout client désire économiser le charbon!

C'est pourquoi tout client est un acheteur éventuel pour une---

Fournaise à air adouci HECLA

Le charbon est un facteur important dans le coût de la vie aujourd'hui. Une fournaise qui donne une plus grande satisfaction de chauffage — avec moins de charbon — a donc toute chance de succès.

Telle est la fournaise HECLA.

Elle est construite d'une façon si efficace qu'il est très ordinaire de pouvoir épargner une tonne sur sept — une journée de combustible par semaine.

Et en plus de cette économie, la fournaise Hecla donne en Janvier le confort de Juin—chaleur abondante, bonne ventilation et atmosphère saine et normalement humide.

La fournaise Hecla est le résultat d'études et d'essais. Elle a un foyer à côtes d'acier breveté—donnant à l'Hecla une surface de chauffe trois fois plus grande que dans le genre ordinaire de foyer. Cela signifie un chauffage rapide à l'automne et au printemps.

ET CELA SIGNIFIE UNE GRANDE ECONOMIE DE COMBUSTIBLE.

L'Hecla possède toutes les particularités remarquables possibles.

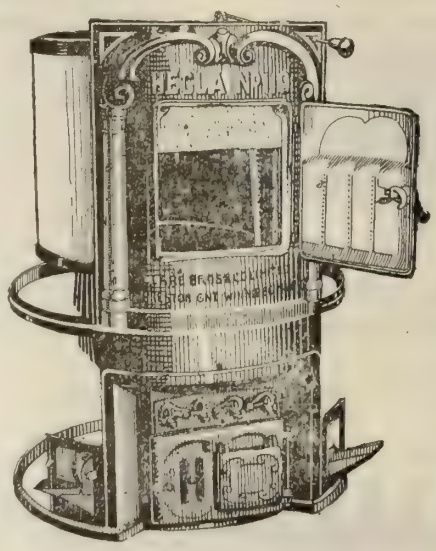
Nous n'avons mentionné que les caractéristiques principales de l'Hecla—sa plus grande puissance de chauffage jointe à une économie de combustible.

Les autres particularités saillantes sont:

Les joints de la chambre de fumée sont fondus, ni le gaz ni la poussière ne peuvent monter dans les tuyaux de chaleur.

Un réservoir d'eau extraordinairement grand encercle complètement la fournaise —donnant en abondance l'air humide adouci à chaque pièce.

La porte d'alimentation est grande. La grille duplex se secoue aisément — sans perte de charbon utilisable.



Demandez à VOS clients éventuels ce qu'ils désirent dans une fournaise.

Faites un relevé de vos clients éventuels. Demandez-leur leur opinion sur une fournaise ayant les qualités dominantes de l'Hecla. Nous nous en rapportons à leur réponse.

Laissez-nous nous réunir. Laissez-nous vous montrer ce que font d'autres détaillants heureux de Clare Bros. Laissez-nous vous expliquer notre système de coopération pour vous aider à vendre.

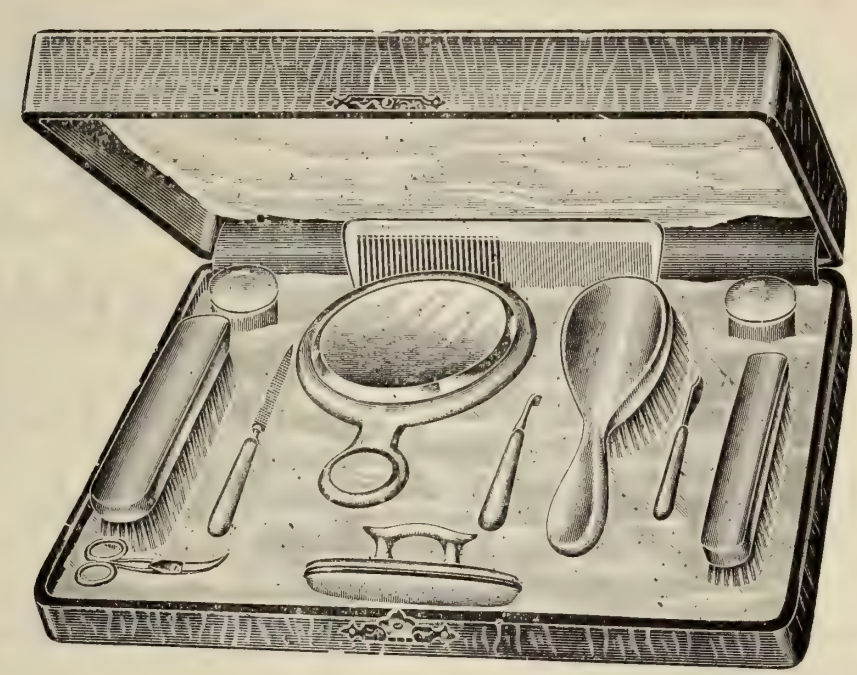
Clare Bros & Co., Ltd.

Preston, Ont.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver

Ivoire Français

La Collection des nouveaux modèles de Croft est sans égale.



Notre assortiment de nécessaires de toilette et de manucure, glaces à main, brosses à cheveux, ustensiles de toilette, etc., en Ivoire français est tout désigné pour la vente des Fêtes. Les jolis dessins nouveaux et la belle qualité de ces articles sont hautement appréciés de la clientèle.

Notre catalogue et notre service de commande par la poste

Notre catalogue contient de nombreuses pages de superbes gravures artistiques d'Ivoire Français, Verre taillé, Parfums, Articles en cuir, etc.

Nous nous ferons un plaisir d'en adresser un exemplaire aux détaillants qui nous en feront la demande.

W. Croft & Sons, Limited

436-438 Rue Wellington Ouest

TORONTO **CANADA**

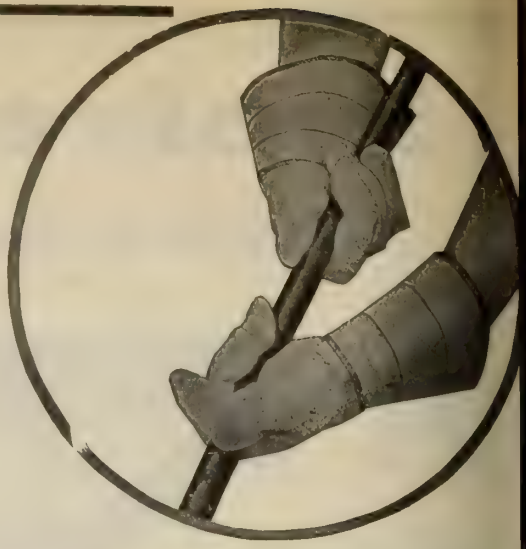
Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company,
hatham, Ontario

Les Jouets Coleman

POUR FILLES ET GARÇONS
COMPRENNENT MAINTENANT
LES SERIES D'OUTILS DE JARDINAGE
POUR ENFANTS
QUI SONT FAITS POUR ETRE
POPULAIRES, PLAISANTS ET DURABLES.

GRANDE TAILLE	PETITE TAILLE
Manches de ¾" de diamètre 24" à 28" de long.	Manches de ⅝" de diamètre, 18" à 22" de long.
Bêche, lame de 6½"x1¾".	Bêche, lame de 5½"x3½".
Binette, lame de 1⅝"x3½".	Binette, lame de 4"x3".
Râteau, 6¾" de long, 11 dents.	Râteau, 4¾" de long, 8 dents.

Fabriqués avec des feuilles d'acier de fort calibre, ces outils sont vendus par série ou séparément, on peut les appeler réellement

DES OUTILS DE JARDINAGE — ET NON PAS DES JOUETS

Car ils conviennent pour le travail dans les serres ou les couches chaudes, où de grands outils ne peuvent être employés et ils sont spécialement appréciés des dames qui tiennent à soigner elles-mêmes leurs bordures de fleurs.

Coleman Fare Box Co.,
Limited

1191 Bathurst St., Toronto.

Phone Hillcrest 4469

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Comment êtes-vous placé pour les gants, les corduroys et les pantalons en cotonnade ?

Pouvons-nous vous suggérer d'examiner votre stock et de faire une liste de ce que vous avez besoin exactement dans ces lignes? Les perspectives de prix et de livraison vont s'améliorant et nous pouvons vous promettre le mieux possible pour l'un et l'autre. Si vous nous laissez avoir votre ordre de réassortiment maintenant, nous verrons à ce que vous le receviez à temps—c'est-à-dire quand vous le désirez.

La qualité des corduroys, cotonnades et gants de travail Carhartt est la même qu'autrefois et c'est beaucoup dire. Les articles Carhartt en tout cas sont tels que vous pouvez les recommander en toute confiance à votre clientèle.. Ils vous rapportent un bon bénéfice et se vendent jusqu'au dernier. Il n'y a pas un seul article qui boude sur les rayons parmi eux.

Une carte postale suffit pour recevoir des échantillons directement à votre magasin, ou si vous le préférez, un de nos voyageurs vous rendra visite à votre convenance.

Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver.

Fabricants de salopettes et gants de travail pour hommes et d'allovers (en une seule pièce) pour hommes et garçons.

RECHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

"TIGER"

ELLE SIGNIFIE

"ABSOLUMENT PUR"

Le blanc de plomb marque "Tiger" possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—"absolument pur".

La marque "Tiger" est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

PEDLAR PEOPLE LIMITED

La fabrique la plus grande et la mieux agencée dans son genre de l'Empire Britannique.

PLAFONDS et MURS MÉTALLIQUES
GOUTTIÈRES et TUYAUX de DESCENTE
BARDEAUX MÉTALLIQUES
REVÊTEMENTS MÉTALLIQUES
PONCEAUX MÉTALLIQUES
LATTES MÉTALLIQUES
ETC. ETC.

Nous invitons cordialement les marchands de la Province de Québec à nous demander notre catalogue complet avec liste de prix. Les produits en tôle "Perfect" de Pedlar ont joui d'une haute réputation de qualité depuis la fondation de notre fabrique en 1861. Notre installation et notre production qui sortent de l'ordinaire assurent au commerce le meilleur service.

THE PEDLAR PEOPLE, LIMITED

(Fondée en 1861)

26 RUE NAZARETH, MONTREAL.

Siège social et usines: OSHAWA, ONT.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?
—SI NON. VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS

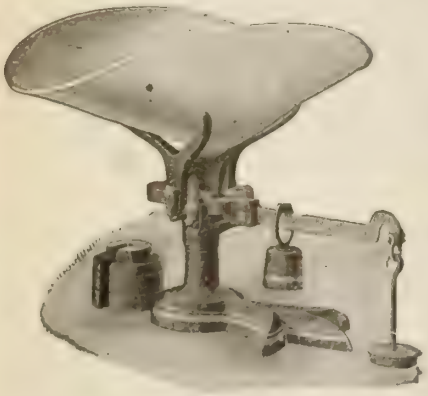
REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

Balances Imperial Standard & Champion Jewel

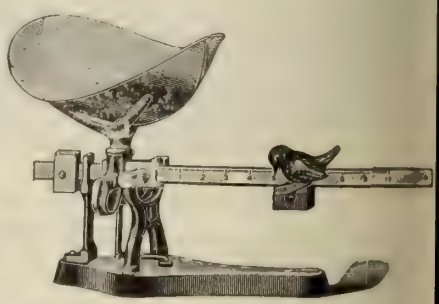
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

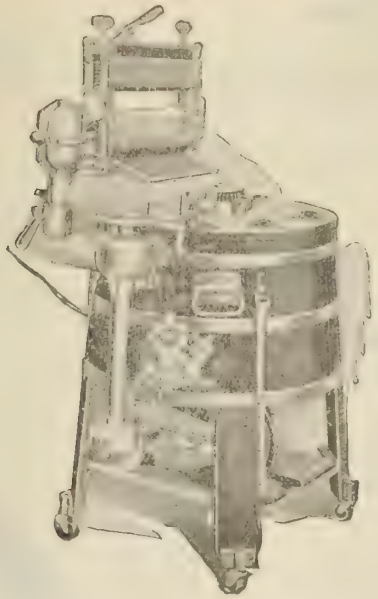
The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal

Bénéfices assurés avec la Machine à laver électrique "Perfection" de Connor



Examinez seulement ces quelques points de supériorité; chacun d'eux est important.

Quatre roulettes tournant dans tous les sens avec large surface portante qui ne marque aucun plancher.

Pied de renfort construit dans la cuve assurant une construction absolument rigide.

Cuve faite en cyprès de choix extra-épais, construite pour durer toute la vie.

Rouleaux de caoutchouc de la meilleure qualité, 12" de large, donnant une grande surface de tordage.

Tordeur basculant pouvant se fixer dans n'importe quelle position. Munie d'une grande planche reversible.

Dispositifs de sûreté pour séparer les rouleaux.

Tous les engrenages couverts.

Courroie "V" sans fin en dessous de la cuve et hors du chemin.

Munie d'un tendeur de courroie.

Le couvercle s'ouvre loin de l'avant du tordeur et donne libre accès aux rouleaux.

Nous sommes bien au courant des caractéristiques des courants de lumière sur lesquels ces machines sont branchées; néanmoins, pour éviter toute erreur, il est bon de mentionner ce point lorsque vous commandez.

Machines fournies comme installation standard avec les moteurs suivants:

Moteurs	AC 25	révolutions	110 Volts.
"	AC 30	"	110 "
"	AC 60	"	110 "
"	DC		32 "
"	DC		110 "

Expéditions faites du point le plus proche. Ottawa Ont. London, Ont. Winnipeg, Man.

ADRESSEZ LES COMMANDES A OTTAWA, ONT.

Pour la Colombie Anglaise s'adresser à McPherson & Teetzel Co., Vancouver, C.-A.

J. H. Connor & Son, Ltd.

OTTAWA, ONT.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie.
Celà paie de vendre les Still

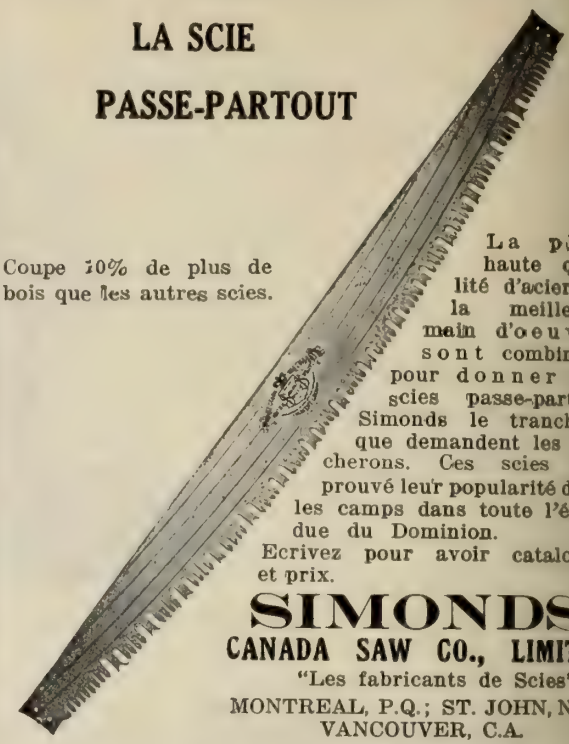
J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

SIMONDS

LA SCIE

PASSE-PARTOUT



Coupe 10% de plus de bois que les autres scies.

La plus haute qualité d'acier et la meilleure main d'oeuvre sont combinées pour donner aux scies passe-partout Simonds le tranchant que demandent les bûcherons. Ces scies ont prouvé leur popularité dans les camps dans toute l'étendue du Dominion.
Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS
CANADA SAW CO., LIMITED
"Les fabricants de Scies"
MONTREAL, P.Q.; ST. JOHN, N.B.; VANCOUVER, C.A.

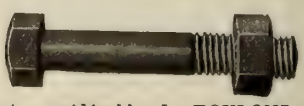
FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Atelier: Tél. Lasalle 1746

MAX. GIROUX

PLOMBIER SANITAIRE

Poseur d'Appareils à gaz et à eau chaude.

451 Lasalle, - - MAISONNEUV

Tél. Bell St-Louis 264

Z. VERDON

MARCHAND

Ferronneries, Peintures, etc.

2076 Boulevard St-Laurent, MONTREA

Les Nouveaux prix des Franklin

Représentent des réductions de $500 à $900

Suivant le Modèle

Modèle	*Ancien prix*	*Prix en vigueur le 23 Septembre*	*Réduction*
Runabout	**$5100**	**$4350**	**$750**
Routière-4 passagers	**5175**	**4525**	**650**
Touring	**5175**	**4700**	**475**
Sedan	**7290**	**6500**	**790**
Brougham	**7240**	**6300**	**940**
Runabout	**5525**	**4975**	**550**
(Avec capote d'hiver)			

Dans une liste de quinze marques principales d'automobiles, variant de $2500 à $10,000, une analyse des prix en vigueur avant la récente réduction est de nature à vous éclairer.

Elle montre que, comme augmentation de pourcentage depuis 1917, la Franklin se range la quatrième en commençant par la plus basse. Le pourcentage de la Franklin ne diffère que de 12 p.c. du chiffre le plus bas, et montre une marge de 54 p.c. au-dessous de la plus haute augmentation.

A la lumière de ces comparaisons, il est clair que la voiture Franklin représente haut la main la plus grande valeur parmi les automobiles aujourd'hui.

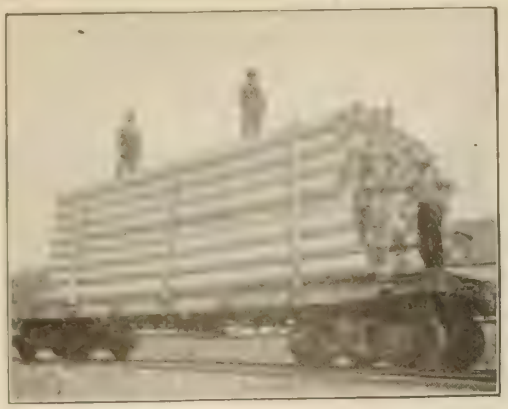
25 milles par gallon de gazoline.
12,500 milles par série de pneumatiques
Dépréciation annuelle inférieure de 50 p.c.

LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales
à
MONTREAL.

Siège social:
180 AMHERST, MONTREAL.
16 compagnies subsidiaires et au delà de 100 agences desservant la Province.

Succursales
à
QUEBEC
61-73 St-Valier.



Ponceaux en acier ondulé

Ponceaux d'un seul morceau, fabriqués avec le meilleur métal ondulé, galvanisé ou recouvert d'asphalte, rivé soigneusement, constituant des ponceaux d'une force extraordinaire et d'une grande durée à meilleur marché que n'importe quel autre pont. Ces ponceaux ne se brisent pas, ne se détériorent pas et ne souffrent aucun dommage par la gelée. Ils exigent moins de travail pour leur installation; ils ne s'affaissent pas si on néglige de les entretenir.

Nos ponceaux en métal ondulé breveté, de toutes les dimensions, ont toujours donné parfaite satisfaction partout où ils ont été employés. Et cela, parce qu'ils répondent à toutes les exigences: bon marché, durée, transport façile, solidité, à l'épreuve des détériorations par l'eau.

Nous sommes en état de fournir n'importe quel grandeur à bref délai. Nous nous ferons un plaisir de vous donner la liste de nos prix pour vous démontrer que nous fournissons les meilleurs ponceaux à meilleur marché que n'importe quel autre constructeur.

The Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Limited

ST. JEAN, P. Q.

TOLES GALVANISÉES

CANADA

"QUEEN'S HEAD"

Absolument la meilleure tôle sur le marché. Fortement galvanisée et mise en caisse, la tôle arrive en parfaite condition et peut supporter n'importe quelle épreuve d'usure et de durée.

FLEUR DE LIS

"FLEUR DE LIS"

La meilleure tôle venant ensuite, qui n'est surpassée que par la "Queen's Head". Légèrement meilleur marché, cette tôle est en grande demande et est très satisfaisante pour tous les usages courants.

NOUS POUVONS LIVRER PROMPTEMENT.

FABRIQUEES PAR

John Lysaght, Limited

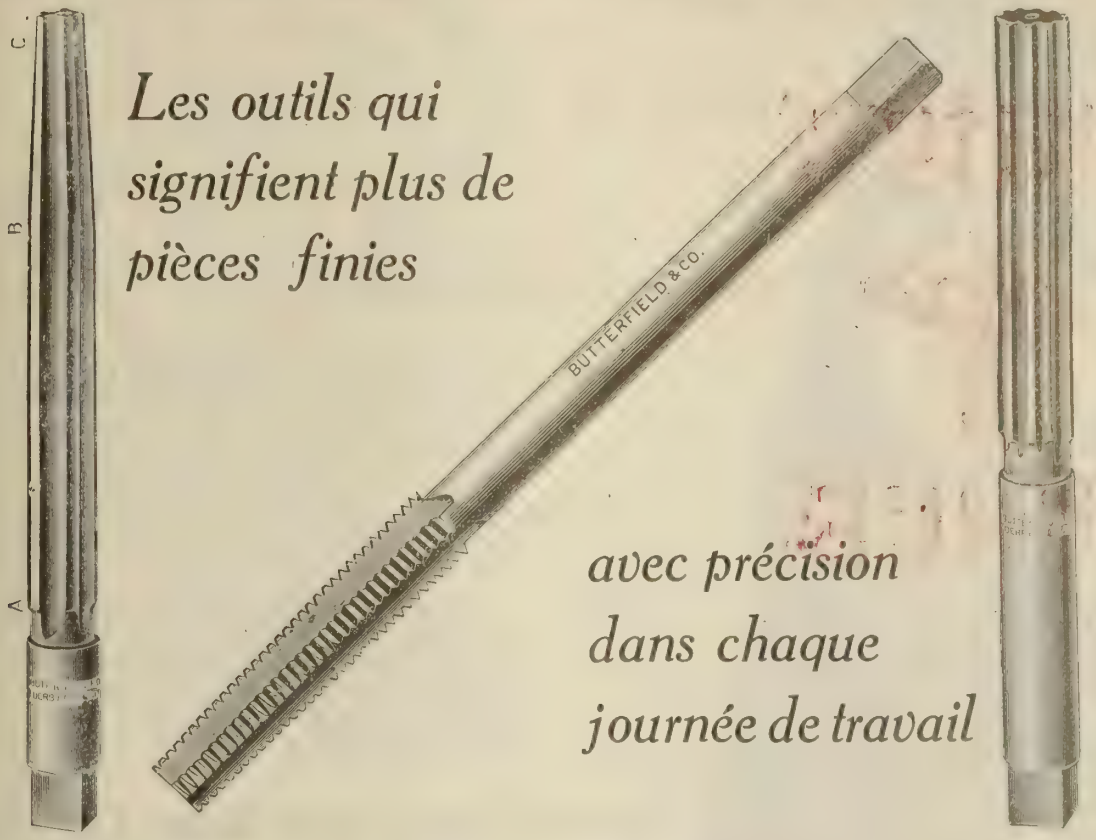
BRISTOL, Angleterre.

COMMERCE CANADIEN APPROVISIONNE PAR

A. C. Leslie & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUTTERFIELD



Les outils qui signifient plus de pièces finies

avec précision dans chaque journée de travail

C'est pourquoi ils se vendent bien !

Représentants à l'étranger:

Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleshill St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigfi. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobei & Co., Yokohama; Grèce: Stephen C. Stephanson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine.

En mettant en stock, en étalant et en vendant les mèches (drills), tarauds, coins, poinçons, burins, coupeurs d'engrenage, vous offrez des outils qui ont une réputation établie depuis 40 ans parmi les mécaniciens. Vous n'avez ni présentation ni explication à faire. La supériorité des outils Butterfield est reconnue et admise.

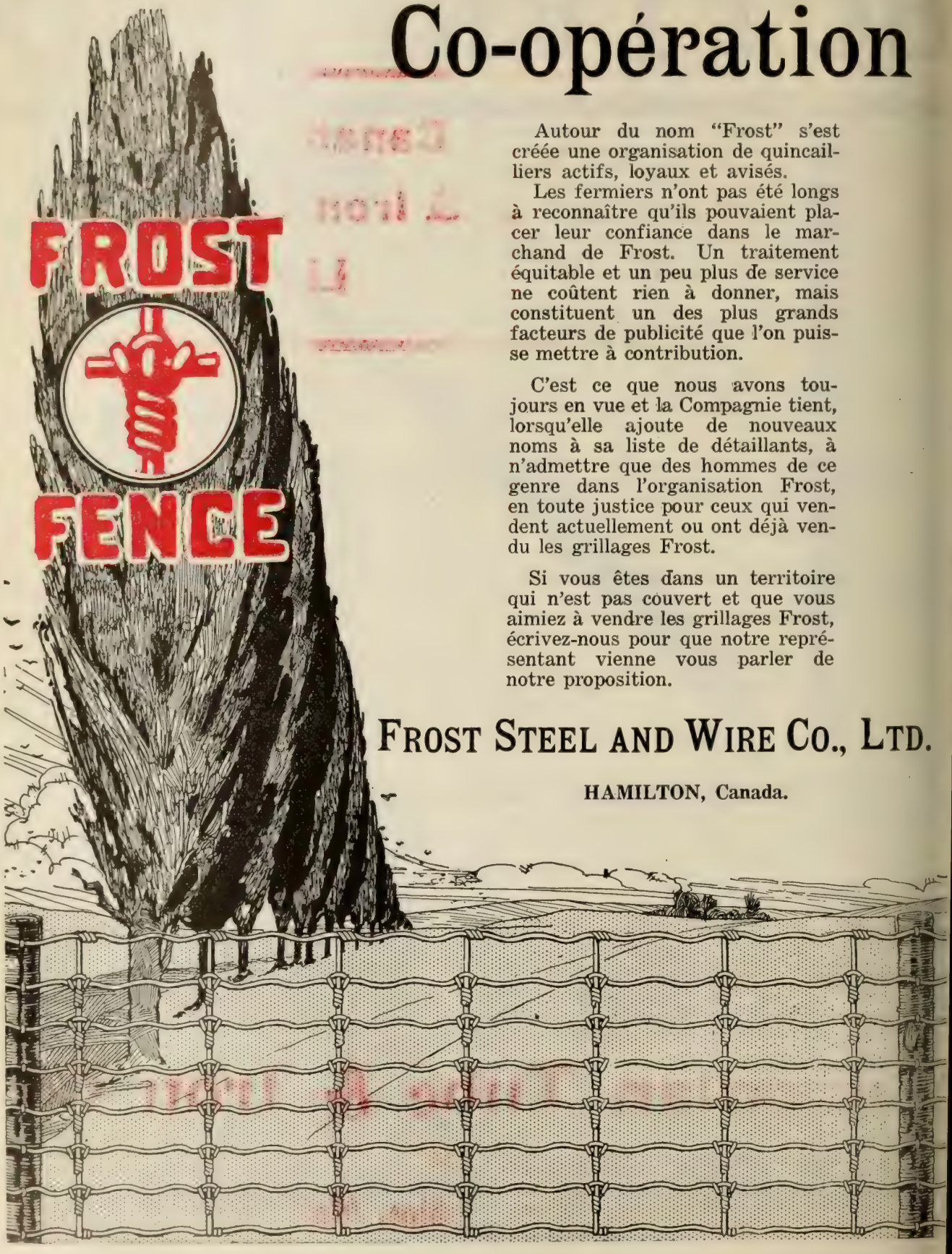
Leur précision, leur coupe rapide et leur faculté de supporter l'ouvrage sont largement connues.

Exposez-les et ils se vendront.

Butterfield & Company, *Division*

Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.

Co-opération



Autour du nom "Frost" s'est créée une organisation de quincailliers actifs, loyaux et avisés.

Les fermiers n'ont pas été longs à reconnaître qu'ils pouvaient placer leur confiance dans le marchand de Frost. Un traitement équitable et un peu plus de service ne coûtent rien à donner, mais constituent un des plus grands facteurs de publicité que l'on puisse mettre à contribution.

C'est ce que nous avons toujours en vue et la Compagnie tient, lorsqu'elle ajoute de nouveaux noms à sa liste de détaillants, à n'admettre que des hommes de ce genre dans l'organisation Frost, en toute justice pour ceux qui vendent actuellement ou ont déjà vendu les grillages Frost.

Si vous êtes dans un territoire qui n'est pas couvert et que vous aimiez à vendre les grillages Frost, écrivez-nous pour que notre représentant vienne vous parler de notre proposition.

FROST STEEL AND WIRE CO., LTD.

HAMILTON, Canada.

Canadian Tube & Iron Company Limited

Manufacturiers de

Boulons et écrous.
Boulons de voiture.
Ecrous de carrosserie.
Boulons à pneumatique.
Boulons de machineries.
Boulons de patins de traineaux.
Boulons de charrue.
Boulons de chemin de fer.
Ecrous carrés.
Ecrous hexagones.
Rivets de chaudière.
Rivets de ferblantiers.
Clous pressés, noirs et galvanisés.
Tuyaux forgés.
Tôles noires et galvanisées.
Mandrins et joints.

Fer et acier en barres
Rondes
Plates
et Carrées
Barres en acier tordu pour renforcement.

Fil d'acier uni, brillant, recuit, huilé et recuit, cuivré et cuivré en spirale, Fil étamé pour sommier, fil de fer à balai, fil de fer fin (uni et galvanisé) crampons de clôtures, clous en broche, écrous à bois, tiges de pompe (unies et galvanisées).

Usines:
Canal Lachine, Montréal.

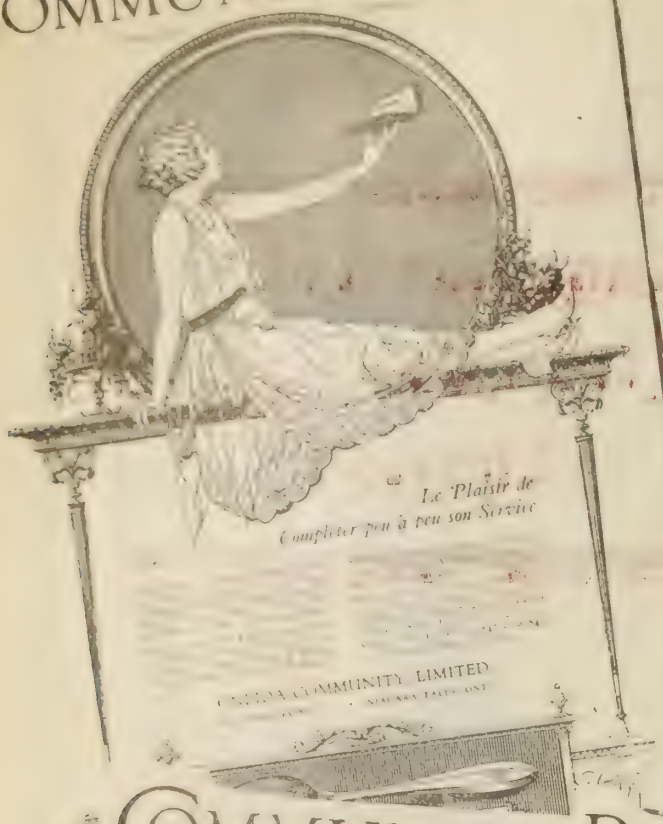
Usines:
Canal Lachine, Montréal.

Canadian Tube & Iron Co.

Limited

Usines: Canal Lachine, Montréal.

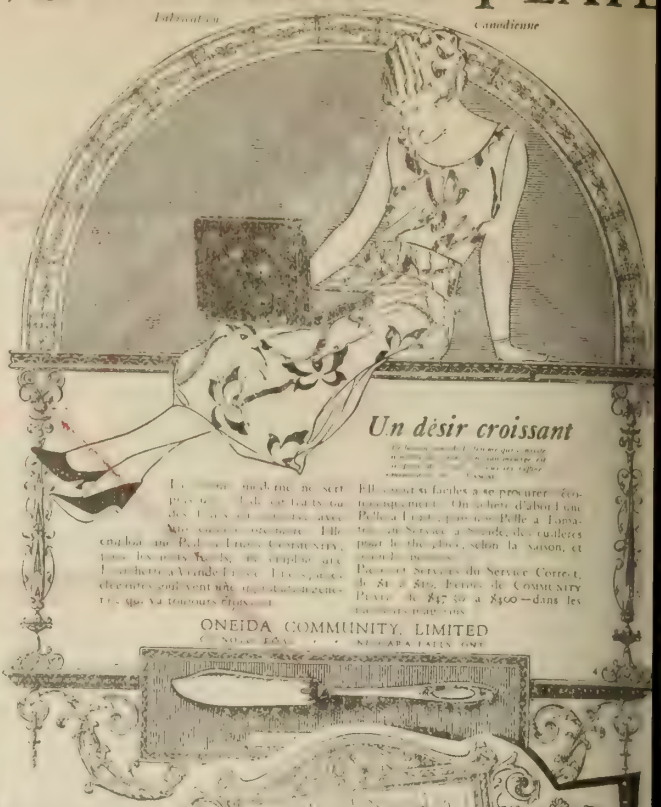
COMMUNITY PLATE



Le Plaisir de
Compléter peu à peu son Service

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

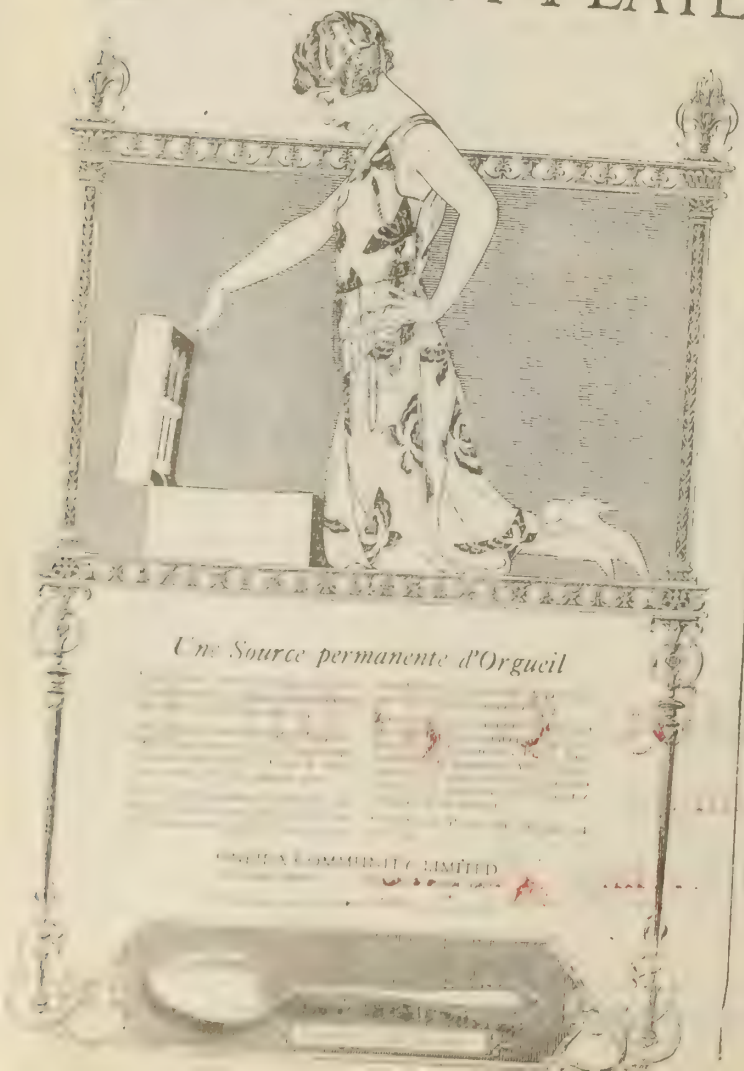
COMMUNITY PLATE



Un désir croissant

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

COMMUNITY PLATE



Une Source permanente d'Orgueil

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

ONEIDA COMMUNITY
PAR PLATE

Fabrication Canadienne

Une Argenterie peu coûteuse dans les modèles que vous préférez

La ménagère économe et prudente apprécie la valeur inusitée de l'Argenterie PAR PLATE de l'Oneida Community

C'est tout ce qu'on peut demander de mieux pour un prix raisonnable, et c'est l'argenterie qui fait le meilleur effet et qui dure le plus longtemps

Le charme exquis du dessin se retrouve dans les plus séduisants modèles, et le placage est beaucoup plus épais qu'on ne s'y attend pour le prix.

La standardization des modèles PAR PLATE vous permet de commencer votre collection avec une seule pièce

Allez voir cette argenterie exceptionnelle Les meilleurs magasins se feront un plaisir de vous montrer leurs stocks de Oneida Community PAR PLATE.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

Voici quelques-uns des messages faisant valoir à votre clientèle les raisons qui font du Community Plate le service de table suprême.

Le nom Community signifie argenterie par excellence. Vous ne pouvez faire autrement que d'être associé à cette grandiose campagne d'éducation.

Vous retirerez tout le bénéfice de ces annonces et de toutes les autres de Community en concentrant vos efforts à la vente des couverts COMMUNITY PLATE et l'Oneida Community PAR PLATE.

Oneida Community, Limited

Niagara Falls, Ontario.

Les Ustensiles

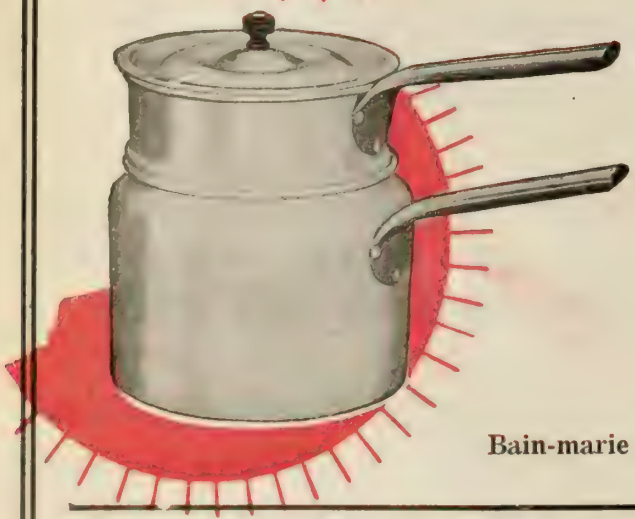
" DURENT PLUS QUE TO

WARE MFG. CO. LTD.
OAKVILLE
PURE ALUMINIUM WARE

"Oakville"

Un nom qui représente la qualité et un service supérieur de durée. Les commerçants plairont à leurs vendeurs en encourageant un étalage d'ustensiles en aluminium "Oakville" qui s'adressent en général à la femme intelligente et la plus difficile, aussi bien par son joli dessin élégant que par la réputation qui se trouve derrière notre nom.

Chaudron Berlin



Bain-marie

Bouilloire ordinaire

The Aluminium Ware Manufacturing Co., Limited

Oakville, Ontario

uminium "Oakville"

TRE USTENSILE ',

Recherchez la marque de fabrique "Oakville"

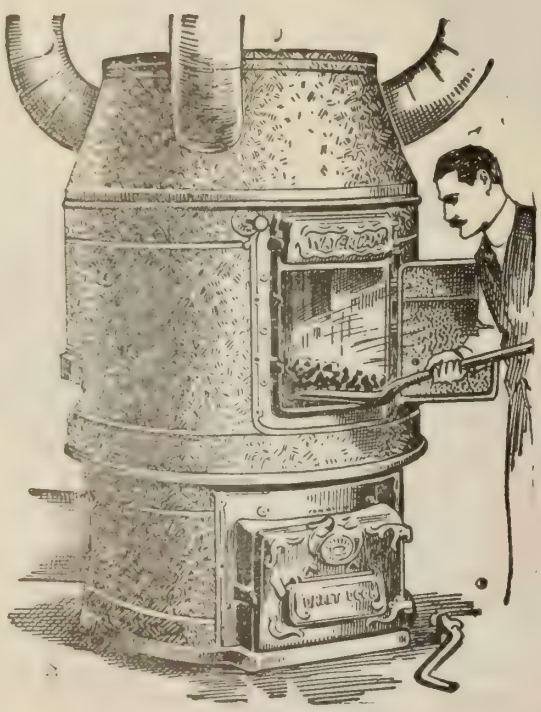
Demandez le catalogue et la liste des prix.

Nos articles sont vendus par les principales maisons de gros.

Richardson & Bureau, *Agents de Vente pour l'Est*

Montréal

Assure une chaleur constante pendant tout l'hiver



RAREMENT un client est plus particulier sur la qualité d'aucun objet de son intérieur qu'il ne l'est sur celle de sa fournaise.

LORSQU'IL entre dans un magasin pour acheter une fournaise, il est uniquement influencé par son aspect solide et la réputation de confiance de la maison qui la fabrique.

SI c'est une fournaise SUNSHINE, il reconnaît immédiatement que c'est un appareil de chauffage qui lui assurera une distribution égale et économique de chaleur dans toute sa maison pendant tout l'hiver. Et lorsqu'il connait la réputation de la maison qui la fait—qu'il sait que cette maison est la plus grande et la plus prospère de son genre dans tout l'Empire Britannique, la tendance d'acheter devient doublement forte.

LE marchand qui tient les fournaises Sunshine se plaint rarement d'un ralentissement d'affaires.

Une Sunshine se vend par ses qualités qu'aucune autre fournaise ne peut se vanter d'avoir.

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON, - MONTREAL.

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge. Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

Augmentez vos affaires en vendant des articles qui répondent à tout ce qu'on en dit

En fournissant des peintures de qualité éprouvée vous donnez un meilleur service à vos clients, ce qui signifie moins de mise de fonds, moins d'effort de vente et de plus grands bénéfices pour vous.

LES PEINTURES ET VERNIS

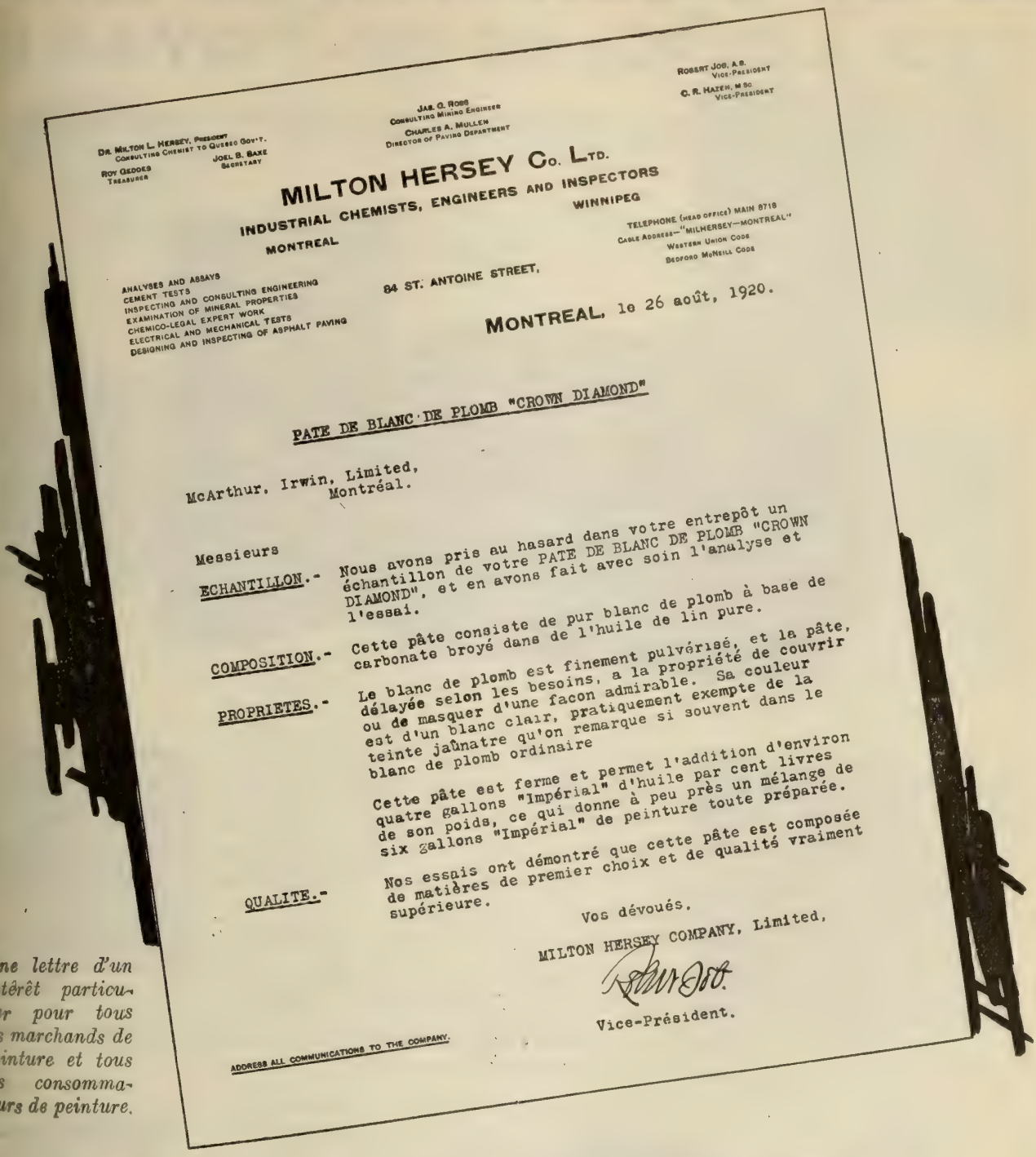
CROWN DIAMOND

Sont reconnues comme pures et pratiques — et elles offrent de nombreux avantages extraordinaires au détaillant qui les met en stock. — Adressez une carte postale au distributeur le plus proche ou écrivez-nous directement, et toutes informations vous seront envoyées.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

Distributeurs de Peintures "Crown Diamond": Stewart & Wood, Ltd., Toronto. ; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E. ; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N. B. ; Farquhar & Gill, Vancouver, C.A.



Dr. Milton L. Hersey, President
Consulting Chemist to Quebec Gov't.
Roy Geddes
Treasurer
Joel B. Baxe
Secretary

Jas. C. Ross
Consulting Mining Engineer
Charles A. Mullen
Director of Paving Department

Robert Job, A.B.
Vice-President
C. R. Hatch, M.Sc.
Vice-President

MILTON HERSEY Co. LTD.
INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS
MONTREAL WINNIPEG

ANALYSES AND ASSAYS
CEMENT TESTS
INSPECTING AND CONSULTING ENGINEERING
EXAMINATION OF MINERAL PROPERTIES
CHEMICO-LEGAL EXPERT WORK
ELECTRICAL AND MECHANICAL TESTS
DESIGNING AND INSPECTING OF ASPHALT PAVING

84 ST. ANTOINE STREET,

TELEPHONE (HEAD OFFICE) MAIN 8718
CABLE ADDRESS—"MILHERSEY—MONTREAL"
WESTERN UNION CODE
BEDFORD McNEILL CODE

MONTREAL, le 26 août, 1920.

PATE DE BLANC DE PLOMB "CROWN DIAMOND"

McArthur, Irwin, Limited,
Montréal.

Messieurs

ECHANTILLON.- Nous avons pris au hasard dans votre entrepôt un échantillon de votre PATE DE BLANC DE PLOMB "CROWN DIAMOND", et en avons fait avec soin l'analyse et l'essai.

COMPOSITION.- Cette pâte consiste de pur blanc de plomb à base de carbonate broyé dans de l'huile de lin pure.

PROPRIETES.- Le blanc de plomb est finement pulvérisé, et la pâte, délayée selon les besoins, a la propriété de couvrir ou de masquer d'une facon admirable. Sa couleur est d'un blanc clair, pratiquement exempte de la teinte jaûnatre qu'on remarque si souvent dans le blanc de plomb ordinaire

Cette pâte est ferme et permet l'addition d'environ quatre gallons "Impérial" d'huile par cent livres de son poids, ce qui donne à peu près un mélange de six gallons "Impérial" de peinture toute préparée.

QUALITE.- Nos essais ont démontré que cette pâte est composée de matières de premier choix et de qualité vraiment supérieure.

Vos dévoués.

MILTON HERSEY COMPANY, Limited,

Vice-Président.

ADDRESS ALL COMMUNICATIONS TO THE COMPANY.

Une lettre d'un intérêt particulier pour tous les marchands de peinture et tous les consommateurs de peinture.

LE BLANC DE PLOMB CROWN DIAMOND

est l'élément de base employé dans toutes les peintures Crown Diamond. Tout commerçant pratique vendant de la peinture sera intéressé par le fait que l'analyse a démontré que le Blanc de Plomb Crown Diamond est un blanc clair, uni, exempt de moisissure et qu'il a de qualités exceptionnelles de couverture—le Plomb a été mis à l'épreuve en comparaison avec d'autres marques et a été reconnu exempt de teintes jaunes. Toutes les particularités désirables ci-dessus concourent à faire une peinture pure, pratique et durable.

Ce n'est là qu'une des nombreuses épreuves rigoureuses auxquelles les Produits Crown Diamond ont été soumis. Nous nous ferons un plaisir de vous parler des autres moyens pris pour prouver les qualités supérieures des Produits Crown Diamond et de vous dire pourquoi il est de votre intérêt de vendre de la peinture de qualité éprouvée. Ecrivez-nous aujourd"hui.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

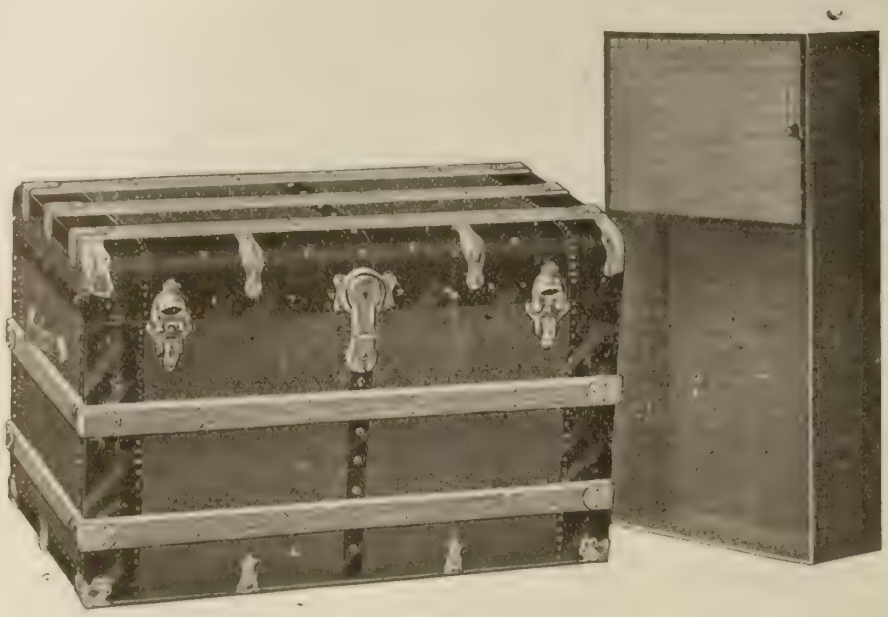
"Sauvez la surface et vous sauvez tout"

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

Distributeurs de Peintures "Crown Diamond": Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E. ; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N. B. ; Farquhar & Gill, Vancouver, C.A.

LES ARTICLES DE VOYAGE

sont de bonne vente en toute saison



Tout intérieur ne saurait être complet sans les articles nécessaires pour le voyage.

Il n'y a pas une famille qui n'ait besoin de sacs, malles ou valises pour les multiples déplacements que l'un ou l'autre de ses membres est appelé à faire au cours de l'année.

On peut juger dès lors de l'opportunité qu'il y a pour le marchand de faire des ventes continuelles tout le long de l'année dans les articles dits de voyage, dont la variété est infinie et dont l'attrait est si puissant pour la clientèle.

De bons étalages de nos articles vous assureront un commerce sans arrêt dans cette ligne et vous procurernot des clients satisfaits et des bénéfices rémunérateurs.

Demandez nos catalogues et nos listes de prix.

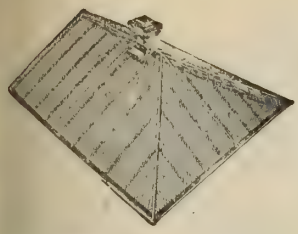
Faites appel à nos voyageurs. Ecrivez-nous vos besoins. Nous sommes à votre entière disposition pour vous donner le meilleur service possible.

Edouard Ruel, Limitée

Manufacturiers

LAUZON, - - LEVIS, P. Q.

DENNISTEEL



Grillage en fil de fer pour vitrage.

Devenez un meilleur QUINCAILLIER!

Agencements d'église.

Ne restez pas dans l'ornière en vous contentant de vendre des clous et des boutons de portes.

Il y a une augmentation de bénéfices qui vous attend, et cela dans votre propre ligne.

Jetez les yeux sur les constructions qui se font dans votre ville — ce peut être une école, une banque, une usine industrielle ou un bâtiment public.

Coffre-fort en acier pour maison ou bureau.

Grilles pliantes en fer

Si vous êtes un vendeur avisé vous pouvez prendre des ordres pour nos nombreuses lignes. Si vous ne l'êtes pas, vous ne nous intéressez pas.

Ecrivez pour avoir les brochures.

Armoire en acier pour papeterie ou matériel.

Cloison en fil de fer pour salle de stock.

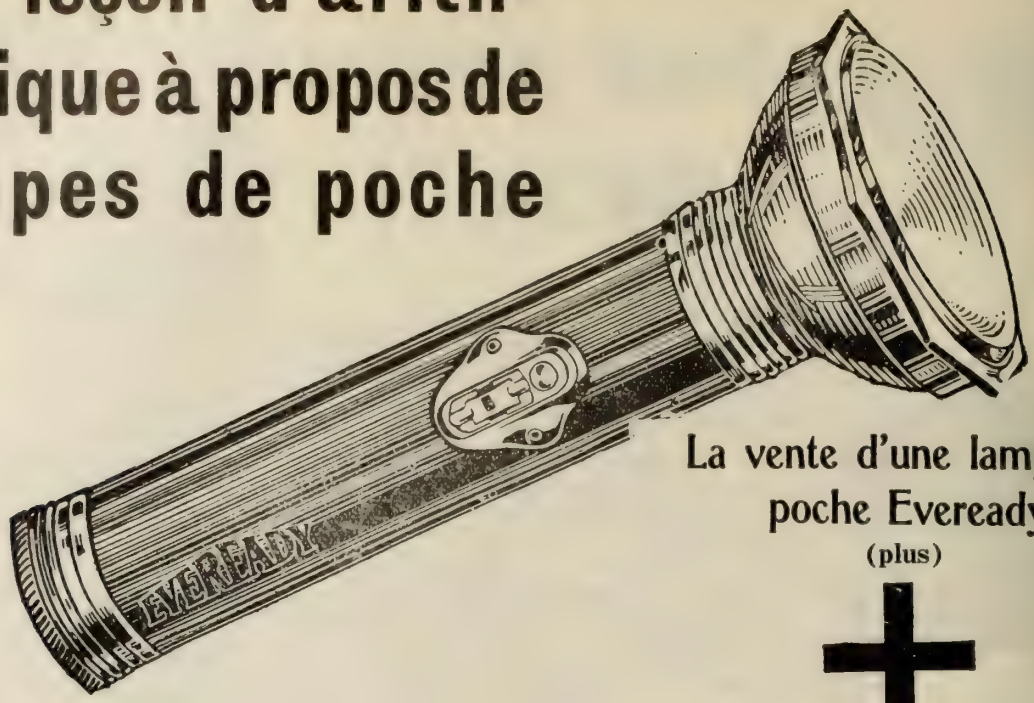
Nous fabriquons les articles suivants:

Cloisons en acier pour W. C., Rayons en acier, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc., en acier. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour construction.

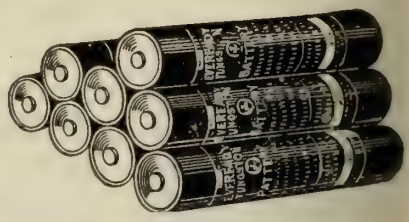
THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON CANADA

Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver

Une leçon d'arithmétique à propos de lampes de poche



La vente d'une lampe de poche Eveready
(plus)



Les Batteries que le client usent
(égalent)

Le total des affaires résultant d'une simple vente

La vente d'une lampe de poche à un client marque le **commencement** d'une série croissante de profits. Elle est le début d'une demande **continue** de Batteries Eveready; elle fait **revenir** l'acheteur de lampe de poche à votre magasin, vous donne l'opportunité d'en faire un client **régulier** et aussi de lui vendre d'autres marchandises.

Exposez la ligne de façon attrayante et voyez comme vos ventes vont grossir.

Fabrication Canadienne pour le Commerce Canadien.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited,

HILLCREST PARK, - - - TORONTO

EVEREADY

Batteries et Lampes de Poches

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 15 octobre 1920 Vol. XXXIII—No 12

Lentement mais sûrement l'Europe revient à la normale

Telle est l'opinion du vice-président de la Gillette Safety Razor Co.

"L'Angleterre donne de grands signes d'activité commerciale. Ses usines travaillent à temps supplémentaire. Elles profitent de la demande mondiale et font tous leurs efforts pour y répondre", déclarait M. Frank J. Fabey, vice-président de la Gillette Safety Razor Co. à son retour d'un voyage d'affaires de dix semaines en Europe.

"En Norvège, en Suède et au Danemark, les conditions sont quelque peu confuses. L'industrie du poisson en Norvège a souffert des pertes de navires et ce petit pays travaille ferme à reconstituer le tonnage perdu. Les récoltes semblent abondantes en Suède, mais les conditions de main-d'oeuvre et un gouvernement socialiste ne vont pas pour aplanir les difficultés. Et puis aussi, le principal client de la Suède autrefois, l'Allemagne, n'est pas actif et ce calme se reflète dans la vie industrielle suédoise.

"Au Danemark j'ai été témoin d'une activité intense. En outre d'avoir une bonne récolte et une industrie du métal florissante, le Danemark, par son nouveau port franc de Copenhague devient rapidement un important port de transbordement, comme l'était Hambourg avant la guerre. Le marchand danois est actif et pondéré et travaille avec ferveur à profiter des magnifiques opportunités qui s'offrent à lui.

L'Allemagne a besoin de matières premières.

"En Allemagne, j'ai vu de belles récoltes et une grande activité dans les champs. Son matériel roulant cependant est presque nul et ses ateliers et manufactures sont désorganisés par besoin de matières premières.

"Ce n'est que dans la grande vallée ferroviaire de la Ruhr, à Essen, Oberhausen, Eberfield, Dusseldorf, etc., que j'ai constaté une véritable activité; les vastes ateliers Krupp y sont occupés à faire de nouvelles locomotives et de nouveaux wagons pour le gouvernement allemand.

"Les Allemands sont anxieux de voir les questions de guerre réglées avec les alliés. Après cela, lees Allemands ont l'espoir d'obtenir un fort emprunt des Etats-Unis, avec lequel ils pourront y acheter des matières premières.

"Lorsque tout sera réglé, on verra les soixante millions d'habitants de l'Allemagne travailler à nouveau seize heures par jour pour regagner leur position commerciale dans le monde.

"Notre compagnie a foi dans le relèvement de l'Allemagne. Tandis que j'étais dans ce pays, j'ai établi une compagnie Gillette en Allemagne, avec un capital d'un million de marks et qui sera prête à fonctionner si le gouvernement des Etats-Unis cesse ses joutes politiques et déclare fini l'état de guerre avec l'Allemagne.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

La Hollande est prospère.

"La Hollande est prospère. Son peuple se compose de citoyens sérieux et opiniâtres, et ce petit pays, me suis-je laissé dire, se range le troisième dans la marine marchande du monde. Sa monnaie n'a pas été enflée démesurément et le florin hollandais est pratiquement la monnaie la plus stable en Europe aujourd'hui.

"La Belgique se restaure rapidement; ses récoltes semblent belles, son commerce de tourisme est bon, et ses marchands prédisent que dans six mois ses exportations égaleront ses importations. Le franc belge est très fort et a une forte tendance à revenir à la normale.

La France en marche vers le progrès.

"La France est à l'ouvrage et se rénovera vite. Les récoltes y sont abondantes et les paysans qui forment l'âme de la France sont de rudes travailleurs.

"L'Espagne et la Suisse sont également prospères. Elles n'eurent pas à souffrir de façon excessive du poids de la guerre et leur population est intacte. Dans ces deux pays, la monnaie n'est qu'un tout petit peu au-dessous de la normale.

"La Suisse cependant ne bénéficie pas de l'affluence habituelle des touristes, ceux-ci étant occupés à visiter les champs de bataille, et nombre d'hôtels en Suisse n'ont pas ouvert de la saison.

"L'Italie souffre de l'action des agitateurs ouvriers du genre de ceux connus en Amérique. Le gouvernement prend en ce moment les mesures nécessaires pour enrayer ce mal.

L'Europe rétablit son équilibre.

"Dans l'ensemble, l'Europe reprend son équilibre, lentement mais sûrement.

"On me demande ce qu'il en est du commerce américain en Europe? Je n'en ai vu que peu de manifestations. Les banques américaines et les maisons de commerce s'y précipitent follement, installent des succursales ici et là, et négligent de les suivre et de voir ce qu'il en advient.

"L'Amérique manque les plus belles opportunités en Europe aujourd'hui, et il me semble étrange de voir combien nous avons peu idée de la valeur de cet énorme commerce d'exportation qui pourrait être nôtre.

"Pour ce qui est des produits Gillette, je puis dire que nous sommes bien établis avec nos bureaux succursales, et à mon avis, les rasoirs Gillette et les lames Gillette sont parmi les articles les plus avantageusement connus en Europe, aujourd'hui.

"Les taux de change sont bien mêlés entre les différents pays d'Europe et les commerçants experts en marchandises et en monnaies profitent de la situation en achetant avec les monnaies bon marché et en vendant dans les monnaies chères."

DES MARCHANDS DE PETITES VILLES SONT CEUX LE PLUS AFFECTES PAR LES MAISONS VENDANT PAR POSTE.

Il n'y a peut-être pas d'endroit dans tout le pays où la concurrence faite par les maisons ayant un service de commandes par la poste se fait plus sentir que dans les toutes petites villes. Les marchands établis dans ces villes, cela est regrettable à dire, sont souvent trop indolents et laissent ces grosses maisons leur enlever des clients sous leur nez. Le marchand établi dans une petite ville a pourtant bien des armes à sa disposition pour combattre ces maisons, la meilleure semblant être l'annonce au moyen de primes et la clientèle que cette méthode d'annonce lui procurera.

L'expérience d'un magasin de musique dans une petite ville de l'Illinois est des plus intéressantes à ce sujet. Les trois frères qui tenaient ce magasin étaient des jeunes gens ayant le sens des affaires et se tenant constamment aux aguets pour enlever le plus de clients possible aux maisons remplissant de commandes par la poste. La chose était facile du moment qu'ils étaient prévenus au bon moment, mais ils s'aperçurent que dans bien des cas la commande était donnée avant qu'ils en eussent connaissance et seule l'arrivée des marchandises au petit bureau de messageries de l'endroit leur apprenait qu'ils avaient perdu un client.

Ils décidèrent alors de trouver un moyen de se procurer le nom des personnes qui avaient l'intention de faire des affaires avec des maisons de pianos ou autres instruments de musique ayant un système de commandes par la poste. Ils firent imprimer de petites cirlulaires attirant l'attention des gens sur le fait qu'ils étaient non-seulement en mesure de vendre leurs marchandises à des prix aussi bas que les maisons en question, mais qu'ils garantissaient leur marchandise.

Ils offrirent en même temps sous forme de cartes, l'une du comté dans lequel leur magasin était situé, une autre de l'Illinois et une troisième des Etats-Unis, une petite prime à toute personne qui leur procurerait le nom de quelqu'un se proposant de faire affaire avec ces maisons.

Un des trois frères consacra plusieurs semaines à rendre visite aux cultivateurs des environs et à leur montrer qu'ils pouvaient se procurer à son magasin les marchandises bon marché. Dans presque toutes les maisons qu'il visita, il laissa une série de cartes et de cette façon il s'assura la clientèle de ces familles. Peu de temps après qu'il eut terminé sa tournée, la maison commença à recevoir des lettres au sujet de ceux de leurs voisins qui désiraient se procurer des marchandises du genre de celles qu'ils vendaient. La visite d'un des membres de la maison avait suffi pour leur amener ces clients qui voulaient de la sorte récompenser les propriétaires du magasin de l'amabilité dont ils avaient fait preuve envers eux en leur offrant une jolie carte.

La fermeté de l'acier maintient les prix de la quincaillerie dans un marché en baisse

La baisse des prix d'une grande variété de produits aux Etats-Unis se continue et a sa répercussion au Canada bien que sur une échelle plus étroite. La tendance de révision des prix aux Etats-Unis fait pressentir des changements similaires à brve échéance chez nous.

Une des plus grosses maisons de Chicago vendant par correspondance et qui récemment annonçait des révisions sensationnelles de prix fait, dit-on, journellement des remboursements à 20,000 clients comme résultat de réductions s'élevant jusqu'à plus de 50% sur certaines lignes et qui affectent presque toutes les lignes sauf celles de quincaillerie.

Au Canada les lignes de quincaillerie ont été fermes ces derniers temps avec de rares baisses, celles-ci étant dues plutôt à des circonstances locales qu'à l'indication d'une tendance générale. L'opinion prévaut que les prix doivent être réduits suffisamment pour stimuler l'achat sans quoi une période de chômage et de calme s'ensuivra. Ceci semble être la raison majeure du mouvement actuel de réduction des prix.

Les statistiques montrent que depuis que ce mouvement a commencé aux Etats-Unis, 248 articles ont diminué de prix. La plupart d'entre eux ont été réduits de 1 à 11% tandis qu'il en est quelques-uns qui ont baissé de 40 à 50 pour 100.

Il est à noter que les révisions de prix tant aux Etats-Unis qu'au Canada n'ont pas encore affecté le commerce de quincaillerie à un degré appréciable. Cela provient de la rareté du fer et de l'acier depuis plusieurs mois, sans perspective d'amélioration immédiate de la situation. Traitant du sujet, une autorité de New-York dit: "Il y a encore plusieurs commodités qui sont notablement élevées. L'acier, par exemple, a maintenu son prix obstinément. Le mois dernier, pour la première fois depuis un an, la Steel Corporation a fait rapport d'une diminution dans les commandes non remplies. Si les affaires d'avance de cette grande corporation ont commencé à diminuer, on peut imaginer ce qui a dû se produire parmi les indépendants qui ont fait payer plus chers leurs produits. Un recul, tout au moins aux niveaux de la Steel Corporation, est généralement prédit. Reste à savoir si ce recul n'ira pas au delà, ce qui n'est pas dans le domaine de l'impossibilité."

Ce rajustement des prix a démontré deux choses: d'abord que la vieille loi de l'offre et la demande fonctionne encore, et ensuite que les récents prix élevés n'étaient pas primitivement le résultat de sur-profits de la part des vendeurs, mais bien le résultat de la concurrence des acheteurs. Aussitôt que les prix ont eu atteint le point où les achats se réduisirent, il devint vite évident que le moment de la concurrence était arrivé et que les vendeurs se trouvaient dans la nécessité de réduire leurs prix. Il est établi que les acheteurs peuvent se blâmer personnellement des prix payés et maintenant qu'ils ont reconnu le fait qu'il n'est plus nécessaire de faire des offres en hausse pour obtenir des marchandises, on peut s'attendre à une situation concurrencière plus normale. Dans de telles conditions les profits seront très différents, mais aussitôt que les marchés se seront équilibrés, les profits seront encore substantiels.

Donnant une opinion différente sur les prévisions de l'acier, le chef d'une grosse corporation de l'acier dit: 'Je ne crois pas que vous puissiez voir des prix plus bas pour l'acier avant longtemps. Les gages sont très élevés et nous avons dû faire des prévisions pour l'augmentation les tarifs de fret.

En outre, la plupart des compagnies d'acier sont chargées de commandes jusque bien avant dans l'année prochaine. Une légère hausse dans les prix de l'acier est plutôt probable. Si les chemins de fer entrent dans le marché comme acheteurs sur une vaste échelle, les prix de l'acier monteront, mais la hausse ne sera guère prononcée." Le fer et l'acier étant les matériaux de base des commodités de quincaillerie, la raison saute aux yeux pourquoi les prix des articles de quincaillerie n'ont pas été réduit comme ceux des autres marchandises.

Réduction de prix des automobiles.

Encore que les lignes de quincaillerie n'aient pas encore été réduits, un point important pour le commerce est le fait que les prix sur la plupart des lignes d'automobiles ont été réduits. A date, des réductions de prix ont été annoncées par les sept manufacturiers suivants d'automobiles: Ford, Franklin, Studebaker, Hudson, Essex, Willys-Overland. Ces réductions s'élèvent jusqu'à $400. dans certains cas. Les prix des automobiles d'occasion ont été également réduits dans la proportion des réductions des automobiles neufs. Le résultat de cette réduction du prix des autos sera d'en augmenter le nombre en usage et de développer en conséquence le marché des accessoires d'autos. Il est un fait certain, c'est que depuis quelque temps l'industrie de la manufacture d'automobiles a été bien calme. Dans la plupart des villes, il est devenu possible d'acheter un automobile et d'en prendre livraison le même jour, chose qui ne se voyait plus depuis longtemps. Il est notoire que les maunfactures d'automobiles et les industries subsidiaires ont marché au-dessous de leur capacité au cours de ces derniers mois. Deux manufactures voisines de Toronto ont congédié récemment un grand nombre d'employés.

Le marché pour automobiles était devenu si calme au Canada, qu'une manufacture canadienne, la Gray-Dort Co. a cru bon d'envoyer des automobiles aux Etats-Unis et de les y vendre. La remise des droits de douane contribuait à concurrencer les autos de fabrication américaine au point de vue du prix. C'était la première fois que des autos canadiens se vendaient aux Etats-Unis en concurrence ouverte avec les autos américains et cela peut être un précédent profitable pour les manufacturiers canadiens d'automobiles s'ils sont en mesure de concurrencer avec succès les produits américains. On dit que les automobilistes des Etats-Unis aiment les autos construits au Canada, réalisant qu'ils doivent être de forte construction pour résister aux routes canadiennes.

Les prix plus bas stimulent les affaires.

Il est évident que l'état des industries de l'automobile et subsidiaires, comme relaté ici, était sensiblement le même que celui prévalant dans les milieux manufacturiers des Etats-Unis avant les récentes réductions de prix. On en était arrivé à admettre qu'une période de prix moins élevés devait être provoquée de façon à écarter une accalmie prolongée, un chômage préjudiciable, et des conditions tendues désavantageuses à tous.

Surproduction dans beaucoup d'industries.

La surproduction, due à nombre de raisons, a aussi contribué sans nul doute, à créer la présente situation. Par ce terme de "surproduction" est désignée une condition qui a été créée dans l'industrie de l'automobile et autres industries par le classement des demandes comme potentiel commercial. Un homme voulant avoir un auto s'adressait à un manufacturier pour l'acheter et on lui répondait qu'il ne pouvait en recevoir livraison avant des mois. Il s'adressait donc à un autre manufacturier, mais non sans avoir laissé au premier son nom et son adresse. Cette pratique se répéta bon nombre de fois, avec ce résultat que cinq ou six manufacturiers eurent le nom de cet acheteur en perspective sur leurs listes. Ceci fut considéré comme un potentiel d'affaires et la production ordonnée sur cette base. Cette même difficulté se rencontra dans les industries de l'acier et du fil de fer et dans bien d'autres aux Etats-Unis. Un des principaux manufacturiers d'acier et de fil de fer des Etats-Unis découvrit ainsi qu'il avait jusqu'à dix commandes de différents "jobbers" pour un wagon de fil de fer qui était ordonné par un seul homme. Heureusement que dans ce cas cette découverte fut faite en temps et les neuf wagons de trop annulés. Il ne fait pas de doute que pareille chose se produisit souvent dans les diverses industries ce qui amena la situation qui rend maintenant nécessaire une diminution des prix pour stimuler les affaires.

Quelques opinions de Montréal.

En discutant de la question avec des quincailliers en gros, des manufacturiers de poêles et autres négociants en vue, le Prix Courant a rencontré presque partout la même opinion et des commentaires similaires tendant à démontrer que des réductions prochaines et importantes ne semblaient pas probables. Le meilleur résumé de la question fut fourni par le gérant d'une maison de Montréal qui s'exprimait en ces termes: "Une commodité qui n'est pas fondamentalement correcte quant au prix reviendra à son niveau." Et continuant son raisonnement notre interlocuteur disait: "Les aliments et certaines lignes qui ont haussé de façon anormale n'ont pas subi des hausses établies sur une base fondamentalement correcte; les hausses n'ont pas été justifiées. Par exemple, en Nouvelle-Zélande, le sucre se vendait, je le sais, à 6½ cents la livre alors que nous le payions 23 cents. Il y a quelque chose de fondamentalement faux là-dedans." S'en rapportant aux matières premières employées par lui dans la manufacture de ses lignes, il disait: "Le fer en gueuse se vend à $68 la tonne et plus. Des plaques de blindage se sont vendues aussi bas que 4 cents la livre. Et le fer en gueuse est encore ferme. Nous manufacturons au coût le plus réduit. Et même si les affaires tombaient—encore qu'elles soient actives—nous ne pourrions probablement pas vendre à moins que les prix actuels. Pour ce qui est des coûts de production ils ne sauraient que monter. Je sais très bien que nous ne pouvons nous attendre à une amélioration en ce qui concerne la main-d'oeuvre et que les gages ne peuvent être réduits."

D'autres points de vue.

"Un sac de sucre raffiné et un tonnelet de clous se vendaient pour à peu près le même prix, avant la guerre. Or, un tonnelet de clous en 1920 coûte un peu plus de $6.00 et un sac de sucre plus de $20. Quelle différence. On voit par cet argument, en regardant les choses du même point de vue, qu'il ne saurait y avoir de dégringolade dans les prix de quincaillerie."

Il se peut qu'il y ait des cas particuliers où des diminutions de prix puissent se produire avant longtemps. Ceci se produira probablement d'abord pour les lignes qui sont en demande limitée et qui sont d'un emploi quelque peu inutile ou non pratique.

"Nous sommes encore très occupés et le commerce achète en bonnes quantités, bien que soigneusement," nous disait un marchand de gros de Montréal. "Le meilleur conseil qu'on puisse donner au quincaillier de détail est de continuer à acheter soigneusement et de s'en tenir aux lignes courantes et conservatives. On peut ainsi maintenir son stock en bon ordre et éviter tous ennuis. Une des meilleures indications que nous puissions avoir en ce moment de la bonne marche des affaires en général, c'est que les encaissements sont bons." Et cette même opinion était exprimé par beaucoup d'autres.

Des comparaisons.

Un manufacturier de corde discutait récemment de la situation générale avec plusieurs manufacturiers dans la même ligne d'affaires à New-York. On ne s'y attend pas à ce qu'il y ait de grands changements des présents

urs, tout au moins pour quelque temps. Certaines in-ences agissent dont la détermination est malaisée en moment-ci." Mais la main-d'oeuvre et autres coûts de oduction, l'augmentation des tarifs de fret et la dimi-tion de la production sont de gros facteurs dans le intien des prix fermes," disait-il. "Nous ne pensons s qu'il y ait de changement immédiat. Les conditions t calmes, mais la récolte de l'Ouest a été bonne et il aura un commerce d'automne normal. Le commerce st pas surchargé de stock. Quelques matières de chan-coûtent un peu moins, c'est vrai, mais nous pensons e les autres influences telles que la main-d'oeuvre, le t, etc., absorbent cette différence."

Les conditions ont été quelque peu plus calmes dans tte ligne d'industrie depuis quelque temps. Elles s'a-élioreront très probablement d'ici quelques semaines. Au nada et en Nouvelle-Angleterre, la tendance a été de intenir les prix. Une concurrence extérieure dans un rtain nombre de lignes bon marché de cordages manu-cturés s'est reflétée dans une faiblesse des prix dans elques produits de cette nature.

Discutant de la situation avec le col. Robert Starke, e-président de l'Association canadienne des Quincail-rs en gros, celui-ci s'exprimait ainsi: "En autant que commerce de quincaillerie est concerné il n'y a pas de gnes de chute des prix. Au contraire, il y a eu une usse, la semaine dernière, de $4.00 sur le fer en gueuse, i est la base de presque tout dans notre ligne. Il ne ut se produire de changement de prix tant que l'ap-ovisionnement ne surpassera pas la demande. Il n'y a s d'indication de baisse de prix en aucune ligne, en tant que je sache, et dans deux ou trois lignes d'arti-s en broche dont les prix ont été donnés il y a 15 jours, s cotations pour l'an prochain sont plus élevées. La re est probablement la seule ligne qui a montré un peu fléchissement et ceci est dû à l'augmentation de la pro-ction et à l'arrivée de vitre de Belgique. Il y aura ut-être des prix inférieurs dans cette ligne, l'an pro-ain. Trois manufactures de clous ont haussé leurs prix r les clous en broche standard de 25 cents par tonnelet.

Les demandes tant de la ville que de la campagne nt bonnes. Les encaissements sont satisfaisants et il y affluence d'argent au pays. Une ligne en particulier, le de toitures caoutchoutées est très rare. S'il se pro-uit de l'émigration cette année, comme probable, de ombreuses bâtisses seront construites et quand cette nstruction commencera, il n'y aura pas assez de quin-illerie pour répondre à la demande."

M Jos. Dowling, gérant de Coverhill-Learmont & ., ancien président de l'Association Canadienne des incailliers en Gros, estime que les salaires élevés ac-els et les nouveaux tarifs de fret seront de gros facteurs ns le maintien des prix de la plupart des lignes pen-nt quelques mois. Il est probable qu'il y aura ensuite uelque baisse graduelle des prix.

LES EXPORTATIONS DE PULPE ET DE PAPIER AUGMENTENT DE 118 POUR 100.

Pendant les cinq premiers mois de la présente année fiscale, les exportations de pulpe et de papier s'élèvent à $70,752,774, contre $35,415,415 pour la période correspondante de 1919.

Les exportations canadiennes de pulpe et de papier pendant août atteignaient une valeur totale de $18,258,727, contre $8,348,179 en août 1919, soit une augmentation de $9,910,548, ou 118 pour 100.

Les exportations de papier comprenaient 5,594 quintaux de papier à registre évalués à $64,293; 1,419,028 quintaux de papier à journaux, évalués à $7,301,605, et autres qualités de papier évaluées à $1,380,919. Il y eut une diminution de quantité de 2,178 quintaux en papier à registre, bien qu'il y eut augmentation de $8,106 dans la valeur. Les exportations de papier à journaux montraient une augmentation de 262,677 quintaux en volume, et de $2,160,793, en valeur.

Fortes augmentations enregistrées.

De fortes augmentations, tant en volume qu'en valeur, ont été enregistrées dans toutes les sortes de pulpe. Les exportations de sulfate (emballage) s'élevaient à 267,-418 quintaux évalués à $1,284,365, en comparaison de 246,376 quintaux, évalués à $829,129 en août de l'an dernier; le sulfite blanchi exporté s'élevait à 191,690 quintaux, évalués à $1,598,001, comparés à 77,998 quintaux évalués à $400,411; le sulfite non blanchi exporté se montait à 574,343 quintaux évalués à $3,820,278, contre 466,757 quintaux, évalués à $1,643,616; la pulpe broyée mécaniquement exportée s'élevait à 816,081 quintaux, évalués à $2,809,266, contre 387,435 quintaux évalués à $475,-735.

Août	1920	Augmentation
Papier	$8,846,817	$3,717,559
Pulpe chimique . . .	6,702,644	3,829,458
Pulpe mécanique . .	2,809,266	2,333,531
Totaux	$18,258,727	$9,910,548

Pays de destination.

Papier et produits de papier	1919	1920
Royaume Uni	$198,493	$464,664
Etats-Unis	3,950,483	6,672,399
Autres	550,282	1,609,754
Pulpe de bois		
Royaume Uni	93,985	1,150,531
Etats-Unis	2,961,963	7,765,335
Autres	292,973	595,044

Les exportations ont doublé.

Pour les cinq premiers mois de la présente année fiscale les exportations de pulpe et de papier ont atteint une valeur totale de $70,752,774 contre $35,415,415 pour les mois correspondants de 1919, soit une augmentation de $35,337,359 ou presque 100 pour 100. Elles dépassèrent en valeur le total de toute année entière avant 1919.

Les détails pour la période de cinq mois sont comme suit:

	1919	1920
Papier	$22,531,667	$35,170,271
Pulpe chimique . . .	10,776,812	26,821,398
Pulpe mécanique . .	2,106,936	8,761,105
Totaux	$35,415,415	$70,752,774

Pour la période de cinq mois en 1920, les exportations de papier comportaient 30,345 quintaux de papier à registre, évalués à $324,179 et 6,325,218 quintaux de papier à journaux, évalués à $29,218,154. Leurs destinations étaient:

Royaume Uni	$2,012,766
Etats-Unis	27,671,173
Autres pays	5,186,332

Bois de pulpe non manufacturé.

Les exportations de bois de pulpe non manufacturé, pour août, furent:

Août	1919	1920
Cordes	97,588	133,464
Valeur	$944,877	$1,695,088

Pour les cinq mois:

	1918	1919	1920
Valeur	$811,266	$1,205,118	$5,756,464
Cordes	852,006	125,974	502,315

o

L'ACTIVITE DES MAISONS AMERICAINES AU CANADA.

L'achat récent de $250,000 de billets du Trésor à 6 pour cent de la commission scolaire du district de Calgary effectué par la Maison Morris Bros. Inc. de Portland a provoqué de nombrex commentaires. Ces billets viennent à échéance le 1er mars 1923 et le prix en était de 98.75.

L'activité des maisons américaines dans le champ de la finance canadienne ressort aussi du fait que la ville d'Edmonton a aussi reçu dernièrement une offre de la Morris Bros. pour un emprunt de deux ans au montant de $125,000 à 6 pour cent.

Les Américains cherchent également à se rendre acquéreurs de plusieurs entreprises industrielles établies au Canada et dont des compagnies canadiennes sont les propriétaires. Au nombre des industries convoitées par les Américains l'on cite des manufactures de papier.

LE PETROLE AUX ETATS-UNIS

La production du pétrole aux Etats-Unis est approximativement de 8,032,356,000 gallons par année, alors qu'en 1919 elle était de 7,627,288,000 gallons, soit une augmentation de 105,068,000 gallons. La production pour chacun des sept premiers mois a été en moyenne de 66[illegible] 363,000 gallons et pour le seul mois de juillet elle accusa une augmentation de 21 pour cent par comparaison avec celle du mois de juillet 1919.

La Mexican Petroleum aura, dit-on, un profit de $[illegible] par action de son capital ordinaire après déduction de montants pour taxes, dépréciations, etc., pour l'année close le 31 décembre dernier et l'on s'attend à ce que ce profit soit cette année encore plus élevé, s'il faut en juger par l'augmentation des revenus qu'elle encaisse.

Pour le trimestre finissant le 30 septembre, les profits nets, après prélèvements des taxes, montants de dépréciations, etc., seront de plus de $3,000,000. Les dividendes de priorité s'élevant à $240,000 pour le trimestre, laisseront une balance de plus de $2,750,000 pour le capital ordinaire soit environ $6.00 par action.

Les derniers trois mois de l'année feront certainement voir des profits encore plus élvés, du fait qu'elle produira à Tampico 20,000 barils de gazoline de plus.

o

LA PRODUCTION DES AUTOMOBILES

La production des voitures-automobiles s'est élevée à Détroit à 147,297 en juillet, soit une augmentation de 3,200 voitures. Celle des autos-camions a été de 18,08[illegible] contre 15,168 le mois précédent, une augmentation de 3,000.

o

LE CATALOGUE DES CONSTRUCTIONS DE DEVANTURES METALLIQUES DE MAGASINS "ZOURI"

La "Consolidated Plate Glass Co., of Canada, Limited" vient de publier un magnifique catalogue initiant les intéressés aux avantages des constructions de devantures métalliques de magasins "Zouri". On y voit comment cette forme de construction constitue un sûr moyen d'installation et de préservation des vitres dans les devantures de magasins et locaux similaires et réduit à son minimum le danger de bris de glace dû à un montage impropre.

Cette brochure luxueuse, d'une composition typographique très soignée et d'une minutie admirable dans les explications détaillées qui y fourmillent ne devrait pas manquer d'intéresser tous les marchands qui savent le coût d'une vitrine et combien il est utile d'en assurer la préservation.

o

SUCCURSALE DE BANQUE

La Banque du Dominion annonce l'ouverture d'une succursale à Canora, Saskatchewan.

COMMENT CALCULER SES PROFITS

UN PROFIT APPARENT, MAIS UNE PERTE EN REALITE

Comment certains marchands sont trompés par des chiffres erronés.

La qualité dans une marchandise est une chose importante. Nul marchand ne peut atteindre au succès en vendant continuellement un article qui ne contient pas le plus haut degré de qualité. Mais la qualité de la vente est chose plus importante, parce que cela implique qualité et ventes assurées.

La qualité de la vente implique que les marchandises ont la propriété d'être débitées rapidement et avec profit dans le magasin du marchand. Cela signifie, premièrement, que les marchandises répondent aux besoins d'un marché bien défini et assuré; secondement, que les marchandises possèdent un mérite intrinsèque par elles-mêmes, qu'on peut s'y fier entièrement; troisièmement que le service du marchand vendant ces marchandises, l'assistance de vente pour faciliter son chiffre d'affaires, et le service à l'acheteur ou au consommateur, font partie de la marchandise. La politique du manufacturier doit être qu'un tel service accompagne la marchandise.

Cela signifie, quatrièmement, que la publicité a fait connaître ces marchandises aux clients du marchand, et que les aides de vente fournis à son magasin l'identifient avec un nom bien connu et bien annoncé.

Et enfin que le marchand doit réaliser un profit substantiel de la vente courante de ces marchandises.

L'union de ces éléments constitue la qualité de la vente et nul marchand n'est capable de juger si des marchandises sont dignes de ses rayons tant qu'il n'en a pas éprouvé ces cinq points, et il n'est certainement pas en position de déterminer si l'escompte qui lui est offert par le manufacturier lui permet de réaliser un profit satisfaisant s'il n'est pas sûr de son propre étiquetage.

Qui payera le loyer de votre magasin, les salaires de vos commis, ou toutes autres dépenses d'exploitation, s'ils ne sont pas inclus dans vos prix de vente?

L'argent que vous avez payé l'an dernier couvrait une liste multiple d'items. Il a fallu les payer tous et vous avez été obligé de le faire à même la source disponible d'argent: les recettes des ventes brutes. Le magasin, en tant qu'organisation doit payer toutes ses dépenses, nul argent extérieur ne le fera pour le marchand.

Supposons que vous fassiez $30,000 d'affaires par an; cette somme d'argent entre dans votre caisse enregistreuse pendant les douze mois.

Que devient-elle? Vous n'avez pas le choix d'en disposer jusqu'à ce que le coût original des marchandises et toutes les dépenses d'exploitation aient été payées. Ce qui reste après cela, vous appartient et vous pouvez le dépenser comme bon vous semble; c'est votre profit net.

Supposons que vous viviez sur un "ranch" dans un district où il n'y a pas de magasin, et que cinq de vos voisins vous chargent d'aller à une ville voisine acheter des provisions pour eux. En outre de l'argent pour l'achat des marchandises, vous attendrez d'eux de quoi payer votre voyage et vos autres dépenses. Il ne vous viendra pas à l'idée de payer vous-même ces frais et en outre vous demanderez à être payé pour votre temps et votre service.

La même situation se présente dans votre magasin.

Vous choisissez et achetez des marchandises pour les livrer ensuite aux mains de vos clients pour consommation. Vous leur rendez un service bien établi—N'est-il pas juste que chacun d'eux supporte une partie des dépenses et paye pour le temps et l'habileté qu'il a fallu pour effectuer la transaction.

Le prix de vente doit couvrir.

L'étiquetage est le prix de vente correct des marchandises, scientifiquement établi, avec pleine considération de chaque item nécessaire pour se procurer la marchandise et la remettre aux mains du consommateur final. Il doit comprendre: premièrement le prix original des marchandises; deuxièmement toutes les dépenses d'opération, troisièmement votre profit net.

L'étiquetage, le chiffre commercial, est le point principal dans toute transaction d'affaire. C'est une chose vitale dans tout magasin. Si ce chiffre est correct, le marchand reçoit une rémunération équitable pour ses marchandises et son service. S'il est exorbitant ou s'il est variable, il se heurte à la politique du marchand d'un traitement honnête et équitable. S'il est trop bas et qu'il ne couvre pas tous les frais, il va à l'encontre du but de l'exploitation d'un magasin parce qu'il engloutira rapidement le capital, l'intelligence et l'énergie placés dans le commerce.

Le prix de vente déterminé.

Le prix de vente ou l'étiquetage, comme nous l'avons vu, quand il est convenablement calculé, couvre trois choses:

D'abord, le coût original des marchandises, plus le fret ou le camionnage; en second lieu, toutes les dépenses d'exploitation du magasin; en troisième lieu, un profit pour le marchand.

Vous connaissez toujours, ou vous pouvez trouver facilement le coût des marchandises.

Dans notre exemple, supposons que vos frais d'exploitation sont de vingt pour cent des ventes.

Supposons aussi que vous désirez un gain net de dix pour cent sur les ventes.

Ceci donne un total de trente pour cent, vingt pour cent pour frais d'exploitation et dix pour cent pour profit.

Il y a une autre chose que vous devez toujours savoir: le montant total de vos ventes. Vous devez déterminer la relation des dépenses au prix de vente et en calculant considérer le prix de vente comme cent pour cent. Pour faire ceci, il est nécessaire de connaître le total des ventes de l'année.

Il y a pour cela deux importantes raisons: d'abord, parce qu'un gros total de ventes signifie un plus petit pourcentage de dépenses de vente et parce qu'un petit total de vente implique des dépenses de vente plus élevées. Les dépenses d'exploitation demeurent stables ordinairement, et quand les ventes montent, le pourcentage diminue; quand les ventes tombent, le pourcentage monte. Ensuite, parce que le prix de vente représent le tout, le chiffre composé produit du coût les marchandises, des dépenses et du profit. Chacun de ces trois items est une partie constituante du prix de vente—non du prix coûtant.

Si vous achetez un article $1.00, combien devez-vous le marquer pour couvrir tous vos frais d'exploitation et réaliser votre profit? Quel prix devez-vous le vendre. Bien des marchands diront que si le total des frais d'exploitation et du profit était de trente pour cent, il faudrait le vendre à $1.30.

Cela représenterait une perte bien distincte. Vendre cet article à $1.30 vous dérobe une partie de votre profit—voyons pourquoi.

Vous avez trouvé que vos frais d'exploitation sont de vingt pour cent des ventes. Ceci signifie que pour chaque dollar de vente vous devez avoir 20 cents, non pas pour chaque dollar dépensé à l'achat des marchandises.

Vous désirez un profit de dix pour cent, soit dix cents pour chaque dollar de vente. Tout est calculé sur les ventes, non pas sur aucun des trois items qui composent le prix de vente.

Analysons ce prix de $1.30 que vous vous proposez de charger:

Le coût des marchandises est	$1.00
Les frais d'exploitation sont	.20
Le profit est	.10
Total	$1.30

Mais votre profit de dix cents n'est pas dix pour cent de $1.30. Ce n'est qu'environ 7½ pour cent, et vos vingt cents pour frais d'opération ne sont pas 20 pour cent de $1.30. Ce n'est qu'environ 15½ pour cent.

Une addition à toute somme peut être d'un-demi avant l'addition, mais ce n'est qu'un tiers après. Un troisième étage à ajouter à votre magasin peut être cinquante pour cent de la hauteur actuelle, mais après qu'il est édifié, ce n'est plus que trente-trois et un-tiers de la hauteur combinée.

Mais quel devrait être le prix de vente de l'article que nous achetons $1.00, quand notre total de frais d'opération et de profit monte à trente pour cent, et comment devons-nous faire pour arriver à ce chiffre?

Nous devons commencer par le prix de vente—le tout composé—et en considérer le montant comme cent pour cent. Soustrayons-en le total de nos dépenses d'opération plus le profit que nous désirons faire. Dans le cas ci-dessus, ceci se totalise à 30 pour 100, qui déduit de 100 pour 100 laissent soixante-dix pour 100, ce qui est le coût des marchandises.

Considérons le coût des marchandises comme étant soixante-dix pour cent et calculons sur cent pour cent, et nous trouverons que l'article acheté $1.00 devra se vendre $1.43.

Recalculons maintenant. Vos frais d'exploitation sont vingt pour cent de chaque dollar de vente.

20% de $1.43 = ...	$0.286
Le profit que vous désirez est 10% de chaque dollar de vente.	
10% de $1.43 = ...	0.143
Total	$0.429
Le coût de la marchandise est de . .	1.00
Prix de vente	$1.429

Quand vous vendez à $1.30 un article que vous deviez vendre $1.43, vous perdez 13 cents—soit 10 pour 100 de $1.30.

Mais quand vous vendez l'article $1.43, ce prix est le résultat des 10 pour 100 de $1.43 pour le profit, des 20 pour 100 de $1.43 pour les frais d'exploitation et des 70 pour 100 pour le coût des marchandises.

Le volume des ventes comme base.

Le montant des ventes dans tout commerce représente l'ouvrage que le commerce a accompli. C'est la somme totale de ses transactions.

Si un vendeur venait à un marchand et lui disait: "J'ai vendu $8,000.00 de marchandises," sa valeur serait établie sur cette base et non sur le coût de ces marchandises. Que ces $8,000 représentent le résultat final d'un vendeur ou le résultat d'un commerce, c'est exactement la même chose.

Les ventes totales représentent les recettes brutes du magasin, le total de l'argent rentré. Un marchand ne reçoit pas d'argent d'autre source, en conséquence, il doit employer ces recettes brutes à payer toutes les factures et même son propre profit.

Le marchand doit avoir une comptabilité de ses ven- pour le mois et pour l'année, de façon à ce qu'il puisse faire la moyenne mensuelle et annuelle. Ces moyennes ment la base de l'estimation sur laquelle les frais de sont calculés et nul prix ne saurait être intelligem- placé sur des marchandises, nul étiquetage ne sau- être fait avec succès sans la connaissance de ces fac- s.

Les erreurs provoquent des pertes.

Ce sont les petites erreurs qui, dans un magasin, man- les profits légitimes.

Quand un marchand légitime vend un article $1.30 qui rait être vendu $1.43, il perd 10 pour 100 de $1.30, 13 cents, et s'il fait $30,000 d'affaires sur cette base s le cours de l'année, il perd $3,000; une jolie somme, me on le voit. Et la raison de cette perte est parce qu'il ule sur ses dépenses totales et trouve qu'elles s'élèvent ne certaine somme. Il calcule aussi ses ventes totales en arrive au rapport de l'un à l'autre; mais quand il que les prix de ses marchandises, il néglige de mettre les rcentages ensemble correctement, c'est-à-dire en com- ençant par le prix de vente considéré comme 100 pour 100, faisant ses déductions et ensuite en établissant son calcul.

———— o ————

DES COURS SUR LES MATIERES COMMERCIALES

seront donnés, le soir, à l'Ecole des Hautes Etudes

POUR LES EMPLOYES

L'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal ne, cette année, des cours sur les matières commerciales. cours sont destinés aux employés de commerce et aux sonnes qui désirent se spécialiser en certaines sciences.

L'enseignement comprend deux sections. On signale à ention du public, les matières suivantes:

(a) DROIT COMMERCIAL ET INDUSTRIEL ant des actes de commerce, de la lettre de change, du et à ordre, du chèque, des sociétés, des sociétés à fonds al, des banques, de la cession de biens, etc.

Me Léon Mercier Gouin donnera ce cours deux fois semaine, le lundi et le mercredi soir.

(b) ORGANISATION DES ENTREPRISES MO- RNES (professeur M. Victor Doré). Ce cours étudie ganisation des entreprises commerciales, industrielles et ancières.

Opérations de banque. Ce cours est divisé en deux es à raison d'une heure par semaine, le mardi soir. Le fesseur, Me Ernest Guimont, étudie, à ce cours, la loi banques, les dépôts, l'escompte, le change et l'arbitrage. verture de crédit, les prêts.

Comptabilité théorique et pratique. Ce cours professé M. Lucien Favreau, se divise aussi en deux sections. ns la première, le professeur revoit la théorie de la comp- bilité générale (comptes, livres, inventaires, bilan, etc.) Les comptabilités de compagnies d'assurance, de banque et de compagnies industrielles font l'objet des cours de la deuxième section.

Mathématiques financières. Ces cours donnés par M. A. Dollo, comprennent aussi deux sections et portent sur l'arithmétique commerciale et l'algèbre financière.

———— o ————

LE COMMERCE EXTERIEUR DU CANADA

Le ministère du commerce et de l'industrie et le ministère des douanes communiquent à la presse des chiffres détaillés sur le commerce extérieur canadien durant la période de douze mois expirés le 1er septembre dernier, selon les comparaisons établies par le Bureau fédéral des statistiques: Marchandises imposables, période de 12 mois, se terminant fin août 1918, $516,184,137; 1919, $537,000,391; 1920, $850,734,841. Marchandises entrant en franchise: 1918, $386,373,813; 1919, $335,267,503; 1920, $445,408,523. Total de la valeur des marchandises importées: 1918, $902,857,950; 1919, $37,267,894; 1920, $1,269,152,364. Droits perçus: 1918, $155,502,162; 1919, $155,457,415; 1920, $210,825,984.

D'un autre côté, on constate que les exportations du Canada ont diminué si on établit une comparaison avec les deux dernières années. (Il s'agit toujours d'une période de douze mois expirée le 1er septembre). Cette diminution des exportations est due à la fin de la guerre. Nous avons, comme on le sait, exporté de grandes quantités de matériel de guerre pendant quelques années. La valeur totale des exportations que nous avons faites est la suivante: 1918, $1,367,163,007; 1919, $1,301,428,368; 1920, $1,257,142,339.

L'importation.

La valeur totale des achats que nous avons effectués en Angleterre pendant la période étudiée est de $206,107,122, contre $76,690,228 l'année précédente. Les importations d'Australie sont tombées de $4,599,824 qu'elles étaient en 1919 à $1,641,852 cette année. D'un autre côté, on constate que les achats que nous avons faits aux Indes Anglaises, à Cuba et en France ont augmenté sensiblement.

La valeur des importations que nous avons faites des Indes Anglaises en 1920, a atteint le montant de $16,519,227, contre $10,337,756 pendant la période correspondante de l'an dernier. Nos importations de Cuba, pendant le même laps de temps, ont été de $33,661,564, contre $5,285,708 l'année précédente. Enfin nos importations de France ont atteint le chiffre de $18,670,509, contre $4,429,078 qu'il était au cours des douze mois précédents. Nos achats aux Etats-Unis, au cours de cette même période, ont été de $904,115,329, contre $692,606,973 l'année précédente.

L'exportation.

L'exportation des produits canadiens a aussi passablement augmenté comme on pourra le voir par les chiffres suivants: Exportations aux Indes Occidentales: 1920, $12,216,015; 1919, $9,720,616; Terre-Neuve: 1920, $18,-

604,062; 1919, $12,360,507; Belgique: 1920, $40,843,-894; 1919, $4,123,068; Grèce: 1920, $37,209,872; 1919, $4,533,327; Italie: 1920, $24,235,481; 1919, $19,339,930; Etats-Unis: 1920, $505,451,989; 1919, $430,585,441. Nos exportations en Angleterre et en France ont diminué pendant cette période. Cette diminution est évidemment due au change. Voici les chiffres: Royaume Uni: 1920, $393,-991,917; 1919, $575,697,918; France: 1920, $48,010,375; 1919, $84,497,020.

Si on examine les différentes marchandises que nous avons importées, on constate que l'importation dans la valeur des livres et des marchandises imprimées a passé de $9,064,823 qu'elle était en 1919, à $12,551,942 cette année: l'anthracite, de $29,608,052 en 1919 à $34,649,851; le charbon bitumeux, de $35,738,992 en 1919 à $38,614,-008 en 1920; le coton, de $65,818,573 en 1919 à $124,890,-668 en 1920; la bijouterie, de $793,668 en 1919 à $1,529,-480 en 1920; le papier, de $8,815,152 en 1919 à $12,512,-283 en 1920; la soie, de $21,797,450 en 1919 à $42,761,-143 en 1920.

Nous donnons par ailleurs un tableau détaillé comparatif des importations et exportations du Canada pour 1918, 1919 et 1920.

LA LEÇON D'UNE EXPLOSION

La paix d'esprit de la nation entière a été bouleversée par l'horreur de l'explosion de Wall Street, dans laquelle la vie de nombreux passants a été anéantie, et des centaines de personnes ont été mutilées à jamais ou plus ou moins gravement blessées.

Considérée comme un accident, l'explosion engendre la consternation et la pitié; mais envisagée comme une destruction délibérée résultant de passions folles ou de la perversion d'idées sur la vie et la propriété, elle devient si atrocement haineuse et inconsciente que l'esprit instinctivement recule.

Toute personne normale espère que l'interprétation qui a été donnée par les chefs de la police et les experts en explosifs, qui ont proclamé cette explosion un meurtre colossal, sera contredite par les faits et développements ultérieurs. Si la théorie d'un complot terroriste se trouve confirmée par les recherches, la sévère application de la justice sera rapide et sûre, comme il se doit.

Cependant, dans l'intervalle, les suppositions et conjectures de mauvais augure, et les suggestions énoncées dans les colonnes d'information et les éditoriaux ont tendu à orienter l'esprit public vers la plus sinistre vue du désastre.

L'explosion a-t-elle été la résultante de sauvages invectives contre la société et l'ordre économique? Fait-elle partie d'un complot soigneusement organisé de la part de personnes essayant de créer une condition actuelle de guerre de classe? Est-elle l'acte d'un simple maniaque dont l'esprit a été empoisonné par les fausses et perverses doctrines qui lui auraient été instillées par des agitateurs révolutionnaires?

Des agitateurs ultra-révolutionnaires sont actifs, en Amérique, à répandre des mensonges et des vitupérations contre la société et contre l'ordre de choses économique existant. Le capitaliste est représenté comme un archi-scélérat, écrasant ses victimes sous un talon de fer, privant les mères et les petits enfants de nourriture et de logement, et appliquant le fouet au dos des travailleurs. C'est juste l'opposé de ce tableau qui est généralement vrai.

Toute personne bien équilibrée et bien informée rit à ces boniments de l'agitateur révolutionnaire. Mais la personne émotive et mal informée est amenée, par ces racontars, à un état de véritable délire.

Elle ne s'arrête pas à raisonner les inconséquences des déclarations qui lui sont faites. Elle ne s'arrête pas à penser que le tableau que cet agitateur, avec des paroles sauvages et incendiaires, lui fait du capitaliste, ne peut jamais exister; que si ce type de capitaliste existait, les 110,-000,000 d'habitants des Etats-Unis auraient vite fait d'en disposer par le simple usage du bulletin de vote. L'opinion publique, dans son ensemble, n'est jamais en défaut pour reconnaître un fait ou une condition. C'est l'opinion individuelle, de section ou de classe qui invariablement est dans l'erreur.

Les Etats-Unis sont une nation qui correspond entièrement aux voeux de la majorité du peuple comme exprimés au scrutin. L'idée fondamentale du gouvernement est qu'il doit être guidé par la volonté du peuple, tandis qu'en Russie un gouvernement a été créé par la violence et la révolution—et non suivant les désirs du peuple exprimés par votes.

Le Bolchévisme en Russie est une chose; en Amérique il en est une entièrement autre. Si la Russie demande le Bolchévisme, l'Amérique ne le demande pas. Et il est hors de question, pour quelque groupe que ce soit, d'essayer de créer, en Amérique, une forme de gouvernement que le peuple ne veuille pas.

L'explosion de Wall Street, si c'est un acte de destruction délibérée, ne sera pas sans ses leçons et avertissements.

Elle sera un avertissement à ceux qui voient avec indifférence l'activité, les paroles forcenées et les faux arguments des agitateurs ultra-révolutionnaires.

Elle sera une leçon, à ceux qui ont été influencés, complètement subjugués par les arguments révolutionnaires que les victimes des complots et des attentats par bombes sont des amis de la paix et des passants inoffensifs.

Elle sera un avertissement que ceux qui ont recours à la violence dans un effort pour transformer l'ordre économique doivent être traités avec le dernier degré de vérité.

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL

LE BUT D'UN ETALAGE DE VITRINE EST DE VENDRE DES MARCHANDISES

Le but d'un étalage de vitrine est de vendre des marchandises. Personne ne le niera. Personne non plus ne peut nier que pour vendre des marchandises, celles-ci doivent être exposées à la vue de tout le monde, de façon à ce que les acheteurs en perspective puissent en apprécier la valeur, de la rue lorsqu'ils passent devant les vitrines.

Mais il y a une chose dont on ne se rend généralement pas compte. Les personnes qui ont l'intention de faire des achats s'arrêtent-elles longtemps devant les vitrines? Sont-ce celles-là qui vont se planter devant votre magasin et examiner longtemps votre étalage? Erreur profonde. Vos clients sont les personnes qui n'ont pas de temps à perdre et dont quatre-vingt dix neuf pour cent jetteront un simple coup d'oeil sur votre étalage avant d'entrer. Et c'est précisément durant ce laps de temps de quelques secondes que vos vitrines atteignent leur but ou échouent. C'est un point très important et si l'étalage n'est pas fait de façon à faire ressortir tous les avantages de la marchandise, il ne donnera que de bien maigres résultats.

Il existe certains principes qui doivent être respectés si l'on veut que l'étalage atteigne son but rapidement et sûrement. L'objet de cet article est précisément d'énumérer ces principes que l'on viole très fréquemment dans les étalages de vitrines.

Le fond

Il y a beaucoup à dire sur la construction la plus appropriée des vitrines destinées à l'étalage. Il faut généralement les prendre comme on les trouve—bonnes ou mauvaises. Mais il existe cependant des points capitaux que tout étalagiste doit observer dans le travail qu'il exécute.

Le premier est que tout étalage de vitrine doit posséder un fond. Si l'oeil du spectateur peut apercevoir le fond du magasin où brillent les lumières et où des gens vont et viennent, son attention sera forcément détournée des articles qui se trouvent dans la vitrine et c'est précisément ce qu'il faut éviter. Il n'est pas nécessaire que ce fond soit compliqué. Un rideau qui tombe d'un point placé juste au-dessus de l'oeil du curieux est bien suffisant et permettra à la lumière du jour de pénétrer dans le magasin. Mais il faut absolument que quelque chose force la personne arrêtée devant votre magasin à concentrer son attention sur l'étalage. S'il n'y a pas moyen d'installer un fond permanent, on peut en metttre un provisoire en plaçant des écrans derrière chaque étalage.

La question d'éclairage

Il n'y a pas besoin d'en dire bien long au sujet de l'éclairage d'une vitrine; c'est toutefois un crime que d'y placer une lampe nue. L'éclairage doit provenir de lampes cachées dans la partie supérieure de la vitrine. Le marchand devrait prendre un soin tout particulier à l'éclairage de ses vitrines de façon à donner le bon exemple aux autres marchands locaux.

Simplicité de l'étalage

Ordinairement, le marchand essaye de placer dans ses vitrines un échantillon de tous les articles qu'il a en magasin. Un tel étalage n'est justifiable que dans un cas, à savoir; lorsque le propriétaire du magasin est un électricien. Naturellement, si le passant est en quête d'un fer électrique ou d'un nettoyeur par le vide, cette sorte d'étalage l'incitera à entrer, mais nous sommes assez au courant des affaires pour savoir que nous crèverions de faim si nous attendions que les clients nous arrivent sans être sollicités. Un tel étalage a bien des inconvénients, le principal étant qu'il met vingt idées différentes dans l'esprit du passant et qu'il ne réussit qu'à créer chez celui-ci l'impression qu'il a devant lui une collection de bric à brac.

Afin d'être certain que toutes les personnes qui passeront devant vos vitrines se rendent un compte exact de ce que vous annoncez, il faut que votre étalage soit simple. Bornez-vous à exposer une seule catégorie d'articles dans chaque vitrine, par exemple, des fers ou des éventails électriques ou quelqu'autre article qui s'en rapproche, tel que des cafetières ou des grille-pain. Rappelez-vous que c'est ce que nous comprenons le plus facilement qui nous intéresse le plus; nous sommes disposés à ignorer (excepté si nous y sommes forcés) tout ce qui requiert de notre part un effort d'interprétation.

Les marchands

Lorsqu'un marchand place dans ses vitrines un échantillon de tous les articles qu'il a en magasin, il n'a pas besoin de faire de changements, excepté dans le cas où il reçoit de nouvelles marchandises. Le résultat est que le même étalage reste dans les vitrines jusqu'à ce qu'il soit complètement défraîchi et ait perdu de sa valeur au point de vue apparence.

Mais lorsque chaque étalage est réservé à un seul item, il faut faire de fréquents changements pour y placer tous

les articles qui entrent dans chaque catégorie. De plus, vu qu'en général le passant n'examine qu'une seule fois un étalage dans tous ses détails, il regardera une seule fois attentivement chacun des étalages. Ensuite, peu importe le nombre de fois qu'il passera devant cette vitrine, il n'y tera plus attention. Mais il remarquera immédiatement chaque changement qui y aura été apporté.

De sorte que pour forcer cette attention, qui est un des points essentiels de l'annonce bien comprise, à se répéter, il faut de toute nécessité faire de nombreux changements. Dans les quartiers où les mêmes personnes passent tous les jours, ces changements doivent être faits toutes les semaines.

Hauteur des objets

Un marchand d'appareils électriques place généralement ses marchandises sur le plancher de ses vitrines. Les magasins à rayons et autres qui ont étudié sérieusement la question des étalages ne le font jamais. Où doit-on placer un objet que l'on veut mettre en évidence? Au même niveau que les yeux de la personne qui le regarde. Par conséquent, c'est là qu'il vous faut placer l'article principal de votre étalage et non pas sur le plancher où il est difficile à trouver et où il est entièrement caché, lorsqu'une ou deux personnes se tiennent devant la vitrine.

Tous les étalagistes professionnels ont à leur disposition une série d'appareils qui leur permettent de placer les articles à la hauteur où ils peuvent le mieux être vus.

Mais on voit rarement de ces appareils dans la devanture d'un électricien. Ce n'est pas qu'ils coûtent cher, car pour quelques dollars on peut en avoir une série qui urera toute la vie.

Faute d'appareils, on peut toutefois construire des supports avec des boîtes et du carton et si le carton est beau on peut en faire une des parties les plus importantes de l'étalage.

Draperies

Il faut généralement un peu de décoration pour obtenir un beau fond, donner du cachet et dérober au regard les boîtes que l'on emploie pour l'étalage. Dans le cas où les marchandises sont suffisamment attrayantes et intéressantes par elles-mêmes, cette sorte d'étalage n'est pas nécessaire. Mais il est douteux que de tels étalages soient les plus avantageux pour les électriciens. Est-ce qu'une femme s'intéresse personnellement à un fer électrique? Vraisemblablement non. Tout ce dont elle s'occupe est de savoir si ce fer est commode, s'il lui épargnera de l'ouvrage et du temps, etc. D'où il s'en suit, qu'autant que possible, les étalages des électriciens doivent surtout montrer le côté pratique des marchandises, parce que cela, suscitera l'intérêt du futur acheteur, ce qui constitue tout le secret d'une annonce bien faite.

On peut, si on le veut, faire des étalages compliqués et dispendieux mais cela n'est pas nécessaire.

On peut imaginer et disposer en quelques minutes un étalage vraiment intéressant et ne nécessitant pas d'appareils spéciaux.

Les vitrines purement décoratives, comme celles de Pâques et du jour d'Actions de Grâce ne rapportent pas grand chose au point de vue ventes, mais elles intéressent et attirent le public et augmentent le prestige du magasin.

C'est par ses vitrines que l'on juge un magasin et deux ou trois beaux étalages par année qui auront coûté du travail et de l'argent finiront probablement par rapporter.

L'emploi des pancartes

Dans la plupart des vitrines il est indispensable de placer des pancartes indiquant les raisons pour lesquelles le public doit acheter les marchandises en montre. Quelles seront ces raisons? Cela dépend entièrement des conditions locales. Il peut s'agir des prix, d'une vague de chaleur ou de froid ou de mille autres causes. Quelles qu'elles soient, elles ne peuvent s'appliquer qu'à la localité même. Il est donc indispensable que l'étalagiste ait à sa disposition une méthode quelconque pour préparer des pancartes. Il est cependant préférable qu'il apprenne à les faire lui-même. Les fabricants de pancartes travaillent bien et on peut avoir recours à eux, mais tout cela ne vaut pas la pancarte écrite au moment de s'en servir, de façon à ce qu'elle s'adapte aux conditions dans lesquelles se trouvent les acheteurs en perspective qui examinent les marchandises à ce moment-là.

Si vous mettez en montre des marchandises annoncées dans tout le pays, n'oubliez pas dans l'étalage le nom et la marque de fabrique du manufacturier. Lorsqu'un annonceur dépense des milliers de dollars en annonces, il le fait dans le but de pousser les consommateurs à acheter ses marchandises. Quel est celui qui retire de cette annonce un bénéfice direct et immédiat? Non pas l'annonceur—il ne vend pas au consommateur—mais bien le détaillant.

L'annonceur crée un désir pour certaines marchandises de sa fabrication. Ce désir aide inévitablement la vente si l'on sait en profiter, et si l'annonce du détaillant local s'enchaîne bien avec celle du manufacturier. Celui qui agirait autrement manquerait une belle occasion d'augmenter son chiffre d'affaires.

Tous les manufacturiers qui annoncent fournissent des pancartes ainsi que toute autre réclame dont le but principal est de faire de l'étalage et de l'annonce un tout et de changer immédiatement en ventes le désir créé précédemment par l'annonce, mais probablement oublié temporairement. Le marchand qui ne laisse pas savoir à ses acheteurs en perspective, par l'entremise de sa vitrine, qu'il vend les marchandises de tel ou tel manufacturier commet une erreur impardonnable.

Le Cinématographe et la Publicité

La publicité par l'écran cinématographique est bien la publicité idéale, la publicité de l'avenir.

Cet "appel irrésistible" a, sur toutes les autres formes de publicité l'avantage exclusif et incontestable d'être compris dans toutes les langues, d'être entendu par les plus grands comme par les plus petits parce qu'il s'adresse surtout aux yeux.

Il importe donc et avant tout que le "rébus" projeté sur l'écran soit intelligible pour tous, même et surtout pour les intellects les plus obtus.

Cela ne signifie pas, cependant, qu'il doive verser dans la trivialité. Entre l'énigme trop savante et le rébus exagérément vulgaire, il y a place pour des devinettes spirituelles et sentimentales, pour des intrigues dont la trame soit assez transparente pour être pénétrée et aperçue par les esprits les moins sagaces.

Jusqu'à présent, nous avons envisagé exclusivement le côté artistique de la question et nous nous sommes efforcés de rechercher les qualités esthétiques que doit réunir le *Film Publicité* pour conquérir le grand public cinématographique; c'est assurément le point dominant de la question et la garantie du succès.

Mais, en somme, nous n'avons traité la question que sous un seul aspect, sous une face unique: la présentation au public.

Certes, ce n'est pas la moins importante, on en conviendra, mais elle intéresse surtout le *Publicitaire* qui, ayant peut-être découvert la formule résolutoire à travers nos simples et modestes suggestions, sera tenté de s'écrier, tel Archimède, parcourant tout nu les rues de Syracuse: "Eureka! Eureka!"

Mais *l'annonceur*, lui, que nous avons certainement trop négligé jusqu'à présent, peut ne pas comprendre le grec: il restera figé et ahuri devant cette exclamation, évidemment enthousiaste mais trop classique, sans être pour cela convaincu qu'on a trouvé le moyen de ne pas vider son gousset impunément.

L'*annonceur* a droit, pour aussi séduisantes qu'elles puissent être, à autre chose qu'aux garanties artistiques que peut présenter ce mode de publicité spécial: il est en droit d'exiger également des garanties matérielles.

La publicité journalistique, à ses yeux, emprunte moins de valeur à la présentation elle-même, qu'à son tirage et à la qualité de ses lecteurs habituels.

Ce sont là déjà des déductions facilement assimilables à l'*annonceur* le moins initié.

D'ailleurs il sait pouvoir exiger et obtenir la justification du tirage global, de la vente au numéro, des envois aux abonnés, etc., etc.

Et c'est peut-être la simplicité même de ces conjectures et des preuves qui peuvent lui en être fournies, qui font préférer à plusieurs *annonceurs* (quelquefois exclusivement à d'autres), ce mode de publicité trivial et rebattu.

Il faut pourtant bien reconnaître qu'en cette matière plus encore qu'en toute autre, ces considérations, à la fois simplistes mais substantielles, doivent prévaloir aux yeux de l'*annonceur* qui est en somme le *payeur*. Elles sont légitimes et méritent d'être examinées avec attention.

Nous pouvons sans crainte affirmer, d'ores et déjà, qu'une entreprise de publicité de ce genre, qui réaliserait exclusivement l'idéal en matière d'art cinématographique sans se préoccuper ds garanties matérielles à fournir à l'*annonceur* ne remplirait qu'à moitié le but recherché et serait vouée à l'insuccès.

L'organisation matérielle, c'est-à-dire la *commercialisation* du *Film Publicité*, constitue donc un chapitre spécial et non pas le moins important de la publicité cinématographique.

Avant de prendre toute décision, avant même de s'intéresser au titre du scénario dont *sa* marchandise va faire tous les frais (c'est bien le cas de le dire) et au pathétique de l'intrigue que le librettiste aura brodée autour, il s'inquiétera de connaître la longueur du film, la durée de la projection, du nombre de cinémas où il passera, de la multitude chiffrée, très approximativement, des spectateurs qui seront impressionnés par l'écran révélateur du produit mirifique ou de l'article inimitable et inédit.

Autant de données concrètes qui lui permettent déjà de peser et de mesurer la puissance du rendement de la publicité qu'on lui offre.

Mais ce n'est pas tout.

Sa nature mercantile et... méfiante, pourquoi ne pas l'avouer, ne sera pas encore satisfaite par cette énumération pourtant probante et mathématique.

Il voudra connaître les moyens de justification qu'on pourra lui fournir, le cas échéant, pour pouvoir se rendre compte *de visu* que ces données numériques sont bien effectivement réalisées.

C'est pourquoi une entreprise de publicité cinématographique qui veut conquérir la confiance de ses clients, doit organiser son administration commerciale et, plus spécialement, son service de contrôle de la façon la plus simple, la plus claire et la plus pratique.

Il faut qu'à la demande de justification qui lui sera faite, elle puisse répondre par un faisceau de preuves indiscutables.

Voici, selon nous, le dossier justificatif qui peut donner satisfaction à l'*annonceur* le plus exigeant:

1o. Le livret du scénario;

2o. La reproduction photographique du film;

3o. La liste des salles cinématographiques dans lesquelles il doit être projeté;

4o. Un tableau de roulement par jour, par semaine, par quinzaine ou par mois, selon le cas, des cinémas où il doit passer;

5o. Un exemplaire, dûment signé par l'impresario et l'entrepreneur ou le loueur de films (la location étant gratuite), du programme de chacun des cinémas où le film a été tourné et sur lequel il doit figurer;

6o. Enfin, un ou plusieurs duplicatas des rapports de l'inspecteur du contrôle.

Avec un dossier d'une authenticité aussi rigoureuse, la Société de Publicité cinématographique n'éprouvera aucune peine à convaincre son client de la réalisation effective de ses engagements.

Si l'on considère de sang-froid toutes les données du problème cinématographique qui se posent quand il s'agit de l'adaptation de l'écran à la publicité, on comprend mieux pourquoi nous faisions des réserves quant au danger que pouvait courir cette adaptation entreprise par des mains sacrilèges.

Vouloir allier l'art au commerce, sans nuire à l'inspiration et à la beauté suprême, c'est entreprendre une œuvre remplie d'embûches et de dangers.

Une société de publicité cinématographique ne doit pas confondre le service artistique avec le service commercial.

Chacun des deux doit être autonome et administré par des compétences *ad hoc*.

J. Sabatié.

(*extrait de La Publicité*)

o

INTERVIEW DE M. WALTER BERRY, PRESIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE AMERICAINE DE PARIS.

De *L'exportateur Français*:

Parlant au rédacteur de cette revue, M. Walter Berry s'exprime en ces termes:

"Vos agents commerciaux doivent avant tout s'inspirer des besoins et des goûts de leur clientèle et s'y plier; s'enfoncer dans la tête que les produits à placer sont destinés au consommateur américain, exclusivement américain; que ce produit est un instrument de propagande et d'expansion. Il est nécessaire que le client d'Amérique acquière la certitude que l'article est fait à son intention, pour lui, afin qu'il lui devienne familier et qu'il s'en crée le besoin.

"Pour cela, il faut multiplier commis-voyageurs ou représentants, afin de connaître par le détail ce qui est exactement demandé, éviter ainsi les erreurs et les pertes de temps. Certes, cette méthode exige des frais élevés, une mise de fonds considérable. Mais après avoir semé, on récolte, et les profits retirés compensent largement les sacrifices du début.

"La Chambre de Commerce américaine en France s'efforce de soutenir l'industrie et le commerce français en leur procurant des commandes aux Etats-Unis. Les relations d'avant guerre étant suivies à nouveau, il importe de les étendre encore en ouvrant de nouveaux débouchés."

LA MAJORITE DES DELEGUES VEUT LE LIBRE-ECHANGE

La Conférence financière internationale qui se tie présentement à Bruxelles, Belgique, sous les auspices la Société des Nations a étudié la question tarifaire. On rarement mentionné les mots "libre-échange", mais la di cussion générale tendait à faire disparaître les barrièr tarifaires.

Le Japon s'est déclaré en faveur de la liberté co merciale. Il veut la liberté de l'échange. M. Bell, le dé gué anglais, a ouvert la discussion en disant que les pe ples des différents pays devraient commercer librement Le délégué d'Espagne se déclare aussi en faveur de plus grande liberté commerciale. Le délégué des Ind s'abstient et veut laisser le règlement de cette question chaque pays. Le délégué de l'Italie va plus loin que to les autres et dit qu'on devrait faire la répartition inte nationales des matières premières ainsi que des vivres du charbon.

o

DE LA TECHNOLOGIE MECANIQUE

De *L'Exportateur Français*: Ch. Faroux.

L'industrie automobile, qui date de vingt-cinq ans e viron et qui s'est étendue dans tous les pays industriels d monde entier, a été triturée par tous les génies humains.

Dès le début, nous avions des appareils incomplets ma relativement simples, portant en eux de grosses fautes i hérentes au besoin humain de réaliser de suite pour jou du résultat entrevu.

Or, actuellement, on a des résultats bien supérieur avec des machines bien plus compliquées, il est vrai; ma le besoin d'aller vite et de réaliser n'a pas laissé le tem de s'apercevoir des grosses fautes de conception qui so et resteront longtemps copiées servilement.

Dès le début nous voyons des engrenages partout de grosses dimensions, partout la manie des engrenages s' joutant à d'autres engrenages. Le progrès de la métallurg a permis de les réduire et de construire des pièces plus r tionnelles.

o

MEILLEURE PRODUCTION DE GRAPHITE

Les mines de graphite font preuve à présent de pl d'activité après le calme relatif de plus d'une année. L mines de la Quebec Graphite Company ont été réouvertes les moulins ont été complètement remodelés. Il y a actue lement une plus forte production de graphites au Canad Les extensions aux opérations de manufacture qui so projetées en ce moment comprennent la production graisses de graphite, de poli à fourneaux, d'électrodes et peintures.

Sommaire du Commerce Extérieur du Canada

	POUR LES DOUZE MOIS FINISSANT EN AOUT.		
	1918	1919	1920
	$	$	$
IMPORTATIONS POUR CONSOMMATION.			
Marchandises imposables	516,484,137	537,000,391	850,743,841
Marchandises en franchise	386,373,813	335,267,503	445,408,523
Totaux des importations de marchandises	902,857,950	872,267,894	1,296,152,364
Droits encaissés	155,502,162	155,477,445	210,825,984
EXPORTATIONS.			
Canadiennes	1,334,972,342	1,241,615,581	1,219,523,896
Etrangères	41,190,665	59,812,587	37,918,443
Totaux des exportations étrangères	1,376,163,007	1,301,428,368	1,257,442,339
IMPORTATIONS PAR PAYS.			
Royaume-Uni	70,906,189	76,690,228	206,107,122
Australie	2,531,390	4,599,824	1,641,852
Indes Orientales Anglaises	17,435,081	13,647,253	19,104,007
Guyane Anglaise	5,441,425	8,140,525	6,993,422
Afrique du Sud Anglaise	982,745	1,095,357	578,712
Indes Occidentales Anglaises	7,992,753	10,337,756	16,519,227
Hong Kong	2,267,861	1,667,719	4,760,486
Terreneuve	3,131,193	2,580,254	2,840,578
Nouvelle-Zélande	6,334,905	5,506,777	4,130,364
Autres pays de l'Empire Britasnique	1,859,269	738,914	1,407,841
République Argentine	1,070,821	1,224,478	4,378,875
Belgique	7,170	13,128	2,963,486
Brésil	775,845	1,368,620	2,619,192
Chine	1,771,345	1,377,763	1,802,814
Cuba	1,803,713	5,285,708	33,661,564
France	4,268,379	4,420,078	18,670,509
Grèce	19,386	78,635	943,229
Italie	666,131	487,155	1,637,405
Japon	13,942,220	12,266,478	15,422,405
Pays-Bas	713,872	782,269	3,237,179
Etats-Unis	742,376,526	692,606,973	904,115,329
Autres pays étrangers	16,559,731	27,352,002	42,616,766
EXPORTATIONS PAR PAYS (Produits canadiens seulement)			
Royaume-Uni	687,787,224	575,697,918	393,991,917
Australie	11,440,837	13,114,016	13,515,881
Indes Orientales Anglaises	3,341,833	5,023,117	6,022,900
Guyane Anglaise	2,511,012	2,367,707	3,318,254
Afrique-Sud Anglaise	7,215,343	11,300,536	11,456,709
Indes Occidentales Anglaises	8,762,496	9,720,616	12,216,015
Hong Kong	754,305	1,001,906	1,994,514
Terreneuve	11,368,392	12,362,507	18,604,062
Nouvelle-Zélande	4,959,153	6,332,721	9,399,984
Autres pays de l'Empire Britannique	2,172,032	6,530,556	5,094,275
République Argentine	1,917,378	5,677,431	6,074,314
Belgique	2,660,497	4,123,068	40,843,894
Brésil	2,677,365	2,980,834	3,189,262
Chine	2,875,729	2,696,324	7,618,429
Cuba	4,002,615	5,817,742	7,166,256
France	136,967,835	84,497,020	48,010,375
Grèce	7,475	4,533,327	37,209,872
Italie	5,993,170	19,339,930	24,235,481
Japon	7,628,855	10,724,773	8,273,007
Pays Bas	2,238,330	2,064,290	5,968,274
Etats-Unis	419,413,807	430,585,441	505,451,989
Autres pays étrangers	8,276,659	25,123,901	49,868,232

PRINCIPAUX ARTICLES DE PRODUCTION CANADIENNE EXPORTÉS DU CANADA		*POUR LES DOUZE MOIS FINISSANT EN AOU*		
		1918	1919	1920
Animaux vivants	$	21,639,164	40,347,781	43,366,
Beurre	Lb.	4,264,133	17,537,097	18,023,
	$	1,837,578	8,054,170	10,278,
Fromage	Lb.	181,103,373	132,709,022	134,547,
	$	39,673,471	35,151,354	38,297,
Vêtements	$	13,486,221	9,099,457	10,530,
Charbon	Ton.	1,943,999	1,551,024	2,766,
	$	9,505,502	9,105,276	18,107,
Cartouches	$	249,037,469	146,660,435	1,449,
Autres explosifs	$	30,981,927	28,401,193	2,797,
Poisson	$	33,497,250	39,905,101	40,419,
Fourrures	$	10,281,651	16,824,285	18,990,
Grain—Avoine	Bois.	25,307,183	13,679,351	15,355,
	$	19,628,550	11,325,969	15,895,
Blé	Bois.	105,613,192	59,206,677	63,925,
	$	249,972,406	136,037,029	175,271,
Autres grains	Bois.	8,085,180	10,057,989	13,551,
	$	12,214,396	15,380,722	21,869,
Peaux	$	7,916,520	11,258,110	16,715,
Cuir	$	13,342,566	12,512,074	16,329,
Viandes—Bacon et jambon	Lb.	152,958,021	200,472,580	149,021,
	$	47,562,988	66,949,981	44,419,
Boeuf	Lb.	97,636,052	138,248,298	97,994,
	$	15,556,578	28,936,393	16,743,
Viandes en conserves	Lb.	7,016,393	12,343,290	1,406,
	$	2,148,557	5,362,122	623,
Porc	Lb.	15,027,097	29,275,156	5,019,
	$	4,436,808	9,103,524	1,247,
Autres viandes	$	1,112,804	2,307,117	3,128,
Métaux:—				
Aluminium, lingots, etc.	Cwt.	224,167	120,116	251,
	$	7,621,054	3,912,801	7,583,
Asbeste	Ton.	140,742	129,123	178,
	$	7,118,392	8,891,993	11,478,
Laiton (vieux et de rebut)	Cwt.	311,179	73,460	65,
	$	3,659,598	1,039,931	900,
Cuivre	$	21,581,639	16,565,700	14,447,
Or	$	13,014,243	6,068,598	5,231,
Fer et acier	$	44,143,204	67,920,206	61,687,
Nickel	Cwt.	887,981	520,566	551,
	$	9,697,030	9,502,539	11,037,
Argent	Onces	21,435,472	16,641,305	11,336,
Lait	$	19,692,683	16,882,273	13,175,
Lait et crême	$	7,268,373	8,610,114	10,688,
Papier à impression	Cwt.	12,853,402	13,141,614	15,172,
	$	36,631,330	43,851,295	63,245,
Autre papier	$	5,155,122	9,171,360	12,646,
Caoutchouc	$	3,503,895	7,453,768	11,827,
Graines de lin	Bois.	3,854,626	1,197,572	861,
	$	13,315,831	5,467,449	3,983,
Textiles	$	19,920,454	16,126,911	20,152,
Légumes	$	12,279,867	12,439,383	16,539,
Véhicules—Autos	Nombre	8,197	16,107	25,
	$	3,692,764	9,553,027	17,044,
Pièces d'autos	$	1,295,353	2,912,825	2,391,
Farine de blé	Brl.	10,826,633	9,672,290	5,572,
	$	113,560,219	103,647,516	61,290,
Bois:—				
Non manufacturé	$	63,482,717	71,560,686	123,490,
Manufacturé,—				
Pulpe de bois	Cwt.	11,278,810	10,844,236	18,546,
	$	30,197,690	32,096,906	64,082,
Autres produits manufacturés	$	764,737	1,849,877	4,015,
Totaux des principaux articles exportés		1,334,972,342	1,241,615,681	1,219,523,

PEINTURES ET VERNIS

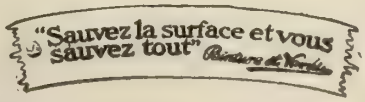
Faites savoir á vos clients que vous vendez

La Satisfaction du Consommateur

Aidez-les à résoudre leurs problèmes de peinture, imitez-les à venir en causer avec vous.. Soyez prêt à soutenir vos suggestions et vos recommandations en tenant la meilleure peinture que vous puissiez obtenir, la peinture que vous savez devoir donner satisfaction à vos clients.

Le consommateur satisfait est votre meilleur réclame; elle vous procure non seulement sa clientèle, mais aussi celle de ses amis.

La ligne de peintures et vernis de Jamieson a donné la satisfaction au consommateur depuis 1858 et ses mérites font journellement accroître sa popularité. Joignez-vous à la liste des vendeurs satisfaits de Jamieson, les hommes qui s'enorgueillissent de tenir les meilleurs articles dans leur ligne.



UN PROTECTEUR QUI EMBELLIT TOUT CE QUI EXISTE SOUS LE SOLEIL.

R. C. Jamieson & Co., Limited

Fondée en 1858.

P. D. DODS & CO., LIMITED, Propriétaires-exploitants.

Calgary, MONTREAL, Vancouver.

UN SUBSTITUT
Economique pour le Shellac

Le prix excessif et prohibitif des shellacs a créé une demande pour un substitut sûr et économique.

La plus grande organisation de chimie industrielle du monde a produit KWIC-LAC à cet effet. KWIC-LAC s'est affirmé comme un substitut sûr et économique du shellac pour tout genre de surface; il est composé de gomme spéciale, dissoute dans l'alcool dénaturé. Il a toutes les caractéristiques du shellac en séchant et quand il est sablé, il ne gomme pas.

KWIC-LAC
BLANC ET ORANGE

sont membres de la famille des finis architecturaux de Flint et possèdent la même haute qualité qui caractérise tous les produits de Flint, qui sont faits suivants des formules éprouvées et essayées dans notre usine moderne de Toronto.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre prospectus intéressant sur le finissage du bois, et demandez notre proposition d'agence.

VERNIS ARCHITECTURAUX "FLINT"

- Flexiflint Fini Extérieur
- Flexiflint Fini Intérieur
- Flexiflint Vernis à plancher
- Flexiflint Vernis mat
- Flexiflint Liquide pour boucher les fentes du bois.
- Flexiflint Vernis pour finir et frotter les meubles
- Flintsatin Fini à plancher
- Flintsatin Fini Intérieur

FLINT VARNISH & COLOR WORKS OF CANADA, Limited

SIEGE SOCIAL: MONTREAL

Halifax, Toronto, Sudbury, Winnipeg, Vancouver.

VERNIS — PAINTS FLINT STAINS — COULEURS

La récolte abondante est un gage de prospérité pour le Marchand-Détaillant

De toutes les parties du pays des rapports nous sont parvenus journellement de la magnificence de la récolte de cette année et cette information que tout confirme est bien de nature à réjouir le marchand et à lui faire entrevoir un avenir commercial brillant.

Pays essentiellement agricole, le Canada ne saurait bénéficier d'un état de prospérité si les récoltes qui sont tout l'espoir et l'actif de la majorité de ses habitants venaient soudain à être compromises par des circonstances indépendantes de la volonté du cultivateur et si elles montraient des résultats désastreusement déficitaires.

Au Canada, comme dans la plupart des pays nouveaux où l'industrie manufacturière n'a pas pris le dessus sur l'industrie agricole, c'est le cultivatteur et sa famille qui sont les principaux agents de succès du commerce domestique et plus le fermier gagne d'argent sur ses terres, plus son pouvoir d'achat augmente pour le bénéfice du marchand local. On comprend dès lors que la capacité de la récolte soit en quelque sorte le baromètre du commerce et qu'on en suive anxieusement les développements dans un esprit d'intérêt personnel qui ne saurait échapper à personne.

Depuis le commencement de la guerre, il faut reconnaître que le Canada a été un pays fortuné pour les cultivateurs. Terre de production généreuse, de récoltes abondantes, où le labeur n'est jamais infructueux, notre patrie a vu les besoins de l'Europe prendre le chemin de nos élevateurs à grains et y puiser largement pour combler les déficits de production qui se manifestaient dans les pays belligérants. Suivant la loi de l'offre et la demande nos céréales et denrées ont pris pendant ces années douloureuses une plus-value remarquable dont le cultivateur a été le premier bénéficiaire. La situation du cultivateur s'est améliorée pendant ce laps de temps, de pénible et précaire qu'elle était autrefois sa position est devenue avantageuse et lucrative. Il s'en est suivi une période de transformation dans nos districts ruraux. Le cultivateur qui était autrefois âpre à la besogne et qui gardait avec avarice l'argent qu'il gagnait au prix de si rudes efforts a senti se développer en lui, en même temps que l'aisance gagnait son foyer, un désir de vie meilleure et plus confortable. Lui qui se privait de tout ce qui n'était pas le nécessaire et l'indispensable, qui considérait presque sa ferme comme un camp-volant dont l'embellissement lui eût paru du gaspillage, éprouve avec l'amélioration financière de sa situation, le violent désir de se fixer au sol qui l'enrichissait et de rendre plus habitable et presque coquette la maison où il passait ses jours et où s'abritait sa famille croissante. Il comprit que le perfectionnement dans l'élevage, que l'application du progrès dans les instruments aratoires et dans les méthodes de culture pouvait grandir la valeur de son établissement fermier et lui valoir des récoltes plus abondantes et, partant, des ressources plus conséquentes. Il se rendit compte que la générosité productive de la terre canadienne était inépuisable pour peu qu'on prît les soins nécessaires à en assurer le rendement intensif. Il sentit en lui le besoin de vivre d'une vie sociale au lieu de rester isolé sur sa terre comme un ermite; li comprit que sa petite famille ne devrait pas s'épuiser en un brutal dévouement sans avoir les compensations d'une vie agréable semée de plaisirs légitimes et d'agréments en rapport avec sa situation. Et cet heureux changement de mentalité produisit le fermier moderne qui sans rechercher le luxe exagéré n'en montre pas moins un goût non déguisé pour un train de maison confortable qu'enviraient bien des citadins. Ce fut la manne commerciale qui vint activer les affaires des magasins de campagne. A l'heure présente le fermier n'est plus un demi-sauvage qu'on ne voit qu'une ou deux fois l'an. C'est un petit propriétaire cossu qui ne dédaigne pas de descendre "en ville" une ou deux fois par semaine et d'y emmener toute sa smala, femme et enfants pour visiter les magasins et y faire les multiples achats qui rendront la vie plus agréable à tout le monde. Il est un fait avéré, à présent, c'est que le fermier dépense largement, et que lorsque les récoltes ont été bonnes et qu'elles se sont bien vendues, il n'hésite pas à s'offrir du confort et du bien-être.

On conçoit dès lors la signification que peut avoir une bonne récolte pour le marchand de campagne, et certes, il peut se réjouir, à bon droit, cette année de regarder l'avenir avec confiance car dans tout le Canada, la population fermière a été gratifiée de la plus abondante des récoltes qu'aient enregistrées les annales agricoles de notre pays.

o

RESUME DES REGLEMENTS DES NOUVELLES TAXES

Les changements suivants prennent effet le 1er novembre 1920.

TAXE DE LUXE

Les détaillants doivent être porteurs d'une licence. Taux de la licence $2.00. Le numéro de la licence doit paraître sur toutes les commandes. Les marchands de gros, si sujets à la taxe de vente, payent un taux de licence de $5.00, sinon de $2.00. Pénalité $1,000.

Les timbres à employer peuvent s'obtenir au département du revenu de l'intérieur, aux bureaux des douanes, aux banques.

On doit remettre à l'acheteur des fiches montrant la taxe séparément. Le vendeur doit fixer à la fiche de vente justificative les timbres suffisants pour couvrir la taxe; les timbres ensuite doivent être perforés. Pénalité: une amende de dix fois la taxe non payée. Minimum de $50.00.

Les perforateurs sont prêtés par le Gouvernement—chacun d'eux étant numéroté.

Le défaut d'avoir un approvisionnement de timbres en mains n'est pas une excuse pour le non-paiement des taxes.

La taxe est encaissable au moment de la vente par le manufacturier et par les jobbers, ou sur importation, payable chaque mois. Les livres doivent rester ouverts à l'examen des inspecteurs. Tous les comptes doivent être gardés pendant deux ans.

Les manufacturiers et marchands de gros doivent fournir à l'acheteur des factures écrites montrant la taxe des ventes séparément.

LA TAXE DES VENTES

Les manufacturiers ne peuvent absorber qu'une partie de la taxe des ventes. Si elle est de 2 pour 100, le manufacturier peut absorber 1 pour 100, et montrer 1 pour 100 sur la facture.

Sur les exportations.—La taxe des ventes est applicable sauf sur les ventes et livraisons directes à un acheteur étranger.

Des escomptes commerciaux sont alloués pour fins de taxe d'accise.

La taxe payée sur le montant de l'escompte du comptant peut être créditée dans le prochain rapport de la taxe se fait dans les 60 jours.

La taxe des ventes sur les importations doit être c culée sur la valeur des importations, douane payée. Si marchandise est sujette à la taxe de luxe, la taxe des v tes ne doit pas être encaissée sur le montant de la taxe luxe.

o

CRAIGNANT UNE CHUTE DES PRIX, CERTAI RAFFINEURS DE SUCRE FONT APPEL A GOUVERNEMENT.

Craignant que la chute des prix du sucre aux Et Unis ne soit suivie d'une dégringolade similaire au Cana certains raffineurs canadiens ont fait appel au gouver ment pour qu'il prenne action afin de protéger leur m ché et de les préserver des pertes. Le prix du sucre des du aux Etats-Unis à onze cents la livre peut naturellem avoir pour résultat des exportations considérables au Ca da où le prix des raffineurs est de 19½ cents la livre, a 5 pour 100 d'escompte aux acheteurs au wagon.

Les douanes canadiennes font l'évaluation des m chandises pour la douane au prix de gros prévalant dan pays d'où elles sont exportées. Il n'y a pas d'excepti pour les cas isolés de réduction de prix. De même la cla "anti-dumping" de la loi des douanes prévoit que commodités ne doivent pas être vendues atu Canad moins des quatres-cinquièmes du prix du marché d'où commodités sont exportées. Cette prévision a été appliq dans le passé pour empêcher les Etats-Unis d'inonder marché canadien de sucre bon marché.

Les raffineurs canadiens s'efforcent de prendre mesures nécessaires pour faire face à la présente sit tion. Ils subiraient, parait-il, des pertes considérables d' chute des prix, car une grande partie de leur stock act coûte plus que le nouveau prix des Etats-Unis.

Une délégation représentant les principales raffi ries de l'Est, et accompagnée de M. W. F. O'Connor, cien membre du Tribunal du Commerce, s'est rencontr cette semaine, avec le premier ministre l'hon. Meigh pour discuter de la situation. Le résultat de cette entre n'a pas été rendu public. Comme conclusion, cependa M. O'Connor est parti pour New-York afin de confé avec les chefs des raffineries des Etats-Unis.

o

DES OBTURATEURS AUX PHARES D'AUT

Le Gouvernement d'Ontario a passé une loi à l'ef de réduire les accidents d'automobiles, en évitant l'aveug ment des phares par l'adopton d'un obturateur qui pl semi-circulairement permet de tamiser la lumière et conséquent d'éviter des rencontres la nuit. Après le janvier la loi sera mise rigoureusement en vigueur. laps de temps étant accordé pour permettre aux auto bilistes de munir leurs machines du dispositif prévu.

Il est à souhaiter que la province de Québec ado pareille mesure, ce qui faciliterait grandement la cir lation nocturne et supprimerait une menace de danger c tinuelle.

Données Importantes Concernant les Nouvelles Taxes

Timbres en usage

Les rapports des Bureaux du Revenu de l'Intérieur disent que des timbres pour la perception des impôts sur les articles de luxe devaient être mis en usage à partir du premier septembre. On prépare un plan pour faire un rabais sur les timbres oblitérés aux magasins où les articles retournés sont nombreux. Il y a aussi plusieurs phases de la question qui demandent l'attention et qui ont causé un délai dans la mise en vigueur de ce procédé de collection.

Des timbres du Revenu seront fournis en dénomination de un à dix sous inclusivement, 13 sous, 15 sous, et de tous les multiples de 10 sous jusqu'à $1. En plus, il y aura des timbres d'un, deux, trois, quatre, cinq et dix dollars.

Si une personne achète un article valant $200 sur lequel il y a un impôt de 10 pour cent, ou de $20, le vendeur devra poser deux timbres de $10 sur la facture et percevoir $20 de l'acheteur, les timbres devant servir comme preuve que l'impôt a été payé. Les timbres devront être oblitérés de façon à ce qu'ils ne soient pas employés de nouveau.

Les timbres employés à cet usage auraient une valeur égale à celles des billets de banque du Dominion pour un montant égal, et on doit alors avoir grand soin d'oblitérer les timbres pour empêcher qu'ils ne soient levés et employés de nouveau. On pourrait vraisemblablement faire usage d'un poinçon adopté dans ce but.

L'usage des timbres dispensera de la nécessité de faire les factures en double et de faire des rapports semi-mensuels. Lorsqu'ils seront prêts, ces timbres seront distribués aux percepteurs et aux sous-percepteurs des différents bureaux du Revenu de l'Intérieur et seront aussi placés entre les mains des percepteurs et des sous-percepteurs des ports douaniers.

* * *

Règlements des Impôts

VENTES A CREDIT.— Lors de la vente des marchandises à crédit, le plein montant de l'impôt doit être perçu en argent au moment de la vente.

* * *

IMPOT DE 1% SUR VENTES.—Cet impôt est payé par les fabricants, marchands de gros ou jobbers et, à moins qu'il ne soit absorbé, doit être montré séparément sur la facture du fabricant ou marchand de gros et sur la facture du marchand de gros au détaillant.

* * *

IMPOT DE 2% SUR VENTES.—Lorsqu'il achète directement du manufacturier ou de l'importateur, le détaillant reçoit une facture portant un impôt de deux pour cent sur la vente totale, bien que le fabricant puisse porter un pour cent lui-même et ne montrer qu'un pour cent sur la consignation.

* * *

RAPPORTS DES DETAILLANTS.—Les rapports de l'impôt sur les articles de luxe doivent être faits le premier et le quinze de chaque mois au bureau du revenu de l'Intérieur dans le district de contrôle.

* * *

MOYEN DE FAIRE LES RAPPORTS.—En attendant que les timbres soient en usage, les factures doivent être faites en triple, deux copies devant être employées, comme ci-devant, la troisième pour servir de renseignement au gouvernement. Dans le cas où une forme en double est en usage, on peut glisser un papier entre les feuilles de façon à faire une troisième copie.

* * *

FACTURES SEPAREES POUR ARTICLES IMPOSABLES ET ARTICLES NON IMPOSABLES.— Afin de tenir des rapports exacts, quelques marchands ont trouvé qu'il était à propos de faire des comptes séparés pour les factures d'articles imposables et pour ceux qui ne le sont pas. Pour les articles imposables les factures doivent être faites lorsque les ventes sont faites au comptant ou à crédit. La liste pour le département de l'impôt doit être en duplicata et avoir la forme d'un tableau.

* * *

DECLARATION ASSERMENTEE DES RAPPORTS.—Au bas du rapport produit par le marchand au département de l'impôt, une déclaration assermentée quant à son exactitude doit figurer et cette déclaration doit être envoyée en duplicata avec les copies de la facture contenant les articles imposables, au bureau le plus rapproché du revenu de l'Intérieur accompagné de l'argent ou d'un chèque accepté pour le montant de la taxe.

* * *

FORMULE DU RAPPORT.— Une formule du rapport peut être faite par tout marchand. Le rapport doit avoir quatre colonnes; la première donnant le nom du marchand ou de la maison, la deuxième la place d'affaires, la rue et le numéro, la troisième, la description de l'impôt, la quatrième, le montant de l'impôt perçu. Au bas de la feuille devrait se trouver la déclaration suivante: Je, ou nous..... solennellement déclare ou déclarons que le montant ci-dessus représente correctement toutes les taxes prélevées sur la vente des marchandises vendues par moi (ou par nous), telles qu'imposées par la loi.

Signé.....

* * *

IMPOT SUR RECIPIENTS.— Actuellement un impôt de deux pour cent est perçu sur la valeur des réci-

pients utilisés par les compagnies faisant le commerce de peinture et d'huiles. On fait crédit lorsque le récipient est remis, mais si le récipient ne peut être retourné comme dans le cas de canistres de cinq gallons, ou de ceux qui sont lithographiés, aucun crédit n'est accordé (voir règlement au sujet de paquets que l'on peut renvoyer).

* * *

PREUVES NECESSAIRES POUR MONTRER QUE DES CANOTS SONT UTILISES DANS UN BUT DE COMMERCE.— Les canots sont exempts d'impôt s'ils sont utilisés dans un but commercial et une déclaration assermentée à ce sujet est nécessaire pour éviter la taxe. Il appartient au marchand de voir à ce que le canot soit utilisé pour le but mentionné. (Les rames et avirons d'un canot ne sont pas exempts de l'impôt même s'ils ne sont employés que dans un but commercial.)

* * *

RAPPORTS FAITS PAR LES FABRICANTS ET LES MARCHANDS DE GROS.— Les règlements temporaires exigent que ces rapports soient faits le premier de chaque mois pour le mois précédent, mais un délai sera alloué pour enrégistrer ces rapports.

* * *

RAPPORTS FAITS PAR PROCUREUR. — Lorsqu'un employé dépose le rapport de l'"impôt, il doit posséder le pouvoir d'un procureur afin de pouvoir agir.

* * *

LICENCES.— Les détaillants ordinaires n'auront pas besoin de licences pour le présent. Les licences des manufacturiers et des marchands de gros coûteront $5.00 chacune lorsque les formules de licences seront imprimées et les règlements mis en vigueur.

Les maisons faisant le commerce de gros et de détail ne seront pas considérées comme des maisons de gros, à moins que les succursales de gros et de détail ne soient séparées, en attendant l'émission des licences; et si le gros et le détail ne sont pas séparés le commerce sera considéré, par rapport à la loi, comme étant de détail.

Des avis seront donnés lorsque les licences seront requises et elles seront renouvenables chaque année à la fin de l'année fiscale, le 31 mars.

* * *

PENALITES POUR NON-PAIEMENT. — L'amende imposée pour non paiement de l'impôt sur la vente n'est pas plus que dix fois tel impôt et pas moins de $50.

* * *

VENTES DIRECTES DU MANUFACTURIER AU CONSOMMATEUR. Si un manufacturier qui vend ordinairement au commerce de gros vient à vendre directement au détaillant ou au consommateur, l'impôt de la vente est deux pour cent lorsque la marchandise a été fabriquée par lui-même et de un pour cent lorsque la marchandise a été achetée par lui pour revente.

* * *

VENTES DES MARCHANDS DE GROS OU DES JOBBERS AU CONSOMMATEUR.— Si un marchand de gros ou un jobber qui vend d'ordinaire à d'autres marchands de gros ou au commerce de détail vend directement au consommateur, l'impôt sur la vente est de un pour cent, tout comme si la vente était faite à un détaillant. Le grossiste ou jobber, devra aussi dans de tels cas (vente au consommateur) lorsque les articles sont sujets à la taxe dite de luxe lorsqu'ils sont vendus par le détaillant au consommateur, percevoir le montant de la taxe imposable sur les articles de luxe à laquelle ces articles sont sujets. La taxe de vente et la taxe de luxe seront payables séparément sur le prix de l'article.

* * *

MARCHANDISES RETOURNEES.—Les articles fournis en échange de ceux qui sont retournés comme non satisfaisants ou endommagés ne sont pas imposables, à moins que l'article fourni en échange soit d'une plus grande valeur, et dans ce cas la taxe doit être perçue sur la différence de la valeur.

Si ces marchandises sont retournées comme n'étant pas satisfaisantes ou endommagées et ne sont pas remplacées, il sera convenable pour le vendeur de rembourser ou d'émettre un crédit pour l'impôt perçu ou porté au débit. Si entre temps, l'impôt a été payé au gouvernement, il pourra le porter au crédit dans son prochain rapport.

* * *

ESCOMPTE AU COMPTANT.— Lorsque les marchandises sont vendues par une firme, disons "nettes à 60 jours ou à 5% d'escompte pour du comptant à 30 jours", l'impôt de la vente s'applique sur le prix de vente bona fide net. Si le client subséquemment tire avantage de l'escompte pour du comptant, il sera dans l'ordre pour le vendeur de donner crédit au client de la taxe imposée sur le montant de l'escompte obtenu pour du comptant. Si la taxe a entre temps été payée au gouvernement, le crédit pourra être fait dans le prochain rapport sur le montant porté au crédit de l'acheteur.

Lorsque l'escompte pour du comptant est effectivement alloué et déduit sur la facture du consommateur, la taxe de vente ne doit être supputée que sur le prix net de vente.

* * *

VENTES FRACTIONNAIRES.—Une récente décision du département des douanes et du Revenu de l'Intérieur dit que sur toutes ventes de $1.00 et au-dessous, la taxe de vente sera calculée sur la base de $1.00 et que sur les ventes de $1.00 et plus jusqu'à $2.00 inclusivement, la taxe de vente sera comptée sur la base de $2.00.

* * *

REPARATIONS.—Les travaux de réparations bona fide (non compris les parties remplacées) ne sont pas sujets à l'impôt. Mais lorsqu'un *manufacturier* entreprend un travail de réparation et fournit le matériel de sa propre manufacture, c'est-à-dire des parties nouvelles pour les réparations, alors la taxe de vente de deux pour cent est imposable sur la valeur du matériel fourni, à moins que ce travail ne soit fait pour un grossiste qui vendra les marchandises réparées, ou à un fabricant qui placera

rticle réparé avec les autres articles en vente. La taxe ra alors de un pour cent sur la valeur du matériel four-, mais la taxe n'est pas imposable sur le prix demandé ur le travail. Le manufacturier devrait dans de tels s faire deux comptes séparés, pour le matériel et pour travail.

Les marchandises vendues pour les réparations par le bricant ou le marchand de gros, dans le cours ordinaire s affaires sont imposables.

* * *

MARCHANDISES EXPORTEES OU MATE-IAUX EMPLOYES DANS LES ARTICLES IM-ORTES.—RISTOURNE.— La loi pourvoit au paie-ent d'une ristourne de toutes les taxes de vente payées r les marchandises exportées ou sur le matériel em-oyé faisant partie ou étant attaché aux articles exportés.

* * *

LA TAXE NE DOIT PAS ETRE INCLUSE ANS LES PRIX DE REVIENT DU FABRICANT U DU MARCHAND DE GROS SUR LESQUELS E PROFIT EST CALCULE.— La sous-section I de section 19-BBB de la loi relative à la taxe d'accise par pport à la taxe des ventes se lit comme suit:

"Que l'acheteur doit recevoir une facture écrite pour ute vente, laquelle facture indiquera séparément le mon-nt de telle taxe au montant d'au moins un pour cent, ais telle taxe ne doit pas être incluse dans les prix de vient du fabricant ou du marchand de gros sur lesquels profit est calculé."

Ainsi le prix de vente du manufacturier ou du mar-hand de gros ne doit pas inclure le profit sur la taxe de nte qu'il montre en détail sur la facture de son client.

* * *

MANUFACTURIERS EXPLOITANT DES MAGASINS DE DETAIL. — Lorsqu'une maison fa-rique des articles soumis à la taxe dite de luxe, telle que révue par la section 19-BB, sous-section 1 et 2 (taxes ap-licables sur ventes au dernier consommateur) et qu'elle nd ces mêmes articles dans ses magasins de détail, la taxe luxe sera imposable au détaillant vendant ces arti-es aux consommateurs. Le manufacturier vendant ces rticles à ses magasins de détail devra percevoir une taxe deux pour cent.

Pareillement, lorsqu'une maison fabrique des mar-handises sujettes à la taxe d'accise sur manufacture et vend les marchandises dans ses propres magasins de détail, elle maison étant manufacturière, sera responsable au gou-vernement pour la taxe d'accise sur manufactures telle que révue par la sous-section 4, et aussi pour la taxe de vente deux pour cent, lorsque telles marchandises sont vendues irectement de la fabrique à la maison de détail.

Un fabricant exploitant ses propres magasins de dé-tail et vendant des marchandises non soumises à la taxe d'accise telle que prévue, devra néanmoins payer au gou-vernement deux pour cent, de taxe de vente sur toutes les marchandises qu'il fabrique et sur les comptes de ses maisons de détail.

* * *

SUCCURSALES BONA FIDE.— Lorsqu'un fabricant fait le commerce de ses produits dans des entrepôts ou par des succursales bona fide en différents points du Canada et vend ses marchandises de ses entrepôts ou de ses succursales, au lieu de les vendre à la fabrique, le département des douanes et du revenu de l'intérieur disent que les envois par la compagnie-mère aux entrepôts ou aux bureaux-succursales peuvent être considérés comme des transferts et non comme des ventes.

Dans de tels cas, la taxe de vente et la taxe d'accise de manufacture, s'il y en a, sont percevables lorsque la vente est faite de ou par ces entrepôts-succursales ou bureaux-succursales sur le prix de vente aux clients.

Si le manufacturier, toutefois, vend ses marchandises à ses succursales ou bureaux, la taxe d'accise de manufacture, s'il y en a, sera payable par le manufacturier au moment de la vente à la succursale. La taxe de vente imposable par le fabricant dans ce cas serait de un pour cent, et la succursale, à son tour, lorsqu'elle vendra devra payer un autre un pour cent sur telles ventes.

* * *

MARCHANDISES IMPORTEES.—La taxe de vente de un pour cent ou de deux pour cent payable sur tous les articles importés, non spécifiquement exemptés de la taxe de vente, est payable sur la valeur droits de douane compris — c'est-à-dire sur la valeur représentée par la valeur des marchandises importées pour fins de douane, plus les droits de douane imposables sur ces marchandises.

Sur les articles importés, la taxe de vente est de un pour cent lorsque l'importateur est un marchand de gros ou lorsque l'importateur est un manufacturier qui importe des matériaux pour être fabriqués pour vente. La taxe de vente est de deux pour cent lorsque l'importateur est un détaillant ou un consommateur.

* * *

LES MANUFACTURIERS QUI ACHETENT DES MARCHANDISES POUR REVENTE,—sont considérés par le département des douanes et du revenu de l'Intérieur par rapport à la loi, comme des marchands de gros ou des jobbers. Le département a décidé que lorsqu'un fabricant achète un approvisionnement ou autres articles pour revente, ces marchandises lorsqu'elles seront vendues seront sujettes à la taxe de vente, qu'elles soient vendues à des marchands de gros, des détaillants ou directement aux consommateurs.

* * *

CONTRATS ANTERIEURS AU 19 MAI 1920. —Sur les contrats passés avant le 19 mai 1920, pour la livraison des marchandises ou des matériaux, contrats qui n'avaient pas été complétés à cette date par la livraison, le département des douanes et du revenu de l'intérieur a décidé que la taxe des ventes s'appliquerait à tous les envois ou livraisons faites ce jour-là ou après.

Remarque.—Les exceptions suivantes doivent être faites au sujet de la décision précitée. Si les marchandises avaient été complètement payées avant le 19 mai la taxe n'est pas imposable; aussi, si les marchandises avaient été complètement manufacturées avant cette date et livrées au client, la taxe de vente n'est pas imposable même si les marchandises n'ont pas été payées avant le 19 mai 1920.

* * *

TAXE SUR LES BILLETS, 1920.— (1) Les taxes suivantes en timbres sur papiers négociables sont en vigueur depuis le premier juillet 1920.

* * *

CHEQUES, 2c CHACUN.— (2) Chaque chèque, quel que soit le montant, est sujet à une taxe de 2c., le timbre devant être apposé par celui qui le fait.

* * *

TRAITES DES BANQUES, MANDATS-POSTE, ETC., 2c CHACUN.— (3) Chaque traite de banque, mandat-poste de banque, lettre de change, mandat de compagnie de messagerie, payable sur demande ou présentation, quel que soit le montant, est sujet à 2c. de taxe, le timbre devant être apposé par la banque ou la compagnie.

* * *

BILLETS A COURTE ECHEANCE, 2c CHACUN.— (4) Les lettres de change déposées à une banque pour escompte ou collection payables (a) sur demande; (b) à vue; (c) dans trois jours, ne sont imposables que de 2c., quel que soit le montant, le timbre devant être placé par le tireur.

* * *

LETTRE DE CHANGE A LONGUE ECHEANCE, 2c POUR CHAQUE $100.— (5) Chaque lettre de change ou billet promissoire (autres que les billets à courte échéance) (Sect. 4) escompté par une banque ou placé pour collection ou comme valeur collatérale est sujet à une taxe de 2c. pour chaque $100 ou fraction de $100; le timbre devra être apposé par le client au moment ou telles lettres ou tels billets seront placés à la banque.

* * *

BILLETS PAYABLES SUR DEMANDE, 2c. SUR CHAQUE BILLET DE $100 PAYABLE TRIMESTRIELLEMENT.— (6) Chaque billet promissoire payable sur demande, *escompté* par la banque doit porter (aux frais du client) lorsqu'il est présenté à la banque un timbre de 2c. et le dernier jour de mars, juin, septembre et décembre de chaque année (ou dans les cinq jours qui suivent) la banque doit préparer un relevé pour chaque client montrant le montant des avances faites sur les billets à demande en cours pendant le trimestre terminé, le montant de la taxe en timbre sur le montant maximum étant de 2c. pour chaque $100 ou fraction de $100, par tel montant maximum excède $100 — le premier timbre de 2c. apposé au billet lorsqu'il a été déposé à la banque devant servir au premier $100. La banque doit apposer les timbres requis sur le relevé avant de le livrer et percevoir le montant du client lorsque le relevé est donné. Si toutes les avances faites sur le billet sont payées avant la fin des périodes trimestrielles mentionnées, la banque doit préparer le relevé et le donner avec timbres apposés *au moment* où les billets à demande sont payés.

Remarque.—Il est d'habitude pour une banque de percevoir l'intérêt sur les prêts à des dates autres que celles qui sont mentionnées et le relevé trimestriel peut être retenu comme souche et les timbres apposés perçus aux périodes d'intérêt.

* * *

CREDIT DEPASSE.— (7) Lorsque le crédit est dépassé pendant trois jours consécutifs ou moins (c'est-à-dire un crédit créé en *aucun temps,* disons le 5 du mois et couvert en *aucun temps* de 8) il n'est *pas* imposable. Les crédits excédant trois jours sont imposables au taux de 2c pour chaque $100 ou fraction de $100, supputé sur le montant *maximum* du crédit courant en un jour quelconque du mois. La banque doit donner au client un rapport à la fin de chaque mois (ou dans les cinq jours suivants) montrant le crédit maximum et apposé à ce rapport les timbres nécessaires qui seront payés par le client. Si un crédit supplémentaire (quatre jours ou plus) est ouvert pendant le mois et que le compte du client soit *fermé,* la banque doit en faire un rapport timbré immédiatement au client.

* * *

CREDIT DEPASSE TEMPORAIRE.— Si les frais du temps dépassé sont payés et que le compte reste au crédit, le timbre de taxe sur le maximum de un ou plusieurs crédits (n'excédant pas trois jours chacun) créés et payés durant le mois, peut être perçu du client à la fin ou après la fin de chaque mois.

* * *

FORMULE DU RAPPORT.— Les rapports mensuels peuvent être présentés au client sous forme de compte courant portant les timbres nécessaires. Les timbres peuvent être payés en argent ou autorisés par écrit par le client; le coût des timbres peut être porté au débit du compte-courant du client chaque mois, la garantie de la dette étant exempte du timbre d'impôt.

* * *

AVANCE D'ARGENT SUR CONTRAT D'EMPRUNT.— (8) Les avances d'argent qui reposent sur un contrat d'emprunt ou un document contenant une promesse de payer, au sujet desquelles il n'existe pas de billet promissoire ou de lettre de change sont sujettes à un timbre d'impôt de 2c. pour chaque $100 ou fraction de $100, la taxe devant être calculée sur le montant maximum de l'argent avancé pendant les périodes trimestrielles se terminant le dernier jour de mars, juin, septembre et décembre de chaque année. Des rapports trimestriels doivent être faits au client semblables à ceux qui sont exigés pour les billets à demande.

* * *

CHEQUES ET BILLETS FAITS EN DEHORS DU CANADA, PAYABLES AU CANADA.— Tout billet promissoire, chèque, traite de banque, ou autre lettre de change fait ou tiré en dehors du Canada, payable

demande, à vue, ou à trois jours de vue ou de la date, urvu qu'un tel billet soit payable au Canada, doit porter timbre d'impôt de 2c. percevable par la banque qui fait remise, la corporation ou la personne.

Toute lettre de change ou tout billet tiré pour une riode excédant trois jours ou à vue par une banque, une rporation ou une personne du Canada est imposable par nbre à raison de 2c. par $100 ou fraction de $100, cette xe étant percevable de la banque, corporation ou pernn qui a droit à retirer le revenu du billet.

* * *

LES BILLETS NEGOCIES EN DEHORS DES ANQUES NE SONT PAS IMPOSABLES. — Les mbres d'impôt sur les billets ne s'appliquent que sur les llets passant par les banques; les billets qui circulent tre particuliers et les corporations ne sont pas imposaes.

* * *

TIMBRES.— (10) On peut se servir des timbres de poste en attendant l'émission des timbres du revenu.

* * *

PENALITES.— (11) Tout particulier et toute rporation négligeant d'apposer les timbres nécessaires ux chèques, billets promissoires et lettres de change est assible d'une amende n'excédant pas cinquante dollars $50).

PANIQUE DANS LE MARCHE DE LA LAINE

La branche du bétail du Département d'Agriculture, ans son rapport pour la semaine prenant fin le 7 octobre. nnonce une condition de panique dans le marché de la aine. Le rapport se lit comme suit:

"Le marché de la laine est en pleine panique. Les acheeurs offrent des prix bien au-dessous de ceux que les venleurs veulent accepter. La rentrée de l'Australie dans les narchés ouverts mondiaux est un évènement de grande signification, car 100,000 balles de laine australienne seront offertes en vente à l'encan pendant octobre. A la vente à l'encan Adélaïde, 75 pour 100 de la laine offerte fut retirée, indiquant que les prix offerts par le commerce n'étaient pas satisfaisants pour les producteurs australiens. Les propriétaires de troupeaux américains maintiennent des prix élevés pour leur laine, et il n'y a pas eu de ventes de laine au Canada ou aux Etats-Unis pendant la semaine passée.

"Un sentiment s'affirme en faveur de la formation d'un syndicat international de la laine parmi les éleveurs de troupeaux des différents états. Le sentiment s'affirme aussi que les laines meilleur marché doivent avoir pour résultat des marchandises meilleur marché pour le consommateur. Une centaine de manufacturiers de Philadelphie ont annoncé la formation d'une organisation dont l'objet est de vendre directement du manufacturier au consommateur. Le président de cette organisation dit que les manufacturiers sont las de s'entendre traiter de profiteurs et qu'ils sollicitent la coopération des consommateurs pour obtenir un résultat dans le sens de l'abaissement du coût de la vie. La faillite de la vente des marchandises en laine est dûe au fait que les prix au consommateur n'ont pas été suffisamment réduits."

NOUVELLES INDUSTRIES EN PERSPECTIVE

On parle actuellement d'un vaste projet d'expansion industrielle dans la province de Québec et on serait actuellement à en fixer les détails au Château Frontenac, détails qui seraient prochainement publiés. Les deux principaux acteurs de cette entreprise colossale sont, paraît-il, lord Burnham, qui a récemment quitté Québec, et lord Desborough, qui est arrivé d'Angleterre, la semaine dernière et qui a ses appartements au Château Frontenac.

Le grand projet comprend la construction d'un chemin de fer de la Baie d'Hudson aux Sept-Iles, passant par le lac Mistassini, le lac Saint-Jean et Chicoutimi, pour entrer à Québec par la vallée Montmorency, ce qui raccourcirait de cent milles la distance entre Chicoutimi et Québec. Le projet comporterait la construction de pulperies aux Sept-Iles et dans tous les endroits sur le parcours du chemin de fer où il y a des pouvoirs d'eau, ainsi que l'établissement de grandes aciéries à Québec et à Chicoutimi.

Ce serait la bonne réputation de la province de Québec qui lui vaudrait cette aubaine.

Le gouvernement d'Ontario étudie actuellement le projet de construire une pulperie qu'il exploiterait lui-même.

Le projet d'établir une pulperie dans la région de la chute Niagara et qui serait mue par un pouvoir électrique est à l'étude depuis trois mois. C'est une suggestion qui a souvent été faite au gouvernement.

En établissant une manufacture qui tirerait son pouvoir de l'usine hydro-électrique de Nipigon, le gouvernement développerait le marché de ce pouvoir. On craint que s'il ne s'établit des manufactures dans la section de Port-Arthur, il ne se trouve assez d'acheteurs d'énergie électrique pour les rendre profitables. Le gouvernement n'a pas encore de plans défnitifs à ce sujet.

LA PRODUCTION DE L'HUILE AUX ETATS-UNIS

La production de l'huile crue a établi pendant le mois d'août un nouveau record, avec un total de 39,144,000 barils. Ce chiffre dépasse celui du mois de juillet de 596,000 barils.

L'augmentation de la production a surtout été notable en Californie, au Kansas, dans l'Oklahoma et la Louisiane. Celle de la Californie qui a été de près de 9,000,000 de barils, accuse une augmentation de 414,000 barils sur celle de juillet et de 807,000 sur celle de juin.

L'Oklahoma qui maintient sa position comme l'un des principaux Etats producteurs d'huile a eu une augmentation de 45,000 barils avec un total de 9,373,000.

Parmi ceux dont la production a diminué l'on note la Pennsylvanie qui fait voir une diminution de 11,000 barils, l'Etat de New-York dont la diminution est de 1,000 barils et celui de l'Indiana qui accuse un recul de 3,000 bar

Liste des Articles de Quincaillerie indiquant la taxe e la règlementation spéciale s'appliquant à chacun d'eux

Taxe percevable par les détaillants.

ARTICLES	Montant de la taxe	Voir règlement No.
Sacs, bâton de Baseball	10%	1
Sacs, golf, excédant 50c.	10%	1
Ballons de boxe, excédant 50c.	10%	1
Sacs, de voyage, excédant $25. chacun	10%	1
Amorces, de pêche, excédant 50c.	10%	1
Balles, Baseball, plus de $2.00 chacune	10%	1
Balles, Football, plus de $3.00 chacune	10%	1
Balles de toutes sortes, non spécifiées ici, (non comprises les balles pour enfant)	10%	1
Balles, baseball, excédant 50c.	10%	1
Basket Balls, excédant 50c.	10%	1
Bâtons de Baseball, excédant $2.00 chac.	10%	1
Haltères en plus de 50c.	10%	1
Cuillers à fruitages (argentées)	10%	1
Damier, excédant 50c.	10%	1
Echiquiers, excédant 50c.	10%	1
Livres, mouche à pêche excédant 50c.	10%	1
Couteaux à beurre (argentés)	10%	1
Bottes (non comprises les bottes à revers ne dépassant 10 pouces de hauteur pour chantiers, mines, pêches) plus de $9. la paire	15%	5
Casquette, de tir	20%	2
Etuis, de raquettes de tennis excéd. 50c.	10%	1
Pièces d'échecs et échiquiers, plus de 50c	10%	1
Horloges, plus de $10.00 chacune	10%	1
Bâtons, Indien, plus de 50c.	10%	1
Bâtons de golf, plus de 50c.	10%	1
Gilet, de tir	20%	2
Etuis, raquette de tennis, plus de 50c	10%	1
Jeu de croquet, excédant 50c.	10%	1
Verre taillé	10%	1
Coutellerie de table (argentée)	10%	1
Coutellerie à manche en ivoire	10%	1
Cabinets (pour liqueur, fumoir, couture)	15%	4
Porcelaine { Royal Crown Derby, Wedgwood, Minton, Ainsley, Limoges, Coalport, Pekate, Copeland, etc.	15%	4
Porte-cigare et porte-cigarette excé. $2.50	20%	2
Etuis de cigare et de cigarettes, plus de $5.00	20%	2
Dés, plus de 50c.	10%	1
Haltères, plus de 50c.	10%	1
Articles en verre gravé	10%	1
Articles en verre gravé à l'eau forte	10%	1
Accessoires d'exercices physiques, plus de 50c.	10%	1
Porte-fougères	15%	4
Appâts de pêche, plus de 50c.	10%	1
Mouches pour pêche, plus de 50c.	10%	1
Flotteurs, pêche	10%	1
Footballs, plus de $3.00 chacune	10%	1
Fourchettes de table (argentées)	10%	1
Jeux de toutes sortes (excepté les cartes à jouer et les jouets d'enfants)	10%	1
Gantelet, hockey, en plus de 50c.	10%	1
Verre taillé	10%	1
Verre ouvragé	10%	1
Gants, baseball, plus de $1.50	10%	1
Gants, de boxe, plus de 50c.	10%	1
Buts, basket-ball, plus de 50c	10%	1
Buts, football, plus de 50c.	10%	1
Articles en or non autrement mentionnés	50%	3
Harnais, football, plus de 50c	10%	1
Chapeaux de tir	20%	2
Heaume, football, plus de 50c	10%	1
Hameçons, pêche, plus de 50c	10%	1
Habits de chasse	20%	2
Bâtons de hockey, excédant 75c.	10%	1
Bâtons Indiens, plus de 50c.	10%	1
Articles de toilette en ivoire (imitation)	10%	1
Jardinières	15%	4
Couteaux-poignards	20%	2
Couteaux de chasse	20%	2
Canifs, manche or ou argent	20%	2
Couteaux de table, argentés	10%	1
Bâtons de Lacrosse, excédant $2.00 ch.	10%	1
Guides, pêche, excédant 50c chacun	10%	1
Lignes, pêche, excédant 50c chacune	10%	1
Lampes (piano, lampes de table)	15%	4
Maillets, polo, plus de 50c.	10%	1
Service de manucure, ivoire, or, argent	20%	2
Service de manucure, ébène ou imitation d'ivoire	10%	1
Masques de baseball, plus de $1.50	10%	1
Mitaines, baseball, plus de $1.50	10%	1
Filets, de pêche, plus de 50c.	10%	1
Filets, de tennis, plus de 50c	10%	1
Avirons, pour canot, plus de 50c.	10%	1
Protecteur pour jambes, plus de 50c	10%	1
Plaques, chaussures excédant 50c.	10%	1
Plaques, tennis excédant 50c.	10%	1
Plateforme ballon de boxe, plus de 50c	10%	1
Perche, de filet de tennis, excédant 50c.	10%	1
Presses, raquette de tennis, excédant 50c.	10%	1
Protecteurs, du corps, excédant 50c.	10%	1
Rondelles, de hockey excédant 50c.	10%	1
Bourses et portefeuilles, excédant $2.00	10%	1
Palets, plus de 50c.	10%	1
Raquette, de tennis, excédant 50c.	10%	1
Devidoir, pêche, excédant 50c.	10%	1
Perches, pêche, excédant 50c.	10%	1
Robes (de traîneaux), et carpettes en fourrures, excédant $50.	10%	1
Souliers, baseball, excédant 50c.	10%	1
Vêtements de tir	20%	1
Articles d'argent	20%	2
Poids, pêche, excédant 50c.	10%	1
Patins, excédant $2.00 la paire	10%	1
Skis, excédant $2.00 la paire	10%	1
Traîneaux, à main, excéd. plus de $3.00	10%	1
Cuillères à table, toutes sortes si elles sont argentées	10%	1
Articles de sport excepté ceux qui sont ici spécifiés (plus de 50c)	10%	1
Bâtons, hockey, excédant 75c.	10%	1
Bâtons, lacrosse, excédant $2.00 chacun	10%	1
Courroie, à patins, plus de 50c.	10%	1
Sucriers (argentés)	10%	1
Valises, plus de $25.00	10%	1

Mandails, tricotés, plus de $15..	15%	1
Coutellerie de table, (argentée)..	10%	1
Articles de pêche plus de 50c.	10%	1
Ruban à marquer le tennis, plus de 50c.	10%	1
Toboggans, plus de $3.00 chacune	10%	1
Malles, plus de $40.00	10%	1
Tables, (à cartes et autres jeux)	15%	4
Articles de toilette (or, argent, ivoire)..	20%	2
Valises, plus de $25.00..	10%	1
Gilets à cartouches de tir	20%	2
Montres, excédant $10.00..	10%	1

REGLEMENTS

ITEM 1.—Une taxe d'accise de dix pour cent sur le plein montant du prix d'achat sur les articles ci-dessous. Cette taxe sera perçue par le marchand de détail au moment de vente pour la consommation ou l'usage:

Malles excédant $40.00 chacune.

Valises, sacoches de voyage, porte-manteaux de plus de $25.00 chacun.

Coutellerie à manche d'ivoire.

Article de toilette en ébène ou en imitation d'ivoire.

Verre taillé.

Verre ouvragé.

Bâton de baseball et balles excédant $2.00.

Masque de baseball et gants excédant $1.50.

Patins, excédant $2.00 la paire.

Toboggans et traîneaux à main excédant $3.00 chacun.

Skis, excédant $2.00 la paire.

Footballs, excédant $3.00 chacun.

Bâtons de lacrosse, excédant $2.00.

Bâtons de hockey, excédant 75c.

Tous les autres articles, tels que raquettes de tennis, filets, étuis de raquettes et presses, aviron de canot, maillets de polo, protecteurs pour baseball, heaumes de football, harnais et buts, buts de basketball et uniformes, sacs de golf et bâtons, uniformes de baseball, lacrosse, hockey, et football, balles de toutes sortes non spécifiées ici, (non compris les balles d'enfants) lignes de pêche, dévidoir, lignes, cuillers, amorces artificielles, damiers et échiquiers et les dames et échecs, jeux de dés et parties de jeux (excepté les cartes à jouer et les jouets d'enfants et les wagons-express) et tous autres articles semblables, non spécifiés ailleurs, communément ou commercialement connus comme articles de sport excédant le prix de 50c.

Articles plaqués en or ou en argent, pas spécifiés ici.

Horloges et montres excédant une valeur de $10.00 chac.

ITEM 2.—Une taxe d'accise de vingt pour cent sur le plein montant du prix coûtant comme suit: la taxe devant être perçue par le marchand de détail au temps de la vente pour la consommation ou usage:

Vêtements de tir et de chasse et costumes de cheval.

Couteaux de chasse et couteaux-poignards.

Canifs et crayons à manche en or ou en argent.

Articles dorés ou argentés.

Articles en argent non mentionnés dans cette résolution, adaptés à l'usage domestique, ou employés dans un bureau.

Articles de toilette en or, argent ou ivoire.

ITEM 3.—Une taxe de 50 pour cent sur la pleine valeur du prix d'achat sur les articles suivants, la taxe devant être perçue au moment de la vente par le marchand détaillant pour consommation ou usage:—

Articles en or non mentionnés, en usage à la maison ou au bureau.

ITEM 4.—Une taxe d'accise de 15 pour cent sur le plein montant du prix d'achat comme suit, la taxe devant être perçue par le marchand détaillant au moment de la vente pour la consommation ou l'usage:

Jardinières, porte-fougères.

ITEM 5. Taxe sur ces articles chargée par le marchand détaillant sur cette partie du montant payé par le consommateur lequel est en excès du prix spécifié.

Taxes perçues par les manufacturiers.

	%	Item
Automobiles pour voyageurs (en dessous de de $3,000.	15%	1
Automobiles (plus de $3,000)	20%	1
Bateaux (yachts, canots, canots-automobiles, excepté ceux en usage pour le commerce)	10%	1
Camera (ne pesant pas plus de 100 lbs)..	10%	1
Chandeliers (excepté pour usage d'église) excédant $12. chacun	10%	1
Cartes (à jouer)	15%	2
Electroliers (muraux) excédant $3.00.. ..	10%	1
Armes à feu (obus, cartouches, etc, excepté pour usage militaire)	10%	1
Gramophones	10%	1
Gazeliers muraux,, plus de $3·	10%	1
Instruments de musique (autres que les instruments de fanfare)	10%	1
Orgues (pas plus de $150 chacun)	5%	1
Orgues (plus de $150.)	10%	1
Les orgues pour service religieux ou éducationnel sont exempts de taxe.		
Pianos (n'excédant pas $450.)	5%	1
Pianos (excédant $450·)..	10%	1
Les pianos sont exempts s'ils sont employés pour service religieux ou éducationnel. ..		
Pianos mécaniques..	10%	1
Phonographes	10%	1
Records (pour phonographese)..	10%	1

ITEM 1.—La taxe d'accise est imposable sur la valeur (droits de douane compris) en plus de l'impôt actuel par les manufacturiers au moment de la vente ou de l'importation ou lorsque les articles sont retirés de la douane ou de l'entrepôt d'accise, mais non lorsqu'ils sont exportés.

ITEM 2.—Cartes à jouer.—Une taxe sur les cartes à jouer chaque paquet de 54 cartes ou fraction de chaque paquet: lorsqu'elles se vendent à $24. la grosse de paquets, 15 sous par paquet: lorsqu'elles se vendent plus de $24. la grosse mais pas plus de $36 la grosse de paquets, 25 sous par paquet; lorsqu'elles se vendent plus de $36 la grosse de paquets, 50 sous par paquet.

Une nouvelle source de richesse pour la Province de Québe

Les plus riches gisements de molybdenite du monde sont situés dans notre province.

L'industrie a passé par bien des phases avant d'en arriver à son développement actuel. Sitôt que l'esprit humain commença à se développer, les hommes cherchèrent des moyens de simplifier leur travail au moyen d'outils, dont le premier fut le marteau, qui à l'origine était une pierre emmanchée dans une tige de bois fendu et maintenue par des lianes, puis on inventa la charrue faite avec des éclats de silex. Vint ensuite, l'âge de bronze où les outils furent perfectionnés, puis ce fut l'âge de fer, amenant également ses améliorations à l'outillage servant à diminuer le travail humain.

No 1—Partie de la veine No 4 de la mine de molybdénite "Eureka", dans le Témiscamingue.

La période actuelle, dans le développement de l'industrie, peut à juste titre s'appeler l'âge de l'acier.

En effet, il n'est guère d'outil, de machine où l'acier ne soit présent en quantité plus ou moins grande. C'est pourquoi l'on considère que l'acier est la base même de tout progrès industriel.

Or, en Amérique, l'acier se fait de plus en plus rare. Comme le disait dernièrement au Sénat, l'honorable Frederic Michalls, "à l'heure actuelle tout fabricant qui se sert de fer ou d'acier comme base de son industrie est à la merci des aciéries des Etats-Unis et, à l'heure actuelle, ces aciéries peuvent à peine se procurer suffisament de matière première pour leur permettre de maintenir leurs usines en opération."

C'est pourquoi l'on a vu des capitalistes anglais—capitalistes qui sont surtout des maîtres de forges, des techniciens de l'industrie de l'acier—former un énorme "merger" pour assurer le développement systématique de gisements de fer situés sur les bords de l'Atlantique, dans la Nouvelle Ecosse. On évalue à 5,000 millions de tonnes, le minerai de fer qui se trouve à cet endroit—ce qui constitue quinze pour cent du total de minérai de fer qui existe dans le monde entier!

Nous verrons donc le Canada occuper, avant lon temps, une place prépondérante dans l'industrie de l'acie qui jusqu'à présent était une industrie essentiellement am ricaine.

Mais même la production additionnelle d'acier q sortira de nos aciéries ne suffira pas à la demande; c à mesure que se développe la machine-outil, à mesure q s'améliorent les moyens de fabrication, on emploie l'acier quantité de plus en plus grande.

La guerre mondiale qui a tué un si grand nomb de producteurs est cause qu'il faut suppléer à la réducti de la main d'oeuvre par l'usage de la machine-outil—d' demande immédiate énorme pour l'acier, sans tenir comp de l'augmentation normale de la demande occasionnée p les développements de l'outillage sous la poussée du gé des inventeurs.

Le problème se pose donc que si l'on ne veut pas nui au progrès de l'industrie à cette époque, surtout, où la su production s'impose par suite du bouleversement économ que occasionné par la guerre, il faut trouver le moyen diminuer la quantité d'acier employé dans la fabricati de chaque article, sans nuire à la force de la pièce dont volume sera ainsi diminué.

C'est la guerre qui a stimulé le génie humain au po de lui faire trouver la solution de ce problème. Il fall des canons, il fallait des "tanks", il fallait des armu d'une résistance suffisante pour arrêter les projectiles haute vélocité, il fallait des casques métalliques de po léger. Il fallait des aéroplanes, il fallait des camions, fallait des tracteurs dont les principales pièces devai être d'un acier possédant des qualités de résistance exc tionnelles.

Et l'acier manquait!

C'est alors que des savants au service des arm alliées, reprenant les expériences de Moissan (1893), tr vèrent un procédé pour diminuer d'un tiers la quantité l'acier, tout en donnant aux deux autres tiers une ré tance plus grande que l'acier trempé par les procédés dinaires.

C'est ainsi que la supériorité du moteur Liberty—chef d'oeuvre de l'invention américaine—est en grande p tie due à ses billes, à ses bandes de jointure faites d'ac produit par ce nouveau procédé. De même les petits ta poduits en France par la maison Renault devaient le exceptionnelles qualités de résistance au fait que l'ac employé pour leur fabrication avait été produit par le n vel alliage—la molybdénite.

La molybdénite est une substance métallique ay quelque peu l'apparence du platine, mais d'une coul plus foncée et possédant un certain lustre que n'a pas platine. L'effet de la molybdénite dans l'alliage avec l'ac est à peu près semblable à celui du Tungsten, mais il e

2—Piles de minérai provenant de la veine No 4 de la mine de molybdénite "Eureka", dans le Témiscamingue.

d'une très petite quantité de molybdénite, comparée à quantité de tungsten qui doit être employée, pour donr à l'acier une solidité et une élasticité très grandes. Les iers à la molybdénite sont durs, en conséquence, les meilurs pour la production d'outils ou de pièces mécaniques vant avoir une très grande résistance, telles que les roues engrenage, tiges de piston, bielles, leviers de direction, sieux, pièces pour moteurs, etc., etc.

En outre des qualités d'endurance que la molybdénite onne à l'acier, elle diminue le coût de l'acier à la livre, et rmet de diminuer le volume d'acier d'un article tout en i conservant sa même solidité.

Les merveilleuses qualités de résistance des canons de etit calibre des armées alliées durant les dernières années e la guerre, prouvent au delà de tout doute que l'alliage e la molybdénite à l'acier a donné des résultats qui tienent du prodige.

Les aciéries du monde entier, si elles veulent suffire la demande, devront de toute nécessité adopter le procéé d'allage à la molybdénite—tout d'abord parce que la atière première pour la production de l'acier est insufisante et qu'il faut trouver le moyen d'employer le minimum d'acier tout en ne diminuant ni la quantité ni la orce des articles que réclame l'industrie ; et en plus, parce u'il y a une demande pour des pièces de petit volume 'une grande résistance et d'un poids restreint, notamment our la construction d'aéroplanes, d'automobiles, etc.

Comme on a pu le constater, il n'y a pas de doute qu'une demande énorme existe déjà pour la molybdénite—emande qui n'est pas limitée à l'Amérique, mais à la Grande Bretagne, où sont déjà établies d'énormes aciéries, u continent Européen, à tous les pays civilisés.

Malheureusement la molybdénite, au dire de l'Encyclopédie Universelle, publiée cette année même, est un des métaux rares. Il en existe quelques gisements en Pennsylvanie, dans l'Oklahoma, le Colorado, le Chili et le Mexique, mais les gisements les plus importants au monde sont situés dans notre province, dans l'Abitibi.

Les Américains n'ont pas été lents à comprendre toute l'importance qu'il y a pour eux à s'assurer des quantités suffisantes de Molybdénite pour maintenir leurs aciéries en opération. L'American Metal Company, qui est, comme on le sait, une filiale de la United States Steel Corporation, s'est spécialisée dans la production de fer-molybdénum. De même, la Climax Manufacturing Company, dont le siège est à New-York, mais qui possède des succursales dans toutes les grandes villes des Etats Unis, voire même de l'Amérique du Sud, exploite une mine importante de molybdénite à Climax, Colorado. L'usine située à cette mine traite environ 1000 tonnes de minerai par jour et l'on calcule qu'à ce taux les mines actuellement en exploitation fourniront du minerai pour au moins trente ans.

L'outillage de cette mine est des plus modernes et comprend un funiculaire pour le transport du minerai de la mine à l'atelier. Ce minerai contient de 50 à 60 pour 100 de molybdénite.

La Compagnie Climax ainsi que l'American Metal Company font une énorme publicité éducative—comme savent seules en faire les grandes firmes américaines—par avis des journaux, revues, catalogues, etc., prônant les avantages de l'acier fait avec l'alliage à la Molybdénite.

Il va de soi que cette campagne aura pour effet de convaincre le public qu'il doit exiger les articles fabriqués de ferro-molybdénum de préférence aux autres, et comme résultat les aciéries en viendront toutes à employer ce procédé qui, d'ailleurs, s'impose déjà par le fait qu'il faut de toute nécessité trouver le moyen de diminuer le volume d'acier employé dans la fabrication sans, cependant, nuire à sa force.

Se rendant compte de l'importance qu'il y a d'assurer le développement de ces mines, le gouvernement provincial a chargé le professeur Adhémar Mailhiot, de l'Ecole Polytechnique de Montréal, de se rendre dans le canton de La Corne, comté de Témiscamingue, pour y faire un examen géologique des gisements de molybdénite qui s'y trouvent.

Le rapport du professeur Mailhiot, qui est fort minutieux, à paru tout au long dans le rapport officiel des opérations minières de la province pour 1919. Ce rapport contient la description de 17 veines qui sont à découvert—mais la propriété dans laquelle se trouvent ces veines n'en contient pas moins de trente—et toutes sont fort riches en molybdénite.

Comme cette propriété est à proximité de Amos, sur la ligne du chemin de fer Transcontinental, le problème du

No 3—La veine No 2 de la mine de molybdénite "Eureka" montrant le riche minérai que l'on y trouve à découvert.

transport est tout solutionné. Le gouvernement a même fait construire un chemin qui traverse cette propriété afin d'assurer le développement de cette mine.

M. W. G. Danney, métallurgiste-consultant, de Londres, Angleterre, a fait un examen des terrains miniers qui se trouvent à l'intersection des cantons de La Corne, Varsan, Malartic et La Motte et son rapport confirme en tous points celui du professeur Mailhiot. Il ajoute, cependant, qu'il évalue à plusieurs millions la valeur de molybdénite qui se trouve sur cette propriété.

Comme on le verra par les illustrations publiées au cours de cet article, des veines d'une richesse inouïe sont à découvert et il suffira de bien peu de travail pour tirer de cette mine, dès les débuts des opérations des quantités considérables de molybdénite, pour laquelle il existe déjà une demande dépassant la production.

Si l'on tient compte du fait que le "Merger" milliardaire anglais, qui s'occupe du développement des aciéries de la Nouvelle Ecosse, devra nécessairement fabriquer de l'acier au ferro-molybdénum, la mine de l'Abitibi trouvera un débouché facile dans notre propre pays, qui permettra à l'acier de fabrication canadienne de faire concurrence avec succès aux aciers des autres pays.

Donc, non seulement le développement de cette mine contribuera à la richesse de notre province mais du pays tout entier.

Ce ne sera là qu'un premier pas dans l'exploitation de la richesse minière de notre province qui poussera probablement nos capitalistes à s'intéresser davantage à l'exploitation de nos richesses canadiennes, car dès qu'une industrie comme celle-ci est en exploitation, tout élément de risque est éliminé, les bénéfices restent aux nôtres.

Le succès certain de cette entreprise encouragera nos gens à placer leurs capitaux dans d'autres entreprises ayant pour but le développement de nos richesses naturelles, et c'est ainsi que notre province atteindra bientôt une place prépondérante dans l'industrie du pays.

Et, qu'on ne l'oublie pas, l'établissement d'une industrie prospère dans un centre est un source de profits non seulement pour ceux qui y habitent, pour les employés, ouvriers, etc., mais pour les fournisseurs, les grossistes, les détaillants, etc.

Par conséquent le développement d'une industrie dans une localité est une source de profits dont la province tout entière profite, soit directement ou indirectement et plus nos industries se développeront, plus la richesse individuelle croîtra.

o

Nous présumons que c'est le vendeur et non l'acheteur qui fait le prix.

* * *

Toute tentative de fixer les profits ou les salaires ou tout rouage du commerce sur la donnée que les êtres humains ne sont pas égoïstes, est sûre de faillir.

LA PRODUCTION DE LA LAINE DU PAYS S'EST ACCRUE DE 100 P.C.

La production de la laine a été durant l'année c rante au Canada de 21,000,000 de livres, soit pratiq ment le double de ce qu'elle était pour une période nuelle d'avant-guerre. Dans l'ouest le producteur de l vend son produit de 45 à 55 cents la livre, moins les f de transport au marché central de Toronto. Pour tou Canada en général, le prix moyen est de 60 cents. Dur l'année fiscale close à la fin du mois de mars dernier été importé 11,771,690 livres de laine brute, contre 876,738 livres en 1919. Durant les mêmes années les portations furent respectivement de 9,084,727 et 4,881,839 livres. Il est évident que les filatures ca diennes utilisent plus qu'autrefois la laine du pays et est dû aux meilleures méthodes adoptées pour la man lation et la classification de la laine. Il y a aussi une pération plus étroite entre les producteurs et les f teurs, ce qui promet de faire de la laine l'un des prod les plus importants du pays.

o

PLUSIEURS CANADIENS DECORES PAR LA FRANCE

Le consul de France à Montréal, M. de Verneui reçu du gouvernement français, les diplômes et méda accordés en décembre dernier aux Canadiens et Ca diennes, qui se sont dévoués pendant la guerre pour oeuvres de guerre françaises.

La première liste des décorés contient 25 noms, et seconde est attendue ces jours-ci.

Les personnes suivantes ont été décorées de la daille connue sous le nom de "Médaille de la Reconn sance Française": Lady Gouin, Sir Herbert Ames, M Rodgers, Mme Thibeaudeau, Mme Williams, Lady W liams Taylor, Mme Blondin, M. Brodeur, le lt.-col. C rence Smith, Mme Delâge, Mme Hodgson, M. Miller, F. Roy, Mme Huguenin, Melle Gertrude Clergue, M M. Dubrûle, Mme Lamothe, Mme Obalska, Mme O Perreault, M. Poirier, Melle Roy, Mme de St-Victor, M Tarut, Mme Waldo-Skinner, Mme Spence.

Cette décoration est nouvelle et n'a été jusqu décernée qu'en reconnaissance des services rendus à la publique Française, durant la guerre. Parmi les dist gués porteurs de cette Médaille de la Reconnaissa Française, sont la reine de Belgique et le Roi d'Espag

o

Actuellement les acheteurs et les vendeurs s dans la position d'un homme qui vend à un grattier — pas un de nous ne connaît la val de sa transaction.

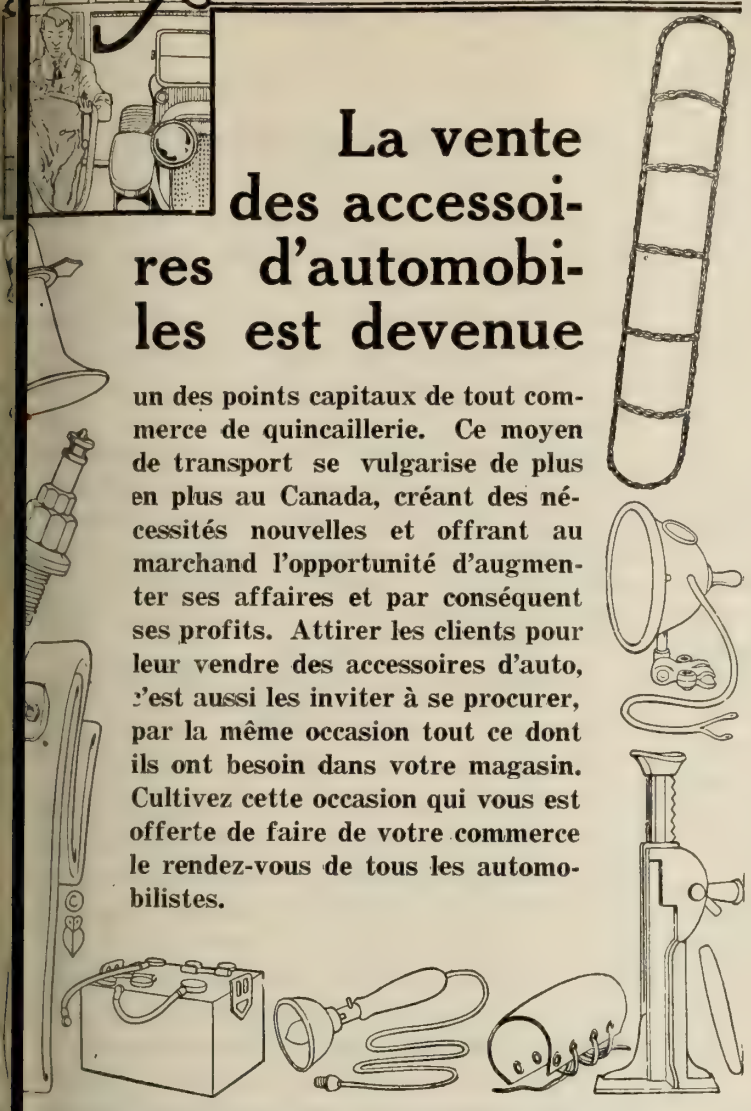
* * *

L'acheteur qui sort de notre magasin en craign d'avoir été trompé est la semence de notre ture banqueroute.

Accessoires d'Automobiles

La vente des accessoires d'automobiles est devenue

un des points capitaux de tout commerce de quincaillerie. Ce moyen de transport se vulgarise de plus en plus au Canada, créant des nécessités nouvelles et offrant au marchand l'opportunité d'augmenter ses affaires et par conséquent ses profits. Attirer les clients pour leur vendre des accessoires d'auto, c'est aussi les inviter à se procurer, par la même occasion tout ce dont ils ont besoin dans votre magasin. Cultivez cette occasion qui vous est offerte de faire de votre commerce le rendez-vous de tous les automobilistes.



VULGARISATION DE L'AUTOMOBILE OFFRE UN BEL AVENIR POUR LA VENTE DES ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES.

Chaque année voit de nouveaux pas faits dans la voie augmentation de l'utilité de l'automobile. Cette progression prend la forme de développement de son utilité point de vue commercial et aussi de l'augmentation confort au point de vue de l'auto à passagers. L'effet ral est de populariser l'automobile et d'offrir un p plus vaste à la vente des accessoires d'automo-

La saison d'hiver approche à présent, la saison où la vieille coutume, l'emploi de l'auto était considérée comme terminé pour l'année et le véhicule remisé garage. Aujourd'hui cependant cette action n'est nécessaire car les progrès de manufacture ont rendu automobiles de service pendant la saison d'hiver, tant fins commerciales que de plaisir.

Mais la préparation et l'emploi des autos pendant l'hiver nécessitent plus de dépenses d'accessoires qu'en aucun temps de l'année.

Pour conduire l'auto en hiver, cela nécessite l'emploi de meilleurs pneumatiques qu'en été; les chaînes sont également employées plus fréquemment sur les routes hivernales. Pour le confort de l'automobiliste, il faut aussi des gantelets et des chaufferettes. Ces dernières sont de différents modèles; certaines sont reliées au tuyau d'échappement du moteur et chauffent l'auto par une ouverture dans le plancher. D'autres sont sous forme de réchauds portatifs pour les pieds, tandis qu'il en est qui consistent en un appareil électrique pour chauffer les mains sur la roue de direction. Les nettoyeurs de brise-vent sont aussi beaucoup plus en demande pendant la saison d'hiver quand la neige et le grésil bloquent la vue. Les tapis sont une autre ligne à pousser à cette saison. Il y a aussi plusieurs points sur lesquels le marchand peut donner à l'automobiliste quelque information pour l'aider à préparer son auto pour la marche en hiver. Une sorte d'huile spéciale doit être employée dans le moteur pendant les temps froids et il y a nombre d'informations à donner concernant le soin à apporter aux pneus pour temps froid et humide, pour en obtenir le milleage maximum. De telles informations sont faciles à se procurer pour le marchand et une liste de règles pour l'hiver peut être préparée et être suspendue profitablement dans le département des accessoires pour que les clients puissent la consulter.

Dans les districts ruraux et fermiers, l'automobilisme pendant l'hiver a été handicapé ces dernières années par des raisons qui n'ont pas été surmontées par la vente d'autos avec des dispositifs rendant confortable la conduite en hiver. Ce handicap a été le résultat de l'inhabileté à garder les chemins de campagne suffisamment exempts de neige pour permettre l'usage de l'auto pendant l'hiver. Maintenant que le mouvement des bons chemins est en excellente voie dans toutes les provinces du Dominion, il est intéressant de noter que simultanément un mouvement s'est dessiné pour fournir les moyens de garder les chemins de campagne passables aux véhicules automobiles pendant les mois d'hiver. Des efforts sont faits pour augmenter l'usage des véhicules-moteurs au point de vue commercial et il est évident qu'un des plus gros obstacles est l'impropriété de l'auto de fournir un service pendant l'hiver sur les routes de campagne comparée au service rapide qui est assuré en tous temps par les chemins de fer à vapeur ou à l'électricité. On s'inquiète en conséquence d'avoir des camions-automobiles chasse-neige

pour garder les principales arteres ouvertes dans la campagne pendant tout l'hiver; cette pratique étant secondée par l'usage de clôtures à neige libéralement distribuées le long des passages où l'amonçellement est susceptible de se produire.

La route nationale Toronto-Hamilton qui est un des chemins automobilistes les plus populaires du pays a été maintenu ouverte pendant les deux derniers hivers par l'usage de chasse-neige et ce moyen de communication a été jugé si satisfaisant qu'on s'attend à voir ce système appliqué à d'autres chemins pendant l'hiver prochain.

Le chasse-neige est surtout efficace quand la neige tombe et il n'y a que peu de difficulté à garder un chemin ouvert par ce moyen, en dépit de la violence de la tempête de neige.

Avec l'amélioration des grandes routes dans tout le Dominion, on estime qu'il est relativement facile de garder les chemins ouverts. Le trafic est naturellement l'apanage des meilleures routes et avec leur multiplication, on éprouvera moins de difficulté à se procurer l'équipement nécessaire pour chasser la neige. Les plans du Gouvernement prévoient une chaussée plus large que celle qui existe dans la majorité des chemins de campagne en ce moment, ce qui rendra plus aisé de garder le centre du chemin libre de neige épaisse.

Cette amélioration rendra l'automobile de beaucoup plus grande valeur et provoquera un gros débit d'accessoires dans tout le pays. Ce mouvement peut donc avoir l'appui des marchands tout comme ils ont donné leur soutien au mouvement des bonnes routes.

L'apparition de l'automobile a amené des changements dans notre vie nationale et de nouveaux changements se produiront à mesure que ce mode de transport se développera. Un intéressant changement que l'automobile a amené dans les régions fermières a été le changement des heures de magasinage des fermiers. Dans beaucoup de parties du pays, quantité de fermiers venaient autrefois en ville le samedi matin pour faire leurs emplettes, aujourd'hui, ils viennent en ville le samedi soir et emmènent leur famille avec eux. Ceci tient à ce que le fermier a, à présent, à sa disposition un moyen de transport plus rapide, ce qui lui permet de travailler tout le jour et de pouvoir encore arriver assez à bonne heure à la ville dans la soirée. Et, au lieu de venir seul, en habits de travail, il descend avec toute sa famille, endimanché, pour se recréer. Le résultat logique est que les marchands des villes ont maintenant une meilleure opportunité d'entrer en relations étroites avec les familles de leurs clients et par le fait même, peuvent obtenir un meilleur rendement des étalages de vitrine et des autres formes de publicité. Le commerce s'est développé considérablement dans de nombreux centres par la vulgarisation de l'automobile et plus l'usage s'en répandra, plus le quincaillier local en tirera de profit.

La campagne de réduction de prix des automobiles entreprise en ce moment aux Etats-Unis et au Canada, aidera à augmenter l'usage des autos qui répondent de plus en plus aux nécessités des citoyens et des fermiers. Tous ces facteurs devraient engager les marchands quincaillerie à agrandir le rayon de vente des accessoi d'automobiles et à mettre en vedette en tous temps, si conditions locales le permettent, ce département qu pris une importance capitale.

o

FORD A DES IMITATEURS

L'exemple de la compagnie Ford annonçant une duction de tous ses prix, commence déjà à montrer effets. Sears, Roebruck & Company et Montgom Ward & Company, de Chicago, ont publié de nouve listes de prix, dans lesquelles les prix de leurs anciens talogues sont coupés de 10 à 20% sur une grande var de marchandises.

Les cotons, les mousselines, et autres tissus sont premiers dans la liste des réductions. Les habits de fection pour hommes et femmes sont également rédu de même que les chaussures et les corsets. Aucune duction dans la nourriture n'est annoncée.

o

LE FROMAGE DE QUEBEC SUR LE MARCH ANGLAIS

De retour d'un voyage en Europe, où il était a pour trouver un débouché avantageux au fromage notre province, M. Auguste Trudel, gérant de la Coopé tive Centrale des Agriculteurs de Québec, annonce qu'i ouvert des négociations avec la maison Lovell et Chri mas, qui a son principal siège d'affaires à Londres et succursales considérables à Liverpool, Manchester, Brist Glasgow et dans tous les centres de l'Angleterre.

M. Trudel dit que cette maison est financièrem l'une des plus puissantes du genre dans le Royaume-U et,qu'après avoir fait apprécier notre fromage à sa no breuse clientèle, elle sera vite disposée à payer des p sinon supérieurs, du moins égaux à ceux qu'elle cons tait à accorder aux fromages *Brockville, Belleville, West et Townships,* dont une forte proportion était faite de f mage provenant des bonnes fabriques de la province de Q bec, mais dont l'origine était travestie par les noms n veaux que notre fromage recevait dans certains entrep de Montréal.

La Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québ manipule chaque semaine environ 10,000 boîtes de froma qu'elle va pouvoir ainsi placer sur le marché anglais.

o

Dans la discussion entre le travail et le capital, vo vous imaginez qu'il n'y a que l'ouvrier qui t vaille et qu'il n'y a jamais aucun ouvrage f pour lui, et que de même, le capitaliste ach du service seulement et n'en a jamais à offr C'est un non-sens.

Les marchands sont mis en garde contre la vente des articles à fausse marque

Un amendement à la loi des produits pharmaceutiques et des comestibles vient d'être mis en vigueur et les marchands feraient bien d'en faire l'étude soigneusement. La loi traite particulièrement du faux usage de marques pour les produits alimentaires contenus en paquets. Le marchand qui offre en vente ou qui a dans son magasin, mis en vente, des articles étiquetés comme étant un certain produit, mais qui, à l'analyse, sont reconnus contenir des substances étrangères à la déclaration de l'étiquette, est tenu responsable de la vente et est passible d'une pénalité.

Aux termes de la loi, un paquet est défini comme "toute boîte, bouteille, panier, boîte en fer blanc, baril, caisse, récipient, sac, cartonnage ou tout autre chose dans laquelle quelque article est placé ou empaqueté."

Qu'est-ce qu'un produit aliementaire à fausse marque?

La loi est la suivante:

Un produit alimentaire sera jugé être de fausse marque, selon la signification de cette loi,

(a) si c'est une imitation, ou un succédané, ou un article ressemblant de façon à tromper, à un autre article alimentaire ou pharmaceutique sous le nom duquel il est vendu ou offert, ou exposé en vente sans qu'il soit lisiblement étiqueté de manière à indiquer son véritable caractère.

(b) s'il est désigné être le produit d'un pays dont il n'est pas véritablement le produit.

(c) s'il est vendu ou mis en vente sous un nom qui appartient à un autre article,

(d) s'il est coloré, enduit ou poudré de telle sorte qu'un dommage soit caché, ou si cela est fait pour le faire paraître meilleur ou de plus grande valeur qu'il n'est réellement.

(e) si des prétentions fausses ou exagérées, sont faites à son sujet sur l'étiquette ou de toute autre manière.

(f) si dans l'empaquetage, cacheté par le manufactufacturier ou le producteur, et portant son nom et son adresse, le contenu de chaque paquet n'est pas consciencieusement et correctement spécifié dans des limites de variabilité à être fixées par des règlementations comme prévu dans cette loi, en termes de poids, de mesures, ou de numéro, sur l'extérieur du paquet; il est prévu que cette sous-section, ne devra pas s'appliquer aux paquets dont le poids y compris l'empaquetage et le contenu, est en dessous de deux onces; il est prévu aussi que rien dans cette section ne sera pris pour exiger la déclaration de poids, de mesure ou de nombre sur les récipients ou paquets de gandeurs courantes, comme prévu par les ordres du Gouverneur en conseil, sous la loi des viandes et produits alimentaires en boîtes, et il est prévu en outre que le Gouverneur en conseil puisse faire des règlementations différant l'opération de cette sous-section en entier ou en partie pour telle période qu'il juge à propos de prescrire, jusqu'au premier jour de juillet 1923.

(g) si vendu comme composé, mélange, imitation ou succédané, il n'est pas étiqueté suivant les exigences de cette loi.

(h) si l'empaquetage contenant le produit, ou l'étiquette sur l'empaquetage, porte quelque déclaration, dessin ou devise concernant les ingrédients ou les substances qui y sont contenus et que cette déclaration, ce dessin ou cette devise sont faux ou trompeurs de quelque façon; ou,

(i) si l'empaquetage contenant le produit, ou si l'étiquette sur l'empaquetage, porte le nom d'un individu ou d'une compagnie se réclamant d'être le manufacturier ou le producteur de l'article alors que la compagnie ou la personne est fictive ou non existante.

Tout article alimentaire qui est un composé, un mélange, une imitation ou un succédané devra être étiqueté clairement et correctement comme tel, et les mots "pur" ou "d'origine", ou mots équivalents à ces termes ne devront pas être employés sur les étiquettes ou en rapport à ces articles, et ces dits articles devront être empaquetés, marqués ou étiquetés de telle manière qu'ils ne puissent tromper les gens quant à leur nature véritable.

Pénalités imposées

(1) Toute personne qui par elle-même ou par son agent ou ses employés fabrique pour vendre, vend, offre en vente ou expose pour vendre quelque article d'alimentation ou médicament qui est falsifié ou marqué faussement sera reconnue coupable d'offense.

(2) Toute personne qui attache à quelque article ou empaquetage de produit alimentaire ou de médicament vendu ou offert ou exposé en vente une étiquette ou une marque contenant des noms, devises ou déclarations fausses ou trompeuses, ou qui néglige ou refuse d'étiqueter ou de marquer un article ou un empaquetage de produit alimentaire ou de médicament en conformité avec les exigences de cette loi, sera passible pour une première offense, sur conviction sommaire, d'une amende ne dépassant pas deux cents dollars et les frais et n'étant pas moindre de cinquante dollars et les frais, ou d'un emprisonnement pour un terme n'excédant pas trois mois, ou des deux amendes et emprisonnement, et pour toute offense subséquente, d'une amende n'excédant pas trois cents dollars et les frais, et n'étant pas inférieure à cinquante dollars et les frais ou d'un emprisonnement pour un terme ne dépassant pas six mois, ou des deux amende et emprisonnement.

La Construction

ASBESTOS

A l'étude, construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: G. J. Boisvert.

BEDFORD

Succursale de la Banque Molsons. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Contrat à accorder pour électricité. Pas de matériaux requis.

CHAMBLY

Succursale de la Banque Canadienne du Commerce. Architecte: Dominion Realty Co., 23 rue King Ouest. Acier architectural: McKinnon Steel Co. Ltd, Chemin Drummond, Sherbrooke, P. Q.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, rues Principale et Dufferin. Architecte: X. G. Rea, 285 Côte Beaver Hall, Montréal. Soumissions reçues par l'architecte jusqu'au 18 octobre. Plans et spécifications chez l'architecte.

Couvent $135,000. Propriétaires: Les Rév. Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Entrepreneur général: U. Boileau Ltd, 312 rue Fabre, Montréal. Toiture et ventilation: J. A. Francoeur, 538 rue Fabre, Montréal. Electricité: J. A. St-Amour, 2171 rue St-Denis, Montréal.

GRAND'MERE

5 habitations ouvrières $32,000. Propriétaires: Aimé Ally, 90 rue St-Jacques. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Plomberie: P. Lachance, rue Principale. Peinture: J. H. Nobert, 193 rue St-Jacques.

15 habitations ouvrières de $4,000 chacune. Propriétaire: La Compagnie de logement ouvrier de Grand'Mère. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Entrepreneurs généraux: Bellefeuille & Trépanier rue St-François Xavier, Trois-Rivières. Fondations: Amédée Deztel, au soin du propriétaire. Peinture: J. H. Nobert, 193 rue St-Jacques. Plomberie: P. Lachance, rue Principale.

L'ANGE GARDIEN

A l'étude, construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: J. B. Roy.

L'ASSOMPTION

Collège de garçons $100,000. Architecte: J. Turgeon, 55 rue St-François Xavier, Montréal. Entrepreneur général, fondation et ciment armé: Ar. Leduc, 1185 rue St-André.

LEVIS

Bureau $3,000, rue St-Georges. Propriétaire: Levis Tools Ltd. Gérant: Achille Villeneuve, rue St-Romuald. Travaux à faire à la journée.

LIMOILOU

Couvent des Soeurs du Sacré-Coeur 5ème rue. Toiture détruite par le feu et 2 étages gravement endommagés. Perte $50,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

Résidence. Propriétaire: Laiterie Laval Co. 937, 4ème avenue. Résidence endommagée par le feu. Perte $3,000. Sera reconstruite immédiatement.

LONGUEUIL

Nouvelle voûte et réparations au Bureau d'Enregistrement. Secrétaire trésorier de la municipalité: J. F. Brais, 18 Chemin de Chambly. Architectes: Viau & Venne, 79 rue St-Gabriel, Montréal. Entrepreneurs généraux: Létourneau & Lacroix, 204 avenue Victoria, St-Lambert. Travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui demandent immédiatement prix pour portes de voûte en acier, briques et petites quantités de bois.

MONTREAL

Réparations à résidence $2,500. Propriétaire: F. Marcotte, 5845 rue Dufferin. Entrepreneur général: J. Boisvert, 326 rue Boyer. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Matériaux achetés suivant besoins.

Réparations à résidence $1,000. Propriétaire: Jos Toupin, 150 rue Lepailleur. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant besoins.

Résidence $2 500. Propriétaire: A. Paquin, 1363 rue De St-Valier. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour briques et bois.

Réparations à résidence $2,000, 2837 rue Chateaubriand. Propriétaire: Léon Coutlée, 3302 rue Henri Julien. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Résidence $3,500, rue Mercier. Propriétaire: J. Nantel, 195 rue Marquette. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix pour briques et bois.

Réparations à résidence $4,000. Propriétaire: M. L. Parker, 1026 rue Dorchester ouest. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis

Résidence $2,000. Rues Bernard, Honfleur et Souligny. Propriétaire et entrepreneur général: Geo. Bourget, 4526 rue Du Buisson. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix pour briques et bois.

Réparations à appartements $6,000. Propriétaire: Metcalfe Apartments Co., Chemin de la Côte St-Antoine. Peinture: H. Daniels, 139 rue Fulford. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co., 22 rue Mayor.

Résidence $6,000, rue Westhill, coin Godfrey & Sherbrooke. Propriétaire: A. A. Smith, 458 rue Bleury. Entrepreneur général: J. H. Salisbury, 354 Avenue Madison. Reçoit prix immédiatement pour tous matériaux et pourra accorder sous-contrats.

Entrepôt, rues Ottawa, Ann et Shannon. Propriétaire: Montreal Light, Heat & Power Co., 83 Craig Ouest. Architecte: L Sara-Bournet, 113a, 2ème avenue Lachine. Soumissions pour entrepreneur général actuellement reçues sans date de clôture. Plans et spécifications chez l'architecte et également au siège social, 83 rue Craig Ouest.

Résidence $3,500 coin Lasalle et Parc Champlain. Propriétaire et entrepreneur général: J. Therrien, 401 rue Letourneux. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour briques et bois pour la balance des matériaux.

Agrandissement de l'école prot tante de Tétreautville. Secrétai trésorier de la commission des éco protestantes: C. J. Binmore, I pecteur des bâtiments: F. B. Palm 32 rue Belmont. Architecte: F. den, 65 avenue du Collège McG Acier: Dominion Bridge Co. Ltd, minion Station, Lachine. Charpen Stirling Woodwork Co., St-Lambe Plomberie et chauffage: Latimer Enright, 34 rue Cathcart. Entrep neur général: Bremner, Norris & Ltd, 65 avenue du Collège McG pourra accorder contrat pour élect cité. Pas de matériaux requis.

Soumissions pour l'Eglise Kens ton, avenue Grand, N.-D.-G. Archi tes: McVicar & Heriot, 628 aven Union. Reid Bros, 515 rue Guy donné leur soumission.

Réparations à la succursale de Banque Molsons $8,000.- 1093 aven Mont-Royal Est. Architecte: Philip Turner, 241 Côte du Beaver Hall, trepreneurs généraux: Cook & Leit 55 rue St-François-Xavier. Charpen Wm. Rutherford & Sons 42 aven Atwater. Balance des travaux à fa à la journée. Pas de matériaux req

Plans préparés pour modificati à apporter à un bâtiment pour éc $160,000. quartier Ville-Emard. Arc tecte: Charles David, 78 rue Cresce Les plans ont été approuvés et soumissions seront demandées s peu.

Transformation de résidences en flats $17,000.—rue Cadieux. Propr taires et entrepreneurs généraux: Gilletz, & Co., 22 rue Mayor. Plo berie et chauffage: S. Schulman, 7 rue Cadieux. Balance des travaux faire à la journée. Pas de matéria requis.

4 résidences détachées de $9,000. chacune. Propriétaire: G.H. Horsef 35 avenue Ballantyne. Architecte: McLaren, 264 Côte du Beaver-Ha Entrepreneurs généraux: W.H. Pay & Co., 62 avenue Westminster. T ture: D. Nicholson & Co., 837 rue Paul. Contrats à accorder pour p trage menuiserie, plomberie et cha fage. Entrepreneurs généraux dem dent prix pour plomberie et acc soires.

3 résidences $30,000. avenue Wils N.-D.-G. Propriétaire et entrepren général: J. Gilletz, 22 rue Mayor. chitecte: D. J. Crighton, 851 aven Oxenden. Charpente: Z. Berthiau 694 rue Alma. Plomberie et chauf ge. W.J. Barber & Co., 91 rue S Geneviève. Peinture: H. Daniels, rue Fulford. Vitrerie: J. P. O'Shea Co., 15 ruelle Perrault. Balance travaux à faire à la journée. Pas matériaux requis.

Réparations à résidence $8,5 Propriétaire et architecte: Corporati archiépiscopale, 471 rue Lagauchet re Ouest. Electricité: Forget El tric & Motor Co., 1581 rue St-J ques. Entrepreneur général: F. Sa vageau, 110 rue St-Antoine. Toitu par l'entrepreneur général. Plomb rie et chauffage: Paquette & Fort 79 ru Cathédrale. Contrats à accord par l'entrepreneur général pour pe ture et décoration. Pas de matéria requis.

La plupart des Pièges en usage sont des VICTORS

Avec un bon stock de Pièges Victor vous êtes en position de faire un bon commerce de pièges.

Les Pièges Victor donnent tant de satisfaction pendant si longtemps que vos clients ont une excellente opinion du marchand qui les leur a vendus.

Les Pièges Victor de l'Oneida Community

dominent le marché. Vous pouvez gagner beaucoup plus d'argent en vendant des Victors, non seulement parce que vous en vendez tres.
davantage, mais parce que vos clients vous recommandent à d'au-

Vous manquez une bonne occasion de faire d'excellentes affaires cet automne si vous ne faites pas d'étalage de Pièges Victor.

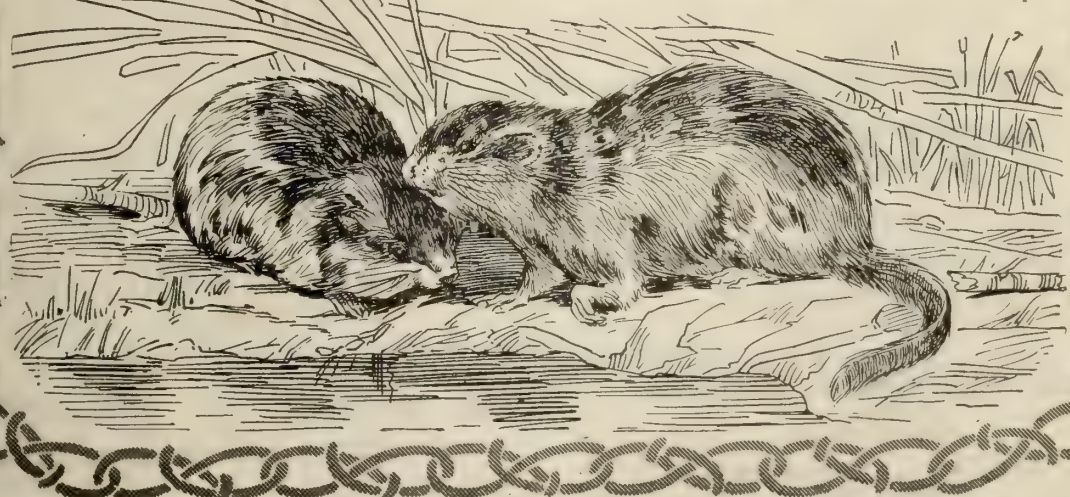
Mettez-vous en relations avec votre courtier sans plus tarder. Il n'y aura pas assez de pièges Victor pour satisfaire les demandes.

Faites un étalage de Victors et vous attirerez des clients.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
Niagara Falls, Ont.

Fabricants des Pièges VICTOR, ONEIDA JUMP, HAWLEY-NORTON et NEWHOUSE.
Les plus anciens et les plus grands manufacturiers de pièges au monde.

Voyez le V



Miroirs - Cadres - Moulures

Nous sommes les seuls manufacturiers de miroirs qui manufacturons aussi les cadres. Nous pouvons par conséquent vous offrir les prix les plus avantageux, pour votre assortiment de miroirs encadrés ou à la caisse. Cette ligne est toujours en grande demande, et il est de votre intérêt de la tenir en stock. **COMPAREZ NOS PRIX.** Nous offrons miroirs avec cadre de 1½" fini imitation Noyer, grandeur extérieure 13" × 17" environ pour . . . . . **$6.96 la doz.**

Outre les miroirs, nous manufacturons tous les genres de moulure pour cadres à images ou miroirs. Nous sommes positivement la seule maison canadienne-française, et nos prix défient toute compétition. **ECRIVEZ-NOUS ET SOYEZ CONVAINCUS !**

Vous pouvez acheter par l'entremise de votre marchand de gros, ou s'il n'a pas notre ligne, achetez directement chez nous. **INSISTEZ POUR QUE CE SOIT DE LA MARCHANDISE FAITE PAR NOUS ! .Notre ligne est complète.**

SEREZ-VOUS NOTRE CLIENT ?

TOUJOURS EN STOCK
Images de tous genres,
Vitre simple et double,
Cadres ovales et carrés,
Globes pour fleurs et gâteaux.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.,
Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.
58 BOUL. ST-LAURENT,
MONTREAL.
Manufacture : 7 RUE CLARKE,
MONTREAL.

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES, DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES DE QUINCAILLERIE.

Hurtubise Limitée

Successeurs de
NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,
222, rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL, - - - - CANADA

FERDINAND GIROUX

MARCHAND TAILLEUR
Satisfaction garantie.
Coin de l'Avenue Grande Ile et de la rue Cousineau
BELLERIVE, VALLEYFIELD, P. Q.

Tél. Bell 9

J. Z. DAOUST

EPICERIES DE CHOIX
Spécialité: Beurre, Oeufs, Fromage, Fruits et Légumes.
VALLEYFIELD, QUE.

Tél. 179

RESTAURANT JOFFRE

GASPARD LEDUC, Propriétaire.
Spécialité: Pipes et Tabac.
Rue Ste-Cécile, - VALLEYFIELD, QUE.

Tél. Bell: Farmer

VICTOR L. BEAUDIN

MAGASIN GENERAL AU COMPLET
Un seul prix. Bon marché au comptant.
ST-CHRYSOSTOME, P. Q.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 13 octobre 1920.

Un des faits les plus remarquables cette semaine a été le déclin d'un certain nombre de marchandises. Ces diminutions de prix s'appliquent cependant à des articles autres que ceux dans la fabrication desquels entrent le fer et l'acier. Parmi les réductions les plus notables sont celles de la corde à châssis, de la chandelle, de la ficelle d'emballage, etc. Cette tendance plus facile était prévue dans notre dernier numéro et les prix pourront baisser encore pour certaines de ces lignes. Les cuirs à rasoir sont plus abondants et les meilleures qualités vont, pense-t-on, être cotées moins cher. La corde pure manille et Sisal est meilleur marché, ce qui est dû en grande partie à la concurrence étrangère. Les vieux matériaux et les métaux en lingots sont également moins soutenus et quelques-uns ont baissé.

D'un autre côté il y a eu affermissement d'un certain nombre de lignes qui sont plus en rapport avec les listes de l'acier et du fer. Les marteaux de différents genres, les formes pour chaussures, etc, sont révisés à la hausse. Les huiles lubrifiantes et les chandelles de cire, etc., sont plus chères en raison de l'augmentation des taux de fret. Le papier d'emballage est encore plus cher cette semaine. Les polis et les vadrouilles O-Cedar sont marqués plus chers. Les "extras" sur le fer raffiné sont plus chers et sont incertains suivant la rareté.

Bien que la situation soit plus calme sur certaines lignes, les ordres de la campagne sont assez nombreux pour répondre aux désirs des jobbers.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45¼

FER ET ACIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

Tôle noire en feuilles:

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	....	0.01
Cuivre jaune	0.07	0.08
Cuivre rouge.	....	0.15½
Cuivre léger	....	0.05½
Retailles de zinc	....	0.05¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé.
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 13 octobre 1920.

Le commerce de la peinture est actuellement tranquille pour la saison. Les manufacturiers sont occupés à remplir les ordres de réassortiment et bien que ceux-ci soient satisfaisants, la période tranquille continue toujours à exister sur les affaires courantes. Il y a un seul point intéressant à noter en ce moment, c'est le grand nombre d'ordres reçus pour livraison au printemps. Un manufacturier nous disait que dans certains cas la réponse était phénoménale pour cette saison de l'année et il ajoutait que cela indiquait que le commerce était bien disposé à envisager l'avenir avec confiance.

Le point capital de la semaine a été l'affaiblissement du ton de l'huile de lin. Bien que le prix n'ait pas encore atteint le chiffre de $1.50, quelques-uns cotent $1.55. Pour de grosses quantités d'huile, il est entendu qu'un prix un peu plus bas peut être obtenu, mais

par lot d'un baril le plus bas prix coté ici est $1.55.

LE TEREBENTHINE MOINS SOUTENUE — PEU DE VENTES

Térébenthine — Le mouvement de la térébenthine est restreint dans le même sens que celui de l'huile de lin. Le ton du marché est plus mou et les lots d'un baril sont cotés à $2.30 le gallon. Les charges supplémentaires ordinaires sont faites pour les petites quantités.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.33	2.35
Par petits lots	2.40	2.45

Emballage en sus

NOUVELLE BAISSE DE L'HUILE DE LIN

Huile de lin — Le marché du lin a subi une forte baisse cette semaine et le prix a baissé jusqu'à atteindre $3.00 le boisseau. Il y a longtemps que l'on n'avait vu un prix aussi bas et ceci généralement veut dire l'huile à $1.50. En même temps les broyeurs déclarent que lorsqu'ils viennent sur le marché pour acheter, les prix augmentent immédiatement, et ils sont pour ainsi dire "pris entre deux feux". Il n'y a que très peu de mouvement pour l'huile en ce moment dans un sens général, bien qu'un broyeur déclare que les ventes par lots d'un seul baril ont été extraordinairement actives. On rapporte qu'il n'y a que très peu d'huile anglaise qui arrive maintenant sur le marché, par suite du fait que le prix de cette huile est plus élevé que celui de la graine broyée en Canada.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.55	1.60
3 à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.58	1.60½
3 à 4 barils.	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE VERRE EST PLUS CALME — LES VENTES DE MASTIC SONT MEILLEURES

Verre et mastic—Le marché du verre et du mastic est un peu plus calme et les approvisionnements sont un peu meilleurs qu'il y a quelque temps. Ceci est dû à la diminution de la demande et aussi à l'arrivée de certains stocks de Belgique. En même temps les marchands de gros affirment qu'ils ne peuvent pas obtenir tout le verre dont ils ont besoin et qu'il se passera certainement encore du temps avant qu'ils n'aient un surplus de stock. L'escompte sur le verre reste à 15 pour cent et il n'y a aucune indication de changement dans un sens ou dans l'autre.

Le mastic est bien coté actuellement et les marchands attendent la livraison des premiers stocks pour l'automne. Le prix de base reste le même, mais les extras ont été changés pour se conformer avec l'augmentation des taux de fret.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres. . .	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres. . . .	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres. . .	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

MOUVEMENT FAIBLE POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Il y a un mouvement restreint pour le blanc de plomb à l'huile actuellement, mais cela n'a rien d'extraordinaire. Les marchands de gros rapportent que le prix de base reste ferme avec les lots de 5 tonnes, plomb Standard du gouvernement se vendant à $19.50 les 100 livres, les lots d'une tonne à $20.00 et les quantités moindres à $20.35. Les extras pour livraison aux localités de l'Est et de l'Ouest ont été changés en accord avec l'augmentation des taux de fret, mais ceci n'affecte en rien le prix de base.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES PEINTURES ET SPECIALITES SE MAINTIENNENT

Peintures préparées, spécialités — Il y a cette semaine un meilleur mouvement des peintures préparées et spécialités que depuis quelque temps. Les fabricants déclarent que les détaillants achètent de nouveau pour livraison au printemps et la situation des affaires est partout satisfaisante pour la saison. Comme nous l'avons déjà dit, le marché est ferme et des réductions ne sont pas prévues.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets de 5 livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . .	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. .	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17
Vert Chrome, pur. . . .	0.31
Chrome jaune.	0.25
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½
Ocre blanche, barils. . .	0.04
Ocre jaune, barils . . .	0.03½
Ocre français, barils . .	0.06
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½
Rouge Super Magnstic. . . .	
Vermillon.	
Vermillon anglais.	

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0
Rouge Indien	0
Jaune chrome, pur.	0
Ocre d'or, pur.	0
Ocre de sapin français, pur. .	0
Verte, pur.	0
Terres de Sienne.	0
Terres d'Ombre.	0
Bleu ultra marin.	0
Bleu de Prusse	1
Bleu de Chine.	1
Noir fin.	0
Noir ivoire.	0
Noir de peintre d'enseigne, pur	0
Noir de marine, 5 livres. . . .	0

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Ga
Duralite.	7
Albagloss, C.P.C.	6
Email "Blanc", B-H.	8
Mooramel	7
Email blanc Dougall.	8
Vitralite.	9
Sunshine blanc.	7
Jasperlac	5
Invincible.	6
Hillcrest.	7

Colle forte:

	La
Anglaise, en feuille.	40
Blanche, pied de porc. . . .	

C bone, sacs de 112 lbs. . 40-45
P , sacs de 112 lbs. . . . 45-55
C s broyées, sacs de 112 lbs.
glaise. 35-46
nadienne. 28-35
B dford la caisse
7, 50 paquets, 1 lb. . . $25.00
8, 100 paquets, ½ lb. . . 28.00
N , 200 paquets, ¼ lb. . . . 35.00

U CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

tre — La situation du marché est ellement plus tranquille qu'elle ne it. Il y a cependant quelque mouent dans les approvisionnements au merce et les prévisions d'activité cet automne sont des plus encouantes. L'escompte au commerce e fixe à 15 pour cent, mais il se qu'un changement ait lieu avant temps, et ce serait dans le sens e augmentation. On s'attend à ce la revision des tarifs de chemin fer ait quelque effet sur la base des .

VERRE A VITRE A LA CAISSE

ces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
qu'à 25".	$19.90	$22.90
à 34.	20.80	24.85
à 40.	21.80	26.40
à 50.	23.50	30.00
à 60.	24.60	30.80
à 70.	26.50	32.70
à 80.	29.70	35.40
à 84.	.....	45.45
à 90.	.....	48.85
à 94.	.....	49.60
à 100	.....	58.55
à 105.	.....	65.35
à 110.	.....	73.10

es prix sont sujets aux escomptes vants:
Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

n rouleaux de 36 pouces de large, ontenant 108 ou 216 pieds carrés. haque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)
Neponset Paroid.
(Surface grise unie).
ponset Paroid 3.20
" " épais 3.80
" " extra épais . 4.40
" enduit d'un seul côté 2.55
(Surface ardoise).
Rouge ou vert (108' x 36") . . 4.00
Rouge ou vert (116' x 18") . . 4.50
Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).
1 pli 2.40
2 plis 2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) 3.10
Santite (surface sablée).
1 pli 2.20
2 plis 2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) 2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	2.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun .	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon . .	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . .	10.25
Coaltar (brut), le baril. . . .	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . .	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal..	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . .	9.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . .	5.50

LA PEINTURE PREPAREE
"GREEN TREE"
BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal 11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . .		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . .		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor. . . .		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . .		3.12½
Crown Diamond Floor. . . .		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear . .		4.40
Dougall Transparent, spar . .		6.00
Dougall Transparent, floor . .		5.20
Copalite.		4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50
Coralite.	9.50	9.50
B.H. Frescota . . .	7.80	8.40
Perfects.	7.50	8.00
Muresco.	9.00	10.20

Plomb (Rouge sec):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs. .	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs..	15.50
Véritable, par quantité moindre.	17.00
Véritable anglais, baril. . .	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . .	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche.	5.45
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.55
B-H Anglaise, couleurs	5.30
B-H à plancher	.4.00
B-H, plancher-vestibule . . .	.4.80
Minerve, blanche	.4.90
Minerve, couleurs	.4.60
Crown Diamond, blanche . . .	.4.80
Crown Diamond, couleurs . . .	.4.55
Crown Diamond, à plancher .	.4.00
B-H Fresconette, blanche . .	.3.60
B-H Fresconette, couleurs . .	.3.50
Moore, couleurs, nuances . . .	.4.80
Moore, couleurs, blanches . .	.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	.3.85
Moore, peinture de plancher .	.3.75
Moore, Sani-flat	.3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor .	.6.25
C.P.C. pure, blanche.	.5.55
C.P.C. pure, couleurs.	.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.1
O.P.W. à mur couleurs	4.0
Ramsa pure, blanche	.5.4
Ramsay pure, couleurs	.5.1
Martin-Senour, 100% blanche .	.5.0
Martin-Senour, 100% couleurs	.4.8
Martin-Senour, Porc paint . .	.4.5
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.6
Martin-Senour, peinture à plancher	.4.0
Sherwin-Williams, blanche . .	.5.0
Sherwin-Williams, couleurs . .	.4.8
Sherwin-Williams, à plancher	.4.0
Flat Tone, blanche	.3.6
Flat Tone, couleurs	.3.5
Lowe Bros., H. S., blanche . .	.5.0
Lowe Bros., H S., couleurs . .	.4.8
Lowe Bros., Hard drying floor .	.4.0
Mellotone, blanche	.3.7
Mellotone, couleurs	.3.5
Sanitone, blanche	.3.6
Maple Leaf, blanche.	.5.5
Maple Leaf, couleurs.	.5.3
Maple Leaf, à plancher . . .	.4.7
Pearcy, préparées, blanches. .	.5.0
Pearcy, préparées, couleurs . .	.4.7

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall. . . .	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Plomb (Rouge à l'huile):

	La lb.
25s.	0.34½
10s.	0.35
5s.	0.36
1sL	0.39½
½s.	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

Téléphone Bell:
Atelier: 123—r 3 Résidence: 123—r 2

ISAIE QUENNEVILLE

MECANICIEN

Station Service Ford

Atelier: 110 Rue St-Laurent

VALLEYFIELD, QUE.

Téléphone No 318

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE FUNERAIRE

URGEL BOURGIE Limitée

ENTREPRENEURS DE POMPES FUNEBRES

Succursale:

Rue Nicholson, - VALLEYFIELD, P. Q.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Cosmopolitan House vs Adélard Carignan, Lachine, $30.
L. Mayer vs Hector Rose, Laprairie, $29.
Renfrew Machinery, Co., Ltd., vs Jean Dubé et Mitchell Coulombe, Amqui, $20.
J. P. Coté vs Genser & Co., $14.
Mde M. L. Corbeil *et vir* vs Nap. Boucher, $19.
P. Fallo vs Jos Phoenix, $59.
Cohen Ltée vs Théodore Hébert, $16.
Mde E. Stott vs Robt. Ball, $57.
E. Major vs Denis Brosseau, $38.
W. Ouimet vs Max Weber, $27.
L. P. Caisse vs Oscar Lemire, $25.
P. Ducharme vs Alex. Perreault, $30.
P. Barrette vs Nap. Lefebvre, $15.
Kastner & Kastner vs Sam. Isaac, $49.
T. Henrichon vs Aldéric Latour, $27.
J. B. O. Carignan vs Alex Mackay in Trust, $31.
L. J. A. Desroches vs H. Desautels, $14.
P. A. Desgroseilliers vs J. H. Drouin & J. P. de Jean, $90.
M. Lagacé vs J. A. Pelosse *alias* Beaudry, $10.
Laffitte, Ltée vs Alf. Maillé, $12.
A. Malo vs Adélard Fournel, $50.
G. Thompson *et al* vs C. Smith, $30.
J. Rochon vs F. W. Bertrand, $86.
Soeurs Cong. Notre-Dame vs J. P. Bélanger, $39.
J. Ross vs Jos Vandal, $15.
M. L. H. & P. Co. vs A. Joly, $14.
L. Villeneuve & Cie Ltée, vs O. Ruelle, $28.
Bernier & Co. vs Sam. Serwas, $12.
Cohen Ltd vs Salem St-Jacques, $16.
M. L. H. & P. Co. vs H. Durand, $10.
Mlle A. Lafortune vs Frederic Gareau, $28.
J. A. Provost vs Rolland Archambault, $69.
M. Laniel vs D. Bélanger, $15.
Wm. Gray & Sons vs François Marin Bréboeuf, $98.
Wm Gray & Sons vs Jos Maillegean, Ferme-Neuve, $31.
Lord, Bourbonnais & Perron Ltée, vs Ls Ramson, Caughnawaga, $29.
Int. Harvester Co. vs Alex. Baril, Barrante, $76.
Mde M. Richardson *et al* vs J. Griffin, Outremont, $37.
A. Levis vs Ls Lehrer, Westmount, $62.
A. Robertson vs Chs Sanderson, Lachine, $25.
J. Eli vs Odilon Lalonde, Lachine, $96.
Mde E. Brien vs Alb. Letourneau, Laprairie, $16.
T. de Gruchy vs J. B. Demers, Laprairie, $68.
C. W. Lindsay, Ltd vs L. F. Rocheleau, Pointe aux Trembles, $15.
McCormick Mfg. Co. vs W. K. McLean, Breckenridge, $51.
D Alary vs Robert Daily, $13.
Premier Service Co. vs W. J. Hughes.
F. Charron vs Xavier Emond, $29.
A. Gaudry *et al* vs E. Lafleur, $23.
M. P. S. Corp. vs Herménégilde Lefort, $26.
P. Vinleberg Pants Co. vs L. Bernstein, $61.
I. Léveillé vs Horm. Lemieux, $48.
Fabien Ltée vs Wid. Nellie Robertson, $18.
M. P. S. Corp. vs Cyrille Blanchet, $13.
E. Pelletier vs Elz. Beauchamp, $42.
Sterling Printing Service Ltd vs C. H. Duluth, $776.
P. P. Martin & Cie, Ltée vs Alf. Leblanc, $63.
M. Feldman vs Mde Julien Ratelle *et vir*, $65.
E. Bourbonnière vs Cie des Jouets Bruyère, Ltée, $11.
N. G. Valiquette Ltée vs F. Martin, $57.
Frères des Ecoles Chrétiennes vs E. G. Carrier, $98.
N. Desrochers vs Alf. Chaput, $14.
J. A. Mireault vs L. J. Pelletier, $54.
Mde D. Houle *et vir* vs Jos Brady, $10.
M. L. H. & P. Co. vs Jos. Pleau, $32.
C. Rickner vs Jos McCraw, $57.
J O. Renaud vs Valmore Bourgeois, St-Laurent, $29.
J. Larivée vs Jos Thivierge, Lachine, $27.
C. D. Robbin vs S. Howe, Verdun, $28.
A. Leblanc vs H. A. Rabeau, Lachine, $40.
P. A. Desgroseilliers vs Eddie Cooper et Pierre Brabant, Chambly Canton, $60.
Franke, Levasseur & Cie, Ltd vs Jos. Rompré, St-Casimir, $39.
Wm Gray & Sons vs J. E. Langevin, Albanel, $23.
H. Pepin vs A. Marchesseault, Montréal Est, $52.
A. Leblanc vs H. A. Rabeau, Lachine, $40.
H. Perreault & Fils vs Delphis Girard, Ste-Julie, $30.

JUGEMENTS, COUR SUPERIEURE

W McNally & Co. Ltd vs Asch Limited Montréal, $270.
Lewis Bros Ltd vs J. Lionel Beaudoin, Black Lake, $239.
Pelletier Meunier & Cie vs Wm. Tremblay, Montréal, $153.
N. G. Valiquette Ltée vs A. Dubuc, Ste-Rose, $184.
Antonio de Caprèo vs Cie Tramways de Montréal, Montréal.
Lepailleur Frères Ltée vs Alexandre Clement, Verdun, $581.
Thomas W. Old vs C. S. Fox, Montréal Nord, $250.
Bregent Sports & Cy Inc. vs Regent Metal Goods Ltd, Montréal, $7457.
Georges Labelle vs James E. Bowie, Montréal, $200.
John Walsh vs Dame P. Deneault, Montréal.
Can. Northern Ont. Railway Co. vs Daniel J. Macnulty Real Co., Thomas Gauthier *et al* m.e.c., Montréal.
O. A. Goyette vs A. O. Fiset, Montréal.
W. J. Stack Paving & Const Co., Ltd vs Cité de Verdun, Verdun.
F. M. Mondou, demandeur en garantie vs Georges Hébert, défendeur en garantie, Montréal, $220.
Agence Mercantile Vanier vs Henri Charlebois, Montréal, $194.
J. & W. Kearney vs J. A. Matte, Goulet, $136.
N. G. Valiquette Ltée vs F. A. Mitchell, Westmount, $111.
A. Mathieu & Cie vs Maurice Marion, Montréal, $300.
A. S. Henlong vs John Stetson Ltd, Montréal, $528.
Banque d'Hochelaga vs Dame E. Belleau-Létourneau, Montréal, $3160.
Banque de Hamilton vs G. A. Thompson, Montréal, $5370.
J. Denis, 480, vs Louille Loiselle, Montréal.
Jos Homer Migneron vs Dame Albina Frenette, Roméo Courtois, T. S., Montréal.
Gunns Limited vs O. Hébert, Hervé Hébert, T.S., Montréal, $282.
L. Villeneuve & Cie vs Jean Brunette, Montréal, $4860.
Matteo Palmorino *ès qual* vs Laurin & Leitch Eng. & Construction Co. Ltd, Montreal Crushed Stone Co. Ltd, Montréal, $1500.
Greater Montreal Land Inv. Co. Ltd vs Raoul Brunelle, Montréal, $1283.
Edw. Pollock Co. Ltd vs Eli Shuchat, Montréal, $772.
J. W. Jacobs Ltd vs N. Sénécal, Montréal, $653.
Sterling Print. Service Ltd vs Geo. Alex. MacKie (The Aeroplane in Canada) Montréal, $525.
Wilfrid Jodoin vs Dame Vve Isidore Malartre, St-Bruno, $426.
National Hide Co. Ltd vs S. Goldman,

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Z. Bourdeau vs Emile Marion, 1364 rue Iberville, 19 octobre à 11 a.m.
J. Jutean & Cie vs Hypolite Goudreau, 14 Ruelle Fortification, 16 octobre à 10 a.m.—J. X. Pauzé.
Steinman's vs Wm Provencher,, 1107 rue Demontigny Est, 10 octobre à 11 a.m.—J. A. Lauzon.
J. H. Berthelet vs Jos Jubinville, 1788 rue St-Dominique, 19 octobre à 10 a.m.—J. X. Pauzé.
Wid. W. Bélanger vs Jas. Sadler, 111 rue Lacasse, 19 octobre à 1 P.M.—J.X. Pauzé.
S. Diamond vs H. A. Rabeau, 25, 5e avenue, Lachine, 19 octobre à 11 h. a.m.—Ant. Lapierre.
Harris Abattoirs Co., Ltd., vs Victor Jarry, 2256 rue St-Jacques, 16 octobre à 2.30 P.M.—S. C. Marsan.
O. Garneau vs A. Carrière, 2337 rue St-Jacques, 16 octobre à 10 a.m. — A. Lalonde.
Mde H. Lalonde *et vir* vs N. Manelli, près 455 Maisonneuve, 16 octobre à 10 a.m.—A. Lalonde.
J. McCormick vs E. Belair, défendeur, et E. Bélair et al, 49 rue St-Charles, 16 octobre à 1 P.M.—E. Armand.
S. Schawartz vs Ferd. Moreau, 483 rue Bélanger, 21 octobre à 10 a.m.—J.X. Pauzé.
L'Action Populaire Ltée vs Service de Publicité Corriveau Ltée, 137 McGill, 16 octobree à 10 a.m. — J. E. Coutu.
Montreal Light Heat & Power Co., vs Wid. John Comeau, 150 rue Metcalfe, le 16 octobre à 11 a.m.—L. Lafrance.
T. Barbeau *et al* vs J. A. Robillard, 786 rue Dorchester, 19 octobre à 10 a.m.—J. S. Lavery.
T. Barbeau *et al* vs E. Bessette, 53 rue Crescent, 19 octobre à 10 a.m. —J. S. Lavery.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 13 octobre 1920.

Le prix des porcs aussi bien dans l'Est que dans l'Ouest du Canada montre une tendance plus forte qui se reflète sur tout le marché du porc. Il n'y a cependant pas de changements dans les cotations. Le marché du bacon est ferme avec une bonne demande pour l'exportation. Les arrivages de boeuf sont toujours faibles et le prix est soutenu. On explique que l'abondance de fourrage et le bas prix des peaux en sont grandement la cause. Le marché des oeufs est ferme et sans variation. Il n'y a pas de changement pour le beurre et le fromage et le marché de l'exportation a été entravé par la condition du change. Il y a un très bon marché de poisson cette semaine avec prix plus bas pour le hadock, le saumon et la truite des lacs. Le marché du saindoux est très actif et les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

LES VIANDES FRAICHES ONT TENDANCE A LA HAUSSE

Viandes fraîches — Le prix des porcs a été quelque peu incertain cette semaine, mais à la fin de la semaine il a montré un peu plus de fermeté et les prix payés à Montréal ont été un peu plus élevés. L'augmentation est d'environ un quart de cent sur les porcs de choix. Ceci montre au moins une tendance plus soutenue. Les prix des différentes coupes ne montrent aucun changement, mais le marché est très ferme. Le marché du boeuf est toujours peu approvisionné. L'amélioration des arrivages qu'on espérait ne s'est pas produite et les prix restent élevés. On explique qu'avec le splendide approvisionnement de fourrage qu'il y a à la campagne et les bas prix payés pour les peaux, les fermiers ne mettent pas leurs bestiaux sur le marché pas plus qu'ils ne tiennent à les vendre aux maquignons. En décembre et janvier il pourra y avoir un meilleur approvisionnement avec des prix qui ne seront probablement guère plus élevés que ceux d'aujourd'hui.

Nous cotons:

Porcs vivants	20.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	30.00	31.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.45½
Longes (non trimées)	....	0.41
Epaules (trimées)	....	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.30	0.35
Quartiers devant	0.14	0.19
Longes	0.36	0.46
Côtes	0.20	0.35
Chucks	0.12	0.18
Hanches	0.32	0.36
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.22	0.30
Quartiers devant	0.10	0.15
Longes	0.30	0.42
Côtes	0.18	0.30
Chucks	0.10	0.14
Hanches	0.30	0.34
Veaux (suivant qualité)	0.18	0.30
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb	0.22	0.26
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.16	0.18

LES VIANDES CUITES SONT SOUTENUES

Viandes cuites—Bien que nous ayons eu du temps frais, on rapporte que le marché des viandes cuites continue à être très bon. Les cours indiqués sont très fermes et il existe une marché très actif. Avec le marché soutenu des viandes fraîches, la fermeté s'accentue pour les viandes cuites.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb		0.36
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits	0.61	0.66
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb		0.12
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb	....	0.18

LES VIANDES EN BARILS SE MAINTIENNENT

Viandes en barils — Le marché pour les viandes en barils se maintient ferme, mais sa fermeté est presqu'entièrement due à la situation du marché des viandes fraîches. L'exportation a considérablement diminué par suite des conditions du change et de la situation instable générale du marché européen.

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl)	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule		49.00

MARCHE FERME POUR LE BACON

Viandes fumées — Avec l'affermissement du marché des porcs vivants cette semaine et une bonne demande de l'Angleterre pour le bacon Canadien, le marché des viandes fumées parait très brillant. Le marché montre de l'activité malgré que les conditions du change affectent grandement l'exportation. Les prix du marché sont très fermes et sans changement.

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.48
Medium, fumé, la livre:		
12-15 livres	....	0.45
14-20 livres	....	0.45
20-25 livres	....	0.40
25-35 livres	....	0.38½
Plus de 35 livres	....	0.35½
Bacon—		
Déjeuner	0.49	0.60
Cottage roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.33

LE MARCHE DU SHORTENING EST FERME

Shortening—Avec le marché du saindoux très ferme et actif, les prix du shortening sont fermes avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les cours cette semaine.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb	....	0.26

LE MARCHE DU SAINDOUX EST ACTIF

Saindoux — Le marché du saindoux montre encore plus d'activité cette semaine et se maintient ferme sur la base augmentée. Il y a une bonne demande aussi bien des acheteurs locaux que de ceux de l'extérieur et les prix restent fermes et sans changement.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb	0.29½	0.30½
Morceaux, 1 lb, la lb	0.31½	0.32½

LE MARCHE DU FROMAGE EST CALME

Fromage — Il n'y a que peu ou pas de changement cette semaine sur le marché du fromage. En ce qui concerne l'exportation, le trafic a subi une diminution. Les prix restent sans changement mais le commerce déclare qu'il s'attend à un bon marché pour l'automne et qu'avec la bonne demande de

l'étranger pour le fromage Canadien, le marché se maintiendra ferme ici.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb. .	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LA DEMANDE DE LA MARGARINE EST LIMITEE

Margarine — La demande pour la margarine n'est pas forte à présent et le marché reste sans changement. Les prix varient suivant la marque et la qualité.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.30
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . .	0.30	0.34
White Nut.	....	0.34

LE MARCHE DU BEURRE RESTE SANS CHANGEMENT

Beurre — Par suite du fait que la demande de beurre pour l'exportation a légèrement diminué la semaine dernière, le marché montre un ton plus facile en ce qui concerne les prix pour l'exportation. Les cours locaux restent sans changement. Les commerçants déclarent que l'approvisionnement est bon pour le beurre de laiterie comme pour celui de crèmerie, mais il n'y a que très peu de demande pour le beurre de laiterie dans le commerce d'épicerie de la ville. Les prix restent les mêmes.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Laiterie, en tinette. . .	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine.	....	0.46

LE MARCHE DES OEUFS EST SOUTENU

Oeufs — Les prix des oeufs restent sans changement. L'approvisionnement d'oeufs frais est à peu près le même et le prix à Montréal reste fixe à 75 cents tandis que dans certains endroits il atteint 77 cents. Les approvisionnements des entrepôts frigorifiques commencent à être entamés comme on peut s'y attendre à cette saison. Il y a un bon marché d'exportation. Le marché des oeufs reste très ferme aux cours indiqués: Strictement frais, 75 cents; oeufs de choix, 68 cents, No 1, 60 cents.

Nous cotons:

Frais pondus . . .	0.60	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38	0.42
Poulet.	0.40	0.44
Dindes.	....	0.60
Dindons.	....	0.58
Oies.	....	0.39
Canards domestiques. . .	....	0.40
Canards du lac Brôme. .	....	0.47

LE MARCHE DU POISSON FRAIS EST MEILLEUR

Poisson frais — Le marché du poisson est très bien approvisionné cette semaine et les prix du hadock, du saumon et de la truite des lacs sont un peu moins soutenus. Le flétan et la perchaude sont un peu plus chers. Le saumon cohoe gelé et le hadock fumé sont légèrement augmentés. Le commerce du poisson est très prospère et avec le temps plus frais, on constate de meilleurs arrivages de poisson frais sur le marché.

Nous cotons:

Poisson frais		
Hadock	0.08	0.09
Morue, pour le marché .	0.07	0.08
Crevettes	....	0.50
Homards vivants.	....	0.50
Saumon de Gaspé. . . .	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.34	0.35
Maquereau.	....	0.20
Poisson blanc	....	0.22
Alose.	....	....
Flétan	0.27	0.28
Brochet.	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte.	....	0.15
Perchaude.	....	0.15
Doré	0.21	0.23
Truite.	0.23	0.25
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . .	....	0.15
Filets.	....	0.20
Bloaters, la boîte. . . .	....	1.75
Kippers.	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes.	....	0.15
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb. . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau.	0.15	0.16
Doré.	0.16	0.17
Morue en tranches. . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
Hareng saur, la boîte. .	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 13 octobre 920.

On s'attend à une nouvelle baisse du sucre. Il y a une diminution des prix des sirops de blé d'Inde et de la fécule de maïs. La farine et la farine préparée sont moins chères. Les pommes évaporées sont cotées, mais le chiffre est considéré trop élevé pour encourager le commerce. Les oranges sont meilleur marché et les fruits Canadiens sont en grande abondance. Le marché des légumes continue à avoir ses prix bas. Les noix sont cotées meilleur marché pour stock disponible. Le papier d'emballage Kraft a encore augmenté de prix. Le café est moins cher et le marché du thé est un peu plus soutenu sur les meilleures lignes, mais les thés moyens sont toujours bas. Les soupes Campbell ont baissé de 15 cents et valent actuellement $1.85 la douzaine. Les pâtes alimentaires ont subi également une réduction de 1 cent la livre, ce qui en porte le prix à 15 cents. La ficelle de coton 3/8 vaut 66 cents la livre. Le nouveau raisin de Valence de choix est coté 23½ cents la livre.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix donné pour la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent moins cher, mais le prix moyen est d'environ $12.50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on cause que la farine ne baisse pas dans les proportions attendues. Les cours donnés semblent être fermes pour le moment.

Nous cotons:

Farines de blé—		
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs		12.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98		
En (2) sacs de coton, 98 lbs .		12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs		13.00
Farine de blé d'hiver (baril).	12.30	12.30

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de foin pressé sont plus importants. La demande est grande pour la consommation locale et il se fait un assez grand nombre de ventes par wagon complet.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		
Bon, No 2.	32.00	33.00
Bon, No 3.	30.00	31.00
Paille.		15.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)		0.94
No 3 C.W.		0.92
Extra Feed		0.92
No 1 Feed		0.90
No 2 Feed		0.88

Orge:
No 3 C.W. 1.80
No 3. . . . . 1.78
No 4 C.W. 1.74
Feed 1.40

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Exigez cette Marque
Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:
Iron Brew — Champagne Kola
Ginger Ale — Cidre de Pomme
Lemon Sour — Eau Minérale
Cream Soda — Fraise
Cherry Cream — Orange
Cidre Champagne — Siphon, Etc.
35 rue Frontenac. TELEPHONE LASALLE 256

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
280 rue St-André, - MONTREAL

LE SUCRE POURRAIT BAISSER

Sucre — Si le marché du sucre à New-York continue a être aussi bas qu'il est à présent, ou le sucre granulé est coté à 13 cents la livre, un changement de prix sera presque forcé pour les raffineurs Canadiens. Le cours actuel est de 19½ cents la livre, ce qui représente une différence de 6½ cents entre le prix Canadien et le prix Américain. Si cette différence se maintenait, cela paierait les détaillants d'importer du sucre américain, mais on ne s'attend pas à ce que les raffineurs Canadiens permettent à cette différence de durer. On exprime l'opinion qu'un changement de prix se produira sous peu si la marché de New-York continue à être aussi bas qu'aujourd'hui.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé. . . . 19.50
Acadia, extra granulé 19.50
St. Lawrence, extra granulé . 19.50
Canada, extra granulé. . . . 19.50
Dominion Cristal, granulé. . 18.50
Glacé, barils. 19.70
Glacé, (boîtes de 25 lb.) . . 20.00
Glacé, (boîtes de 50 lb.) . . 19.90
Jaune, No 1. . . . . 18.50
Jaune No 2 or. 18.40
Jaune No 3. . . . . 18.30
Jaune No 4. . . . . 18.10
En poudre, barils. 19.60
En poudre, 50s. 19.80
En poudre, 25s. 20.00
Cubes et dés, 100 lbs. 20.20
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . 20.30
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . 20.50
Cubes, paq. de 2 lbs. 21.00
En morceau Paris, barils. . . 20.10
En morceaux 100 lbs. . . . 20.10
En morc. boîtes de 50 lbs. . 20.30
En morc. boîtes de 25 lbs. . 20.50
En morc. cartons de 5 lbs. . . 21.25
En morc. cartons de 2 lbs. . . 22.00
" " boîtes 25 lbs. 20.50
Crystal Diamond, barils. . . 20.10
" " boîtes 100 lbs. 20.20
" " boîtes 50 lbs. 20.30
" " boîtes 25 lbs. 20.50
" " caisses de 20 cartons. . . . 21.25

LES SIROPS DE BLE D'INDE BAISSENT

Mélasse — Il n'y a pas de changement sur le marché de la mélasse cette semaine. Les cours sont fermes. Quelques maisons réduisent légèrement leur prix pour s'attirer des affaires. Le sirop de blé d'Inde a déjà baissé d'une cent par livre en lots d'un baril ou d'un demi-baril. Ls prix des sirops en boîtes ont baissé de 45 cents par caisse pour les boîtes de 2 lbs et de 50 cents par caisse pour les boîtes de 5 livres. Cette baisse de prix est dûe à la réduction des frais de production par suite de la situation du marché du mais. Ce changement est bien supérieur à l'augmentation du fret et montre une grande réduction dans le coût de production.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—
Barils environ 700 livres. . . 0.09
½ barils. 0.09½
¼ barils. 0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse. 6.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. 6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse. 6.55
2 galls, seau 25 lbs., chaue. . 3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque. 4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque... ....
Sirop de blé-d'inde blanc:
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse 6.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse 7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse 7.15
Sirop de canne (crystal Diamond):
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse. 8.50
Barils, les 100 livres. 12.25
½ barils, les 100 livres. . . . 12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes 1.50
Barils 1.53
Demi-barils 1.55

LES CEREALES N'ONT PAS CHANGE DE PRIX

Céréales — Il n'y a pas de changement de prix digne de mention cette semaine sur les céréales. Le marché de l'avoine roulée est faible depuis les nombreuses diminutions de prix et les cours varient considérablement. Quelques maisons cotent meilleur marché que les autres pour faire des affaires. Le marché du cornmeal s'est également affaibli et des prix plus bas ont été faits.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . . 5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). . 7.25
Orge mondé, (98 lbs). 6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv. 6.50
Hominy gruau, (98 lbs). . . . 6.50
Hominy perlé, (98 lbs). . . . 6.50
Graham, farine. 6.25
Graham, baril. 13.75
Oatmeal (standard granulé). 6.00
Avoine roulée, 90s (en vrac). 5.25 5.90

PRODUITS DE MAIS FAIBLES ET SANS CHANGEMENT

Produits en paquets — Les prix restent stationnaires avec les dernières diminutions qui ont porté sur la farine préparée, la fécule de mais, l'amidon de buanderie ainsi que le cornmeal. Quelques marques de gomme à mâcher ont augmenté de 5 cents par boîte en raison de l'élévation du prix des emballages.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . . 3.50
Coco, paq. de 2 onces. douz. . 0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. . 0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., ... 3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s. 5.40
Avoine roulée, 20s. 6.50
Avoine roulée, 18s. 2.42½
Avoine roulée, grand, douz . . 3.00

Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse		6.75
Riz puffé		5.70
Blé puffé		4.25
Farina, caisse		2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		3.65
Health bran, (20 paquets) caisse		2.60
Orge perlé écossais, caisse		2.60
Farine à crêpe, caisse		3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½		3.25
Farine de sarrasin, caisse		3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets		6.75
Blé à porridge, 36s. caisse		7.30
Blé à porridge, 20s. caisse		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.		3.20
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.		6.30
Corn Starch (préparé)		0.12½
Farine de pomme de terre		0.16
Empois (buanderie)		0.11½
Fleur tapioca	0.15	0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs. la douz.	6.30
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES SONT FERMES

Conserves — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le marché des conserves. Les prix semblent se maintenir très fermes aux cours précédents. Le commerce de détail semble cependant se tenir sur la réserve dans l'attente d'un changement. Rien ne peut indiquer si ce changement se produira ou non. Bien que les fruits et les légumes aient été moins chers cette année et que la moisson ait été bonne, les fabricants de conserves prétendent que le prix élevé du fer-blanc et de la main-d'oeuvre ajouté à l'augmentation des taux de fret les force à coter des prix au moins égaux à ceux de l'an dernier.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	....	1.82
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	....	1.90
Tomates, 3s	....	....
Tomates, gallons	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.5[illegible]	4.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LES LEGUMES

Légumes — Les prix des légumes ne sont pas changés et sont bas cette semaine. L'approvisionnement a été très bon et continue à l'être. Les pommes de terre montrent une légère diminution et l'approvisionnement en est excellent.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre. Nouvelles. (Montréal) sac 90 lbs	1.25	1.30
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES POMMES SONT ABONDANTES

Fruits — Il y a abondance de pommes sur le marché. Les Alexanders sont maintenant incluses dans la liste à $6.00 et $6.50 le baril. Les pêches se vendent à $1.25 et le raisin à 60 cents le panier.

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1	6.00	7.00
Greenings	7.50	8.00
Gravensteins	....	....
Spies	....	10.00
Rouges d'hiver	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon	....	0.60
Raisin, Emperor, keg	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	8.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	9.00
Citrons, Messine	....	5.00
Poires, Calif	....	7.50

LES THES DE BONNE QUALITE SONT FERMES

Thé — Le marché pour la meilleure qualité de thés de l'Inde et de Ceylan se maintient ferme avec de très bonnes affaires. Tandis que les stocks de qualité inférieure sur le marché ont jusqu'à un certain point bouleversé le marché du thé, les prix du thé noir de la meilleure qualité se maintiennent fermes et attirent des affaires. Les thés du Japon sont très fermes aux cours originaux de la nouvelle récolte. Il y a eu un ajustement de prix sur quelques-uns des thés noirs moyens qui sont maintenant cotés environ 5 cents de moins par livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES PRIX DU CAFE DIMINUENT

Café et cacao — Le marché du café annonce une réduction de 1 cent par livre. Cette réduction était attendue depuis longtemps. Une prochaine réduction est attendue par quelques-uns, mais toute diminution quelle qu'elle soit est annoncée suffisamment à l'avance pour que les détaillants soient bien préparés à la recevoir. Le marché du café est, dit-on, dans une très bonne situation et les marchands déclarent que la saison est très satisfaisante. Le marché du cacao se maintient ferme et la demande est constante et satisfaisante pour les manufacturiers.

Renseignements de Québec

Quittance—Jules Frigon à Philomène Frigon.
Quittance—Elie Grégoire à Georges Guillot.
Quittance—Louis Ferland à Georges Labrèque.
Obligation—Siméon Chamberland à Edmond Poulin, 814-868, A, St-Roch.
Bail—Max. Clément à Oscar Clément 1069 Jacques-Cartier.
Bail—Quebec Masonic Hall Ass. à Jules Brochu, 2634 St-Louis.
Vente—Dme John R. Wright à Louis Grégoire, 63-183-184-185 N.-D. de Québec.
Vente—Alfred Myrond à Théodore Lagacé, 134 Ste-Foye.
Succession—H. Van Dyke à Dme Vve J. C. Warmington, 24-31-396 St-Louis.
Convention—Dme Vve James Gillespie à The Can. Nor. Quebec Ry., 2434 St-Louis.
Obligation—La Cie Forestière Bourmont à La Banque Nationale.
Contrat de vente—La Corp. Macamic à Alex. Laliberté.
Vente—La Soc. Proulx Blais & Poitras à Eugène Pagé 2-251 rg 1 Languedoc.
Déclaration—Feu Joseph Plante à Désiré Plante, 24 rg 2 Royal-Roussillon.
Société—Oscar Guimond à Eugène Proulx, 42 Privat.
Testament—J. Edmond Hamel.
Déclaration—Dme J. Edmond Hamel, 246-247 p E 449 Anc. Lorette.
Quittance de droits—Perc. Rev. à succ. Jos. Edm. Hamel, 246-247 p E 449 Anc. Lorette.
Vente—Wilbrod Emond à La Cité de Québec, 2349 Saint-Sauveur.
Main-levée—Perc. Rev. à succ. J. Ed. Lapointe, 2817 B St-Louis.
Quittance—Ed. Coulombe et al à J. Emile St-Onge.
Résiliation—La Cité de Québec à P. L. Lortie Ltée, 1950 St-Pierre.
Transport et sub.—Dlle Valérie Bédard à Alphonse R. Alain, 28 St-Sauveur.
Mariage—Jos. David Jolin à Dlle Marie-Jeanne Bédard.
Vente—Napoléon Brousseau à Irenée Moreau, p O 1748 St-Sauveur.
Obligation—J. Albéric Mainguy à La Caisse Pop. St-Malo, 1705-1, St-Jean.
Testament—Napoléon Mercier.
Déclaration—De Vve Napoléon Mercier, 2051-2052-2055-2056 St-Pierre, 3232 St-Jean.
Quittance de droits—Perc. Rev. à succ. Nap. Mercier, ½ ind. 2051-2052-2055-2056 St-Pierre, 3132 St-Jean.
Mariage—Joseph Elie Matte à Dlle Marie Luce Lagacé.
Quittance—Alfred Laprise à Albéric J. Mainguy.
Quittance—F. X. Trudel à Napoléon Brousseau.
Quittance—Edouard Bouchard à Dme Vve Napoléon Mercier.
Rétrocession—Ls. Amédée Doyer à C. J. E. Vallée, 384-51-385-56-387-66 Beauport.
Vente—Hon. Linteau à Dlle Eliz. Milhomme, p 39-270 St-Ambroise.
Vente—Télesphore Boivin à Edouard Gaboury, p 698 St-Ambroise.
Mariage—Prosper Bureau à Dlle Florida Moffet.
Testament—Augustin Bédard.
Déclaration—Dme Augustin Bédard.
Déclaration—Gaudiose Renaud, N.P., 1386 St-Ambroise.
Quittance—Honoré Linteau à Elisabeth Milhomme.
Quittance—Dme Vve Jos. Dussault à Adjutor Létourneau.
Obligation—J. Edgar Brunet à Le Prêt Hypothécaire, 698-70-77 Beauport.
Vente—Pruneau & Cie à Pruneau & Cie Limitée, 2198 St-Pierre 26-235-2436 St-Sauveur.
Titre nouvel—Jos. Myrand Enrg. à Dmes Religieuses Ursulines de Québec, 134-2301 St-Sauveur.
Vente—Norbert Cauchon à Charles Beaulieu, 1039 Saint-Sauveur.
Vente—Angélina Linteau-Boutet à Edmond L'Heureux, p 687 St-Ambroise.
Mariage—Edouard L'Heureux à Dlle Angélina Linteau-Boutet, p 687 St-Ambroise.
Vente—J. Charles Tremblay à Alfred Tremblay, ½ ind. p 234 Beauport.
Vente—J. Jules Rochette à Dme Vve L. D. Morin, p. S.-E. 552 Anc. Lorette.
Obligation—Dme Adjutor Létourneau à Alph. Brousseau, 1029-1-3 Montcalm.
Vente—Louis Lepire à Joseph Gagné, p. 1310 St-Ambroise.
Main-levée—La Caisse Pop., Anc. Lorette à François Laberge.
Vente—Nor.-Mount Realty Co. Ltd. Co. à Delp. Delangis, 2421 45-137 St-Sauveur.
Vente—Nor.-Mount Realty Co. Ltd à Pierre Delangis, 2421-138 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. à Joseph Clermont, 509-492-473 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Chs. Eug. Tremblay, 508-350 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Dlle Délima Cimon, 509-233-234 St-Roch Nord.
Déclaration—Succ. Dme Eric Dorion Déry, ¼ ind. 2145B ⅛ ind. 2145A St-Pierre.
Déclaration—Perc. Rev., Succ. Dme Eric Dorion Déry, ¼ ind. 2145B ⅛ ind. 2145A St-Pierre.
Mariage—Jean Fillion à Dlle Marie A. Boucher.
Mariage—Elphège Parent à Dlle Albertine Boucher.
Avis—Jean Fillion à Registrateur, 32 rg 6-11 Senneterre.
Quittance—Rév. J. Clovis Arsenault à Théophile Pageau.
Procuration—J. Frigon David Gourd et al à Jos. Grenier.
Quittance—Télesphore Racine à Joseph Biron.
Mariage—Rodolphe Jobin à Dlle Adrienne Lafond.
Mariage—Ernenst Methot à Dlle M. C. C. Lavoie.
Quittance—Dme Veuve J. Lachance-Asselin à J. E. Lachance.
Obligation—Hon. Gignac à Emile Beaulieu, 2301348 Saint-Sauveur.
Quittance—Etienne Simard à Honoré Gignac.
Vente—Lavoie & Frère à P. E. LaRocque, p. S. 80-84 85-87, N.-D. de Québec.
Obligation—P. E. LaRocque à J. A. Aubé, p. S. 80-84 86-87 N.-D. de Québec.
Quittance—A. W. Bédard à Alb. Bernier et al.
Obligation—J. O. Laferrière à Josep Paul, p. N. 397-398 Beauport.
Bail—Dme F. D. Paré à Ernest Tremblay, p. N. O. 1596 Jacques-Cartier.
Vente—M. Joseph Bureau et al à Cyriac Chalifour, p. 176-2A p. 194-2A Beauport.
Obligation—Dme J. A. Guay à J. A. Gauvin, 3065 St-Jean.
Subrogation—Dme Alex. B. Frederick à Dlle Irénée Evoy, 441-1-3 N. 2 St-Roch Nord,
Quittance—Edward J. Duggan à Dme Joseph A. Gray.
Cession et transpoprt—Alfred Dubois à Dme B. Damiens, p. 52 rg 4 d 2 La Sarre.
Prêt—L'Alliance Nationale à Paul Tardivel, 101C, N.-D. Québec.
Vente—Alphonse Breton à Elzéar Gauthier et al, 895A, St-Roch.
Vente—Jos. Lefrançois à la Cie Jos. Lefrançois Ltée, 511-190-191-192 St-Roch N.
Mariage—Jos. Paquet à Dlle M. A. Mercier.
Mariage—A. S. Paradis à Dlle Marg. Dostie.
Mariage—Wm H. Patke à Dlle Const. Gibson.
Quittance—J. B. Tremblay à J. B. Sioui.
Donation—Wm. H. Pabke à Dlle Constance Gibson.
Promesse de vente—Jacques Land Co. à David March esq., 92-7-8 N.-D. de Québec.
Quittance—Timothy H. Dunn à John F. Burstall esq.
Ret. Quittance—Eugène Leclerc à The Norwich Union Fire Ins. Co. Ltd., 2112-1, St-Pierre.
Rétrocession—Dme A. Voyer-Leclerc à The Norwich Union Fire Ins. Co. Ltd., 2112-1, St-Pierre.
Titre Nouvel.—Jos. Gosselin à Dames Ursulines de Québec, 2301-82 St-Sauveur.
Titre Nouvel—Jos. Legendre à Dames Ursulines de Québec, 2301-80 St-Sauveur.
Mariage—Alb. Therrien à Ger. Giroux.
Mariage—Alf. Lapointe à M. A. Lefrançois.
Mariage—L. P. Juneau à Ad. L'Heureux.
Mariage—J. A. R. Roméo Arcand à Dlle F. Deslauriers.
Vente—Ulric Breton à Dme Alf. Marcoux, 730 St-Sauveur.
Vente—Ulric Breton à François Marcoux, 1121 St-Sauveur.
Obligation—Clément Fachinni à Louis Blouin, 950 St-Sauveur.
Vente à réméré—Albert Audry à Louis Blouin, 1751 Jacques Cartier.
Obligation—Clément Royer à Frs. Gagnon, 1231-1233 Saint-Sauveur.
Avis—L'Alliance Nationale à Registrateur, 101C N.-D. de Québec.
Vente—Adj. Bouret à J. B. Beaulieu, 147-28 N.-D. de Québec.
Vente—Edouard Bédard à U. Ampleman, 89 Charlesbourg.
Obligation—J. B. Beaulieu à J. M. Blouin et al, 147-28, N.-D. de Québec.
Vente—U. Ampleman à Charles Hanshaw, 89 Charlesbourg.

Obligation—Dme Julie Lépine et al à Rébecca Turcotte, 513-172-29 St-Roch Nord.
Cession—Jos. Thibault à Ed. Bergeron, 3 St-Sauveur.
Obligation—Ed. Bergeron à Aurélie Lechasseur, St-Sauveur.
Vente F. X. Lafond à C. H. Jackson & Co., 18 rg 3 19 rg 3, Stoneham.
Rétrocession—Joseph Couture à Thériault & Gagnon, p. 663, St-Ambroise.
Mariage—Jos. O. Villeneuve à Albertine Lefebvre.
Quittance—Hon. Lortie à Ad. Magnan.
Obligation—Octave Bédard à Elie Déry, 21-56, N.-D. de Québec.
Quittance main-levée—Neuville Belleau et al à succ. Dme A. G Belleau.
Quittance—Arthur Audet à Dme J. F. Bourbonnais.
Jugement—A. Roy à J. E. Boivin.
Jugement -A. Roy à J. E. Boivin.
Vente—Dlles Noël à Comm. Transcontinentale, 606 St-Roch.
Vente—Dme Art. Olivier Gignac Dupont à Télesp. Boivin, p. 695 St-Ambroise.
Obligation—Dme Alph. Lévesque-Brisson à Dme Jules Dion-Guay, 1246 St-Sauveur.
Rétrocession—Jos. Abel Rochette à M.-Louise Garon-Drouin, 2098-114 St-Sauveur.
Déclaration—M.-Louise Drouin à Régistrateur de Québec, 2098-114 St-Sauveur.
Quittance de droits.—Perc. Rev. à Odilon Drouin, 1-6 ind. 2098-114 St-Sauveur.
Vente—M.-Louise Garon-Drouin à Frs-Xavier Campagna, 2098-114 St-Sauveur.
Obligation—Joseph Larochelle à Charles Laforce, p. 3911-1-3914-1 Montcalm.
Avis—Chs Laforce à Registrateur de Québec, p. 3911-1-3914-1, Montcalm.
Quittance—Chs Pinchaud esq. à Lavoie & Frère
Mariage—Hector Bilodeau à Stella Redmond.
Mariage—J. Placide Bellavance à Jeanne Samson.
Obligation—Geo. Bilodeau à J. A. Scott et al ½ ind.. 1394 Jacques-Cartier.
Quittance—Alex. St-Amant à Dr Art. Leclerc.
Quittance—Chas Auger à Nap. Barbeau.
Vente—Napoléon Barbeau à J. Art. Marier, 1742-2-1743-2, Jacques-Cartier.
Obligation—J. Art. Marier à Dme Ant. Larochelle, 1742-2-1743-2 Jacques-Cartier.
Obligation—Jos. T. Rhéaume Cloutier à C. F. P. Villeneuve, 1310-1459 St-Ambroise.
Donation—Jos. Leclerc et uxor à Joseph Leclerc fils, 1096 St-Ambroise.
Vente—Frank Smith à Rév. P. M. Roussel, 5 rg 2, Stoneham.
Donation—Rév. P. M. Roussel à Dme P Parent, 5 rg 2, Stoneham.
Testament—François Gagnon.
Ttestament—Dme François Gagnon-Côté.
Déclaration—Dme Vve Edm. Bussières à Registrateur, 139 N.-D. de Québec.
Vente—J. B. Poitras et al à Edouard Poiitras, ½ O. 3432 St-Jean.
Vente—J. B. Poitras et al à Dlle Léontine Poitras, 4362 Montcalm.
Vente—Dme J. B. Martel à J. B. Poitras et al, 4038 Montcalm.
Obligation—Chs d'Anjou à Dme Chs d'Anjou, 79-513 St-Roch Nord, 546-1002 Charlesbourg.
Obligation—Dlle Anna Marie et Aurore Turccotte à Prêt Hypothécaire 584-115 St-Roch Nord.
Mariage—L. G. H. L. O. Vézina à Dlle M. R. Marguerite Noël.
Vente—J. M. Mackay à Auguste Pion, 4062 Montcalm.
Obligation—J. M Mackay à succ. Louis Robitaille, 3 Ste-Foy.

———o———

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclaratiions de sociétés

Lortie & Lacouline, marchands de bois, Château Richer — Arthur Lortie, Philippe Lacouline.

Le Balai Carillon, Enrg., manufacturiers de balais, etc., Québec — Lauréat Pouliot.

Pruneau & Co. Ltd., Québec — A. L. Wade, prés.

Medium Exchange Reg'd, Québec — J. B. Deschcamps.

Quebec Welding Co. Reg'd, soudeurs et mécaniciens, Québec —Jacqueline Vézina.

Dissolutions de sociétés

Le Balai Carillon Enrg., Québec, — Lauréat Pouliot, Omer Perreault.

Scierie Filteau & Daigle, Enrg., Dupuis, — J. O. Filteau, J. A. Daigle.

JUGEMENTS

Juge en Chef Sir F. X. Lemieux:

Trudel vs Breton, action renvoyée sans frais suivant consentement.

St-Laurent vs Marcotte et al, jugementn tel que demandé.

Hon. juge Belleau:

Laprise vs Whitman, défendeur condamné à payer $200 au demandeur, avec int. et frais.

Gosselin vs Thibault, jugement pour $992.52 avec dépens.

Jacques vs Port aux Quilles Lumber Co., cause hors de délibéré.

Hon. juge Drouin :

Dorchester Ltée vs Goupil, Blais T.-S., jugement selon déclaration du T.-S.

Hon. juge Malouin :

Dion vs Abraham, action renvoyée avec dépenns, vu désistement.

Therrien vs Cie de Pavage de Lévis, jugement pour $2,325.88 avec intérêt et dépens.

Bardou vs Q. Ry L. H. & P. Co., inscription en droit maintenue.

Morisson vs Pouliot, preuve avant de faire droit.

Bédard vs Laliberté, motion pour annuler désistement, etc., renvoyée avec dépens.

Beauchemin vs Beaudoin, demandeur devra sous délai de 15 jours, fournir détails, avec dépens contre demandeur.

Lacombe vs Lacombe, péremption accordée et action renvoyée avec dépens.

Hon. juge Cannon:

Connolly vs Cité de Québec, action renvoyée avec dépens.

Olivier vs Danjou, action renvoyée, quant à présent avec dépens.

Doyon vs Olivier, saisie revendication maintenue et défendeur condamné à remettre les effet au demandeur d'ici à 15 jours, le tout avec dépens.

Godin vs Pageau, jugement suivant désistement et action renvoyée avecc dépens.

Hon. juge G. F. Gibsone :

Dion vs Abraham, requête accordée quant aux frais.

La Corporation de Montauban vs Tétreault, jugement pour $164.76 avec int. et dépens.

Couillard vs Beaulieu, jugement pour $595.90 avec int. et dépens.

Cité de Québec vs Bourbeau, jugement suivant désistement.

Asselin vs Québec & Levis Ferry, jugement suivant consentement.

Blais vs Lortie Ltée, inscription en droit renvoyée avec dépens.

Hébert vs Pouliot, défendeur condamné à payer $2 de capital et $2 de dépens.

Hon. juge Dorion:

Lapointe vs Pineault, jugement pour $1,038.15 int. et dépens.

Gravel vs Parent, jugement tel que demandé.

Caron vs Sibthorpe, jugement suivant les concclusions.

Fradette vs Castonguay, jugement suivant désistement.

JUGEMENTS—*Cour de Révision.*

Hons. juges Lemieux, Malouin et Duplessis:

Lacasse vs Bureau, jugement de la Cour Supérieure renversé avec dépens des deux cours.

Hons. juges Lemieux, Belleau, Gibsone:

Héroux vs Marchand, jugement confirmé, juge Belleau dissident.

Hubert et al vs Com. d'Ecoles de St-Félicien, jugement infirmé.

Halin vs Ville du Cap de la Madeleine, jugement confirmé avec dépens.

Hons. juges Lemieux, Dorion et Gibsone:

La Cie Fonderie Roy vs Robitaille, jugement de la 1ère instance infirmé, confession de jugement déclarée suffisante et l'action pour le surplus renvoyée avec dépens des deux cours.

Hons. juges Lemieux, Belleau et Flynn:

Larivée vs The Laurentide Power Co., jugement confirmé avec dépens. Juge F. X. Lemieux dissident.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE PENDANT LA

Semaine finissant le 9 Octobre 1920.

ACTES DE VENTE

J. W. Grégoire à Valérien Morin partie du lot 518 Orford. Prix $85. payés.

Thomas Gagnon à Alphonse Gagnon lot 395-14 quartier Est. Prix $800.; $100—payés.

J. W. Grégoire à Edmond Blais partie lot 729 quartier Est. Prix $750.- payés.

Corporation Episcopale Catholique Romaine de Sherbrooke à Moïse Allaire, lot 399 quartier Est. Prix $150. payés.

Calixte Champigny à Paul Rousseau, lot 710-43 Quartier Est. Prix $375. payés.

Dame F. M. Mallory et al. à D. W. O'Keefe partie lot 348 Lennoxville. Prix $4,850.—payés.

B.C. Howard à Honoré Hugo lots 7-305 & 306 quartier Sud. Prix $1,300 payés.

Sherbrooke Real Estate Co. à Dame William Randlett lot 1494-54 quartier Sud. Prix $522.—payés.

J.O. Chartier à Joseph Chartier lot 896-11 quartier Est. Prix $1,436.;—$436.—payés.

John Mailhot à La Municipalité Scolaire de St-Elie d'Orford, partie lot 665 Orford. Prix $25.- payés.

François Goupil à Dame Joseph Goupil lots 522 & 525 quartier Nord. Prix $436.75 payés.

Charles Morrissette à Napoléon Ruel lots 16b-46 & 47 rang 9 Ascot. Prix $350.—payés.

Sherbrooke Real Estate Co à Napoléon Ruel résidu du lot 880 quartier Sud. Prix $350. payés.

Lee Zacaib à Dame P.E. Zacaib droits à partie du lot 1444-251 quartier Sud. Prix $6,000.; $3,500.—payés.

Lévis Croteau à Dame Victor Croteau, lot 282 Orford. Prix $3,600.—payés.

Sherbrooke Real Estate Co. à J. A Nadeau lot 7-400 quartier Sud. Prix $400. payés.

Alfred Hooper à Adélard Lussier lot 14c rang 7 Ascot. Prix $4,750.; $2,000—payés.

Armand Duplessis à Alfred Hooper lots 12h & 12i rang 7 Ascot. Prix $5,800.; $2,000.—payés.

Olivier Proulx à Joseph Charest lot 630 Orford. Prix $3,100. — payés.

J.A. Nadeau à J.B. Nadeau & Edouard Roy lot 1444-180 quartier Sud. Prix $5,500.; $3,400.—payés.

J.H. Martin à Delle Sylvina Hamel lot 779 Orford. Prix $3,100.—payés.

Boro Steinberg à Joseph Blitt lot 1444-79 quartier Sud. Prix $11,500.; $1,500.—payés.

N.F. Guay à Napoléon Légaré à J. Elisée Dufour partie lot 376 Lennoxville. Prix $250.—payés.

Joseph Charest à John Flynn lot 7-140 quartier Sud. Prix $5,100.; $3,200.- payés.

Joseph Fontaine à Thomas Roy partie lot 334 Orford. Prix $70.—payés.

Thomas Roy à Charles Joachim, partie lot 334 Orford. Prix $2000. payés.

HYPOTHEQUES

Edmond Blais à Philias Therrien pour $350.—affectant partie lot 729 quartier Est.

Arcade Côté à Dame Ludger Roy pour $1,200.—affectant lot 564 quartier Nord.

Paul Rousseau et al. à H.O. Camirand pour $1,000.—affectant lot 710-43 quartier Est, et lot 1444-219 quartier Sud.

C.O. Swanson à J.J. Parsons pour $2000.—affectant partie lot 45 Waterville

P.E. Beaulieu à D.J. McManamy pour $5000.—affectant lot 1451-11 quartier Sud.

Dame David Duffy à Dame J.S. Mitchell etet al pour $8,000. —affectant lots 1535-41 et 43, ainsi que résidu lot 1535-44 quartier Sud.

Alphonse Daifle et al à Pierre Daigle pour $798.33, affectant ½ O. lot 48 quartier Centre.

Oliva Gendron à Dame Samuel Gaumond pour $192.—affectant partie lot 631 Orford.

Dame G.D. MacKinnon et vir à Dame David Duffy lots 1535-41 & 43 et résidu lot 1535-44 quartier Sud. Prix $10,000. — payés.

Lévis Croteau à Alphonse Bisson pour $2250. affectant lots 584 & 574 Orford

Joseph Boucher à Dame F.X. Dufresne pour $1000.—affectant lot 600 Orford.

Dame Benjamin Cohen à James Wiggett pour $4,000.—affectant résidu lot 419 Lennoxville.

Dame Benjamin Cohen à Trefflé Nadeau pour $2000.—affectant résidu lot 419 Lennoxville.

DECHARGES

Alphonse Bisson à Olivier Proulx de l'hypothèque du 26 avril 1920.

Arthur Parent à Louis Rousseau de l'hypothèque du 30 juin 1920.

G.A.A. Moorcroft à Joseph Boucher de l'hypothèque du 4 juillet 1918.

Joseph Thibauly à Dame D. Thibeault de l'hypothèque du 26 mars 1918.

Dame Napoléon Bergeron à G. Messier de l'hypothèque du 19 juin 1920.

Henri Lachance à Oliva Gendron de l'hypothèque du 22 décembre 1919.

David Thomas à L'Abbé S. Gosselin de l'hypothèque du 2 septembre 1918.

Alphonse Bisson à E. Leclerc de l'hypothèque du 9 mars 1918.

Alphonse Bisson à E. Lafond et al. de l'hypothèque du 10 mars 1919.

Melle E. C. Têtu et al à O. Bouchard des hypothèques des 9 septembre 1912 et 12 juin 1913.

Trefflé Nadeau à Delle Gertrude S. Orr de l'hypothèque du 24 février 1915.

ACTES DIVERS

Vente de biens meubles par Austin B. Conway à Edgar Gervais et Joseph Langlois ainsi que droits au bail dans partie du lot 1265 quartier Sud. Prix $8,000.—$3,000.—payés.

Bail par La Cie des Frais Funéraires des Cantons de l'Est à DameAssad Kouri pour 2 ans de partie du lot 64 quartier Centre, pour $1,080.—pour ledit terme.

Transfert de droits par France Fecteau à Norbert Boisvert sur le lot 563 quartier Nord, pour $4,500.; $2,800.—payés.

Contrat de mariage entre Dr Jude O. Camirand et Melle Albertine Dion, stipulant communauté de biens, avec droit au douaire.

Contrat de mariage entre J. Raoul Comtois et Delle M. Yvonne Bérard, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Lucien Bélanger et Delle Aline Jutras, stipulant séparation de biens.

BREFS EMIS (COUR DE CIRCUIT)

H. Veilleux vs M. Desjarlais, Sherbrooke, $60.00.
H Veilleux vs A. L. Néron, Sherbrooke, $96.81.
Dr J. E. Noël vs R. Thibault, Sherbrooke, $21.85.
Dame M. J. Woodward vs N. Evans, Sherbrooke, $50.00.
P. Chouinard vs P.C. Deschênes, Ste-Germaine, $38.10.
Denault G. & P. Co., vs J.A.C. Crête, St-Malo, $72.44.
Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs J. Gullemette, Ham Sud, $28.30.
Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs L. Desrochers, Ham Nord, $2830.
Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs W. Ramsay, Ham Nord, $49.55.
A. Souaid vs C. Holt, East Angus, $13.72.
J. Croteau vs F. Lahaie, Ham Nord, $79.82.
McCaskey System Ltd vs A. E. Desprès, Weedon, $80.86.
A. Fortin vs F. Audet, Orford, $90.00.
T. Lacourse vs J. B. Saboarin, Hatley, $54.95.
T. C. Cabana vs B. Cross, Sherbrooke, $11.00.
T. C. Cabana vs N. Mathieu, Sherbrooke, $18.00.
Webster Motors Ltd vs J.O. Martineau, St-Ferdinand, $40.75.
Hébert & Fortier vs J. A. Bernier; Sherbrooke, $67.88.
J. Richard vs J. A. Deschênes, lieux inconnus, $77.85.
F. Campbell vs J. O. Pothier, Trois-Rivières, $42.75.
D. I. Bruneau vs J. Marchand, Brompton, $44.75.
Aug. Provencher vs J. Nutt, Windsor, $87.48.
J. L. Faille vs G. Moisan, Chartierville, $15.00.
G. & G. Ltd vs E. Giguère, East Broughton, $5.78.
Echenberg Bros. vs L. Demers, Sherbrooke, $9.57.
P. A. Barbeau vs J. Smith, Cookshire, $42.23.
Agence Mercantile de l'Est vs J. B. Bergeron, Bromptonville, $19.94.

W. Harmer vs P. Giroux, East Hereford, $6.95.
W. Harmer vs D. Mactavish, Sherbrooke, $14.00.
E. Tremblay vs P. Tanguay, St-Gérard, $31.69.
J. M. Nault Ltd vs A. Arcouette, Sherbrooke, $17.25.

BREFS EMIS (COUR SUPERIEURE)

Jos. Côté dit Fréchette vs A. Dumais, Sherbrooke, $105.00.
L. Grenier vs S. Goyette, Granby, $170.00.
D. J. McLeod & al E. Irvine, Huntingdon, $224.63.
O. Cloutier vs L. Gervais, Sherbrooke, $256.00.
J. W. Snaden & al vs T. W. Armstrong, Kingsey, $450.00.
Royal Bank of Canada vs D. Guyon & al, Barnston, $542.00.
Royal Bank of Canada vs D. Guyon & al., Barnston, $172.00.
J. Turcotte vs Corporation du village de Wottonville, $2,000.
D. S. Bachand vs F. J. Paquin, St-Edwidge, $150.00.
T. Bergeron vs J. Bourque, Winslow, $110.40.
E. Powers vs O. L. Smith & al, Stanstead, $298.90.
E. Rioux vs T. T. Délisle, Sherbrooke, $705.33.
Dame M. Davignon vs Héritiers de J. D. Lemay, Sherbrooke, $450.00.
C. & A. F. Anber vs A. Zahra & A. M. Mody, Magog, $202.24.
D. Rodrigue vs M. Carrier, Hereford, $199.99.
G. Langevin vs The B. & B. Chocolate & Candy Mfg., Sherbrooke, $419.16.
Denault G. & P. Co. vs W. Watchcorn, Morin, $153.23.
A. A. Woodman vs W. E. C. Jones, Coaticook, $999.00.
Bowes Co. Ltd vs L. Bilodeau, Sherbrooke, $283.21.
E. Gervais vs A. Schnapp, Sherbrooke, $245.00.
A. Casse vs W. Arpin, Sherbrooke, $350.00.
R. Gagnon vs Quebec Central Ry., Sherbrooke, $10,000.
C. C. Cabana vs V. Archambault, Montréal, $787.90.
J. D. Maguire vs A. Hooper, Ascot, $100.00.

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

Silver Spring Brewery vs A. Picard, St-Louis de Gonzague, $138.00.
N. Daniel vs M. Groulx, Sherbrooke, $280.00.
Société Financière, Inc. vs O. Chagnon, St-Hyacinthe, $2,077.29.
W. Girardin vs N. Roy, St-Hyacinthe, $240.00.
J. E. Noël vs J. Dupont, Black Lake, $187.45.
J. A. Toupin vs H. Ouellette, Disraeli, $162.07.
E. A. Akhurst vs E. J. Getty, Stanstead, $114.50.
E. T. Prov. Co. vs E Matteau, Shawinigan, $113.25.
Comte Ignace Sharbeck vs Southern Canada Power Co., Montréal, 100.00.
Geo. W. Noble vs Canadian Explosive Co., Montréal, $1,950.
D. S. Bachand vs A. Ménard, Coaticook, $157.70.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT)

A. Poulin vs O. Desrochers, Sherbrooke, $10.50.
Legault, Thomson Co. vs Lacroix & Frère, Sherbrooke, $82.75
T. Demers vs W. Girard, Disraeli, $63.40.
E. J. Milette vs P. Vachon, Sherbrooke, $16.40.
H. Veilleux vs A. L. Néron, Sherbrooke, $96.81.
Geo Côté vs O. Cloutier, Sherbrooke, $12.08.
N. D. Cascadden vs A. Hébert, Thetford Mines, $43.35.
S. & W. Fortier Ltée vs G. Courchesne, Sherbrooke, $78.70.
Dr J. E. Noël vs R. Thibault, Sherbrooke, $21.85.
A. Fortin vs F. Audet, Orford, $90.00.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 2 au 9 octobre 1920.

Vente—Albert Lainesse à Alfred Wilfrid Jutras, p. 453, Ste-Victoire, $1,500, payées.
Vente—Nemrod Auger à Achille Bernier, 11 et 12, Princeville, $2,500, payées.
Vente—Théobald Grégoire à O. J. Hamel, 947, Tingwick, $700, payées.
Testament—J. B. Tessier à Mme Exezilda Cotnoir, p.e. 181, Bulstrode.
Obligation—Rodolphe Hamel à Mme Hélène Matte, p. 359, Ste-Victoire, $1,300.
Obligation—Rodolphe Hamel à Joseph Désilets, p. 359, Ste-Victoire, $200.
Vente—Romuald Boilard à Auréus L'Heureux, p.s.e. 278, St-Norbert, $1,600, $100 %.
Vente Jimmy Roux à Daniel Gauthier, p. 334, p. 334a, 413 et p. 336, St-Paul, $1,000, $500 %.
Vente—Hector Paris à Jimmy Roux, 355, St-Paul, $7,300, $3,000 %.
Vente Arthur Angers à Napoléon Hamel, 255 et 256, St-Norbert, $12,000, $5,000 %.
Vente Louis-Philippe Auger à Alexandre Bérubé, 25, Arthabaskaville et p.s.o. 189, St-Christophe, $5,000, $50 %.
Vente Lubin Paradis à Léopold Métivier, 32, Ste-Victoire, $450, $100 %.
Obligation Vézina & Fils à J. Napoléon Brunelle, p. 415, Ste-Victoire, $3,000.
Obligation Donat Smith à Alexis Verville, 1/3 centre 172, Bulstrode, $1,000.
Transport Georges Prince à J. Edouard Hudon, sur Philippe Gagnon, $500.
Vente Mme M. Suanny Poisson à Pierre Potvin, 286, Ste-Victoire, etc., $10,000, $3,000 %.
Obligation—Evariste Bergeron à Enoch Piché, ½ e. 276, Bulstrode, 378.75.
Avis de vente par le Shérif, *re* H. H. Guay Limitée vs Emile Gélinas et al, 27, 12e rg., Kingsey.
Donation—Victor Desharnais et ux. à Albert Desharnais, 2d, 10e rg, Stanfold.
Echange Pierre Durand à David Ruel et ux. 269, Princeville.
Echange David Ruel et ux. à Pierre Durand, 251, Princeville.
Vente—Elphège Houle à Mme M. Elise Lemaire, p. 239, Horton, $8,000, payées.
Licitation—Mme M. Louise Pellerin à Paul Tourigny, 36, Ste-Victoire, $300, payées.
Vente—Paul Tourigny à Mme M.-Louise Pellerin, 36, Ste-Victoire, $300, payés.
Obligation—J.-Bte Arsenault à Hercule Allard, 1/3 est 456, Bulstrode, $900.

o

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

Bedford

Arthur Patenaude vs Hubert Foisy. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Granby, le 13 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Iberville

Dame Florentine Brosseau vs Joseph-Auguste Bonenfant. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Rémi, le 19 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Montréal

Joseph-Hercule Dansereau vs Adélard Gravel. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Révérend Calixte-Ovide Baribault vs La Compagnie de Prêt Mutuelle, Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à midi.

J. M. M. Duff vs Michael Minogue. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à 11 heures du matin.

Alexis Beaucage vs Dame Edouardina Sabourin. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 22 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Québec

La ville de Courville vs Nap. Binet. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Louis de Courville, le 28 octobre 1920, à 10 heures du matin.

o

LOI LACOMBE

Déposant	*Patron*
Baribeau, Lucien,	Laporte Martin Ltée.
Blouin, O.,	Légaré Auto & Supply Lted
Joubert Ed.	Mount-Royal Milling Mfg Co.
Martin, Godefroid,	J. Alex. Golder.
Miron, N.,	Jos. Strachan Ltd.
Renaud, Zotique,	Théâtre National Inc.
Sanscartier, J.-B.,	La Cie de Publication de la Patrie.
Sylvestre, J. P.,	Metropolitan Life Assurance
Troie, Wm.,	Montreal Fireproof Garage.
White, Walter,	Grand Trunk Ry.

MARCHANDISES DE TOUT PREMIER CHOIX.

ORDONNEZ VOTRE APPROVISIONNEMENT D'AUTOMNE DÈS MAINTENANT

Afin de vous assurer une
LIVRAISON PROMPTE

Toutes nos marchandises sont garanties de la plus haute qualité.

HUILE D'OLIVE FRANCAISE
La milleure et la plus pure.

CAISSON & BROCARD
NICE, FRANCE

Maintenant en magasin.

Barils d'environ 40 gallons.
Canistres d'environ 5 gallons.
Canistres 1 gal., ½ gal., ¼ gal., 1/8 gal., 1/16 gal.
Caisses de 2 douz., 4 douz., 8 douz.
Bouteilles 16 oz., 8 oz., 4 oz.
Le contenu est mentionné sur chaque bouteille et canistre.

HUILE D'OLIVE VIERGE
Garantie d'une conservation parfaite.

Nous avons le plus bel assortiment d'épiceries, thés, cafés et épices.

———:o:———

Nous faisons une spécialité de thés et cafés, et nos experts ont pluseurs années d'expérience dans ces lignes.

———:o:———

Permettez-nous de vous aider à augmenter votre clientèle.

Voici des articles qui peuvent vous intéresser

VERITABLES AMANDES MOLLES "TARRAGONE"
Sacs d'environ 110 ℔s. . . . . la ℔. **20c.**

SAUMON ROSE, BOITES PLATES, ½ ℔.,
Très belle qualité, 8 doz. par caisse, ... la douz. **$1.00**

CONDITIONS : Net, F.O.B., MONTREAL.

Notre service est de premier ordre. Notre devise : "SATISFACTION" chaque fois.

L. Chaput, Fils & Cie Limitée

IMPORTATEURS EN GROS **MONTREAL.**

FONDEE EN 1842.

Le Meilleur Sirop du Monde

$1.33

Le gallon impérial
f.o.b. Montréal, Québec et St-John, N. B.

Vous ne voudriez pas essayer de vendre à vos clients de la margarine pour du beurre de premier choix. De même, ce n'est pas une raison, parce qu'il peut vous arriver d'avoir une ample provision de Black-Strap, ou d'autre mélasse résidu de raffinerie, pour perdre la vente du meilleur sirop du monde.

La Barbade Super-Fancy
"WINDMILL"

Commencez tout au moins par prendre un tonneau de la marque Windmill pour répondre à la demande créée par notre publicité. Puis voyez augmenter votre commerce. Vous ne voudrez plus jamais commander l'ancienne marchandise. Et remarquez le prix!

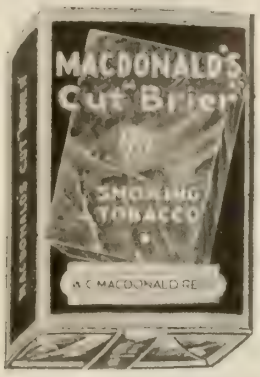
Télégraphiez vos commandes à

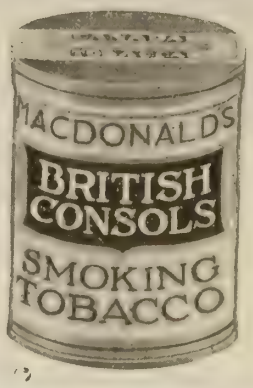
Pure Cane Molasses Co. of Canada

LIMITED

ST. JOHN, N. B. **MONTREAL, P. Q.**

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

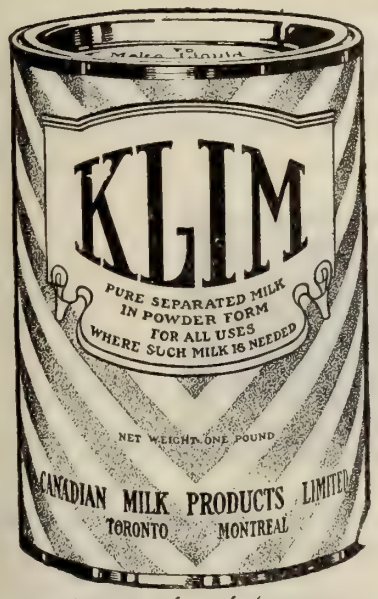
MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

L'approvisionnement qui ne manque jamais



Toujours prêt Frais et agréable

Voici quelques-unes des choses que nous disons au public dans nos annonces. Servez-vous-en comme arguments de vente.

Une boîte ou deux de Klim sur la tablette de l'armoire assure un bon approvisionnement de lait pur séparé pasteurisé. .

Avec KLIM dans la maison, les désappointements et les retards sont évités, car cela ne prend qu'une minute ou deux pour préparer une provision fraîche capable de répondre à tous les besoins. Si de la visite vous arrive à l'improviste, il n'y a pas de raison de vous en tracasser, lorsque vous avez KLIM sous la main. Il n'y a pas à craindre aucun des ennuis ordinaires du lait.

KLIM a cette saveur naturelle, parce que c'est du lait pur séparé (sans gras) dont on a seulement enlevé l'eau, laissant ainsi les éléments solides sous la forme d'une fine poudre sèche blanche, qui ne sûrit pas, ne se gâte pas et se conserve indéfiniment.

KLIM redevient liquide en y ajoutant simplement de l'eau suivant le mode d'emploi indiqué.

Notre vaste campagne de publicité dans les magazines et les journaux a créé une demande constante pour KLIM dans les trois dimensions—boîtes d'une demi-livre, d'une livre et de dix livres. Commandez à votre maison de gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED
10-12 Rue St-Patrick, TORONTO

81 Rue Prince William, ST. JOHN — 319 Rue Craig Ouest, MONTREAL — 132 Avenue James Est, WINNIPEG

Distributeurs pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose, 132 Water St., Vancouver

LE BALAI "THE BEAUTY" de SIMMS

est celui que tiennent à avoir toutes les ménagères

Il pèse 6 onces de moins que le balai ordinaire, ce qui veut dire une grande économie d'énergie, à la balayeuse qui se sert du "Little Beauty".

Il est fait pour durer. Il ne répand pas tous ses brins sur le plancher.

Le manche du "Little Beauty" a le fini d'un piano, de sorte qu'il est à l'épreuve de l'humidité, et qu'il ne cause pas d'ampoules.

Le "Little Beauty" est parfaitement proportionné, fait, qui, ajouté à sa légèreté, supprime toute la fatigue du balayage.

Brosses à poêles.	Balais.
Brosses à plancher.	Petits balais.
Brosses à chaussures.	Pinceaux à peinture.

Blaireaux.

Pour avoir des renseignements ainsi que nos prix, veuillez écrire à notre succursale la plus rapprochée.

T. S. SIMMS & Co., LIMITED

Fabricants depuis 54 ans des meilleurs balais et brosses

Siège social: ST. JOHN, N. B.

MONTREAL LONDON TORONTO

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Vin Tonique Sanator

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL

LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

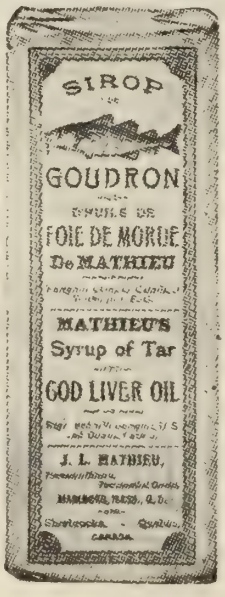
PITTSBURG TORONTO MONTREAL

SON EFFICACITE ACTIVE LA VENTE

Grâce aux excellentes propriétés curatives qu'il possède, vos clients seront entièrement satisfaits du Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Il procure un soulagement à ceux qui souffrent de l'Influenza, de la Grippe, etc.—et en même temps ses excellentes propriétés toniques fortifient l'organisme.

Chaque fois qu'il est demandé, des ventes continues sont assurées.

Commandez-en une provision aujourd'hui.



LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice, et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

LE SPAGHETTI DE CLARK

à la sauce tomate et au fromage.

FAIT AU CANADA

PAR DES CANADIENS

est un des articles de vente le plus populaire que vous puissiez tenir, pour la simple raison qu'il tient le premier rang pour la qualité, qu'il est absolument sans rival pour sa saveur délicieuse et qu'il est par-dessus tout économique.

La conserve de cette saison est actuellement prête à livrer.

NE MANQUEZ PAS DE VENTES — COMMANDEZ MAINTENANT.

W. CLARK, LIMITED - Montréal

Lorsqu'une femme achète du POISSON en boîte

La ménagère Canadienne d'aujourd'hui est une acheteuse des plus avisées et des plus exigeantes; c'est un juge sans pareil pour la qualité. En choisissant du poisson en boîte, elle demande un haut degré bien établi de qualité et de pureté, joint à un prix raisonnable.

Les aliments marins de la marque BRUNSWICK

sont reconnus par les Canadiennes comme les produits alimentaires marins "de la plus haute qualité et de la meilleure valeur". Et leur réputation incomparable procure aux détaillants de la marque Brunswick des bénéfices exceptionnellement beaux et un écoulement rapide

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

Les confitures et gelées OLD CITY

ont la plus haute réputation de qualité. Il y a toujours un marché ouvert pour les produits de premier ordre et il est universellement reconnu que

LA MARQUE OLD CITY

maintient une réputation unique en fournissant constamment ce qui se fait de mieux.

En plus de la qualité supérieure de la confiture — les pots en verre dans lesquels elle est présentée valent de 10 à 15 cents pièce. Votre cliente appréciera cela.

Exposez les confiture Old City sur votre comptoir et sur vos rayons. Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle elles se vendent.

Donnez aujourd'hui votre commande à votre fournisseur de gros.

FABRIQUEES PAR

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

INCORPOREE 1855

Capital et Fonds de Réserve, $9,000,000

Au-delà de 130 succursales.

LA BANQUE MOLSONS

POUR REUSSIR DANS LE COMMERCE D'EXPORTATION IL FAUT L'AIDE D'UNE BANQUE PUISSANTE.

Nos correspondants en Europe sont :

ANGLETERRE—London County Westminster & Parrs Bank Ltd.
IRLANDE—Munster and Leinster Bank Limited.
FRANCE—La Société Générale.
BELGIQUE—La Banque d'Anvers.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Lake of the Woods Milling Company

LE RAPPORT PUBLIÉ INDIQUE UNE BONNE ANNÉE

Le rapport annuel qui vient d'être publié par la "Lake of the Woods Milling Co." comprend la fin de la période durant laquelle les opérations de la compagnie ont été soumises aux réglementations et aux restrictions du gouvernement. Les bénéfices provenant des travaux de minoterie n'ont été que légèrement inférieurs à ceux de l'année dernière, et cette diminution est très largement compensée par une augmentation notable des bénéfices provenant d'autres sources, qui ont élevé le résultat total de l'année à peu près au chiffre de l'an passé.

Les restrictions ont été levées à la fin de la période couverte par le rapport, et maintenant que la compagnie peut porter ses produits au degré d'avant-guerre, et que les taux de fret pour les pays européens ne sont plus de nature à encourager l'importation du blé de préférence à la farine moulue, on peut s'attendre à une amélioration permanente pendant toute la durée de l'année courante.

Le rapport montre un revenu total pour l'année de $732,232.85, provenant des sources suivantes:

Bénéfices de la meunerie (après déduction des frais d'exploitation, et des réserves prévues pour comptes douteux, taxes de guerre, etc)	$410,521.49
Bénéfices provenant de sources autres que la meunerie proprement dite (comprenant le dividende de la "Sunset Manufacturing Co. Limited., — compagnie subsidiaire) . .	321,711.36

Ce montant ($732,232) a été réparti comme suit:

Intérêts sur les obligations de la Compagnie	54,000.00
Dividende de 7% sur les actions préférentielles	105,000.00
Dividende de 12% sur les actions ordinaires	294,000.00

Après avoir défalqué $100,000 des comptes de Propriétés et de Clientèle, il a été reporté au compte des Bénéfices une sómme de $179,232.85 ce qui porte le total du surplus à $1,161,647.11.

n écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

L'ETAT FINANCIER DU DOMINION

Le rapport mensuel du Département des Finances fait voir que les revenus du Dominion augmentent considérablement. Les recettes du Revenu de l'Intérieur accusent surtout un accroissement notable dû aux taxes sur les ventes imposées lors de l'élaboration du dernier budget.

Durant les sept mois de l'année fiscale finissant le 30 septembre les perceptions du Revenu de l'Intérieur se sont totalisées à $29,451,813, comparativement à $7,065,238 pour la période correspondante de l'an dernier.

Durant les sept mois en question les taxes sur le revenu ont rapporté $6,585,418 contre $1,673,628 il y a une année; celles sur les profits d'affaires ont été de $15,189,479 contre $15,884,293.

Le total des revenus a été pour le mois de septembre de $37,170,789, comparativement à $26,698,840 pour le mois correspondant de 1919. Durant les sept mois finissant le 30 septembre le total des revenus a été de $219,905,911 contre $159,085,559 il y a une année.

Le total des dépenses a été : Septembre, 1919: $25,143,277 Septembre 1920: $16,949,075; période de sept mois 1919, $122,722,617; do., 1920, $152,624,397.

Les dépenses du Capital avait été au mois de septembre de l'année dernière de $66,405,631, comparativement à $6,881,577, pour le mois de septembre écoulé. Cette diminution est due presqu'entièrement au fait que les frais de guerre sont moins élevés.

La dette publique du Canada a augmenté de $22,032,728 le mos dernier. La dette totale, sans compter l'actif non productif, est maintenant de $2,276,516,162.

LE RAPPORT DE LA COMPAGNIE "LAKE OF THE WOODS" EST TRES SATISFAISANT

Diminution des bénéfices de la meunerie, augmentation des bénéfices provenant d'autres sources, tel est en substance le résumé du Rapport Annuel publié récemment par la "Lake of the Woods Milling Company"

Les restrictions du Gouvernement sur l'industrie de la farine sont la cause de la diminution des bénéfices dans la production de la farine, et les mêmes restrictions sont en réalité la cause de l'augmentation des bénéfices provenant d'autres sources étant donné que la direction de la Compagnie avait réalisé dès le début que tout règlement qui ferait perdre son identité à sa marque populaire de Farine des Cinq Roses et qui lui ferait prendre place sur le marché comme une ligne ordinaire de farine, devait affecter ses bénéfices au point de vue de la meunerie, et les autres champs d'actions furent promptement envahis. Les opérations de la compagnie en grains ordinaires sauvèrent la situation et le rapport actuellement soumis aux actionnaires indique certainement un état très satisfaisant des affaires, étant donné que l'augmentation des bénéfices divers compense presque la diminution des bénéfices provenant des opérations de minoterie.

Le revenu total pour l'année est d'environ $732,000, ce qui, en raison des circonstances qui se sont présentées, est beaucoup mieux que ce qu'on espérait. Le dividende déclaré est de 7% sur les actions de préférence et de 12% sur les actions ordinaires.

LES CHANGES ETRANGERS A MONTREAL

Sterling	$3.81
Francs	13.71
Lire	23.64
Suisse	5.72
Hollande	33.13/16
Belgique	12.95 F
Norvège	15.25c
Suède	21.74c
Danemark	15.25c
Espagne	15.96c
Allemagne	1.74c

Les fonds de New-York se négociaient à Montréal à prime de 9 et 8¾%, ce qui prouve que le dollar canadien reprend de jour en jour plus de valeur.

Les banquiers attribuent le relèvement de notre change au fait que la balance du commerce entre les Etats-Unis et le Canada devient de plus en plus favorable à ce dernier pays.

Les récoltes de grain de l'Ouest sont la principale cause de l'amélioration de notre balance commerciale qui dépasse de 50 pour cent celle de l'année dernière et est estimée à près de $1,000,000,000. Une grande partie du grain canadien est vendu sur les marchés américains et est susceptible, par conséquent, de modifier notablement la balance du commerce et c'est ce qui explique la baisse graduelle du taux du change sur les fonds américains.

LA BANQUE D'ANGLETERRE

Le dernier rapport hebdomadaire de la Banque d'Angleterre, fait voir les changements suivants

Réserve totale, dim.	£	282,000
Circulation, aug.		313,000
Espèces métalliques, aug.		80,789
Autres valeurs, dim.		13,294,000
Dépôts du public, aug.		5,110,000
Autres dépôts, aug.		23,735,000
Billets en réserve, dim.		213,000
Valeurs du gouv., aug		41,901,000

L'appropriation de la réserve de la Banque à son passif est de 8.87 pour cent, contre 11.07 la semaine dernière, Le taux de l'escompte est à 7 pour cent.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurance Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61 RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif $1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Westmount 2461 Rés.: 648 Ave Atwater

Z. BOURDEAU

MARCHAND DE

Ferronneries, Peintures, Vernis, Tapisserie, Gazoline, Huile, Accessoires d'Automobiles, Ustensiles, de Cuisine, Granit et Fixtures Electriques, Etc.

670 Ave Atwater, - - MONTREAL

Tél. Bell Est 688

J. E. BOURCIER

MANUFACTURIER DE FOURRURES

Près Ste-Catherine.

219, Rue Amherst, - - MONTREAL.

Tél. Bell No 12

HOTEL CENTRAL

JOS. ARSENAULT, Propriétaire.

(En face de l'église)

Pension de première classee.

STE-MARTINE, Comté Chateauguay.

Tél. Farmer No 20

E. TESSIER

BOULANGER, EPICIER

Grand moulin, Farines de toute sorte.

ST-CHRYSOSTOME, P. Q.

Tél. Main 5939

RESTAURANT PIGEON

C. O. PIGEON, Prop.

Vins et bières de choix.

Repas servis froids.

831 Notre-Dame Ouest, - MONTREAL

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU EN SEPTEMBRE ONT ETE PARTICULIEREMENT ELEVEES

Plusieurs incendies causant des dommages de $100,000 et plus ont contribué à porter les pertes par le feu au Canada en septembre, au chiffre exceptionnellement élevé de $2,480,485, contre $1,851,800 pour août et $1,940,272 pour septembre 1919. Les pertes pour les neuf premiers mois de 1920, s'élèvent à $18,747,398, et pour la période correspondante de 1919, elle était de $17,757,093. Les pertes de septembre sont estimées comme suit :

Feux dépassant $10,000 de pertes	$1,897,885
Petits feux dont il a été fait rapport	82,600
Estimation des feux sans rapports	500,000
	$2,480,485

Les chiffres statisticaires du *Monetary Times* pour les quatre dernières années montrent les pertes mensuelles suivantes :

Mois	1917	1918	1919	1920
Janvier	$ 1,918,660	$ 2,688,556	$ 3,915,290	$ 2,637,850
Février	2,009,953	2,243,762	1,091,834	1,895,575
Mars	2,050,650	1,682,286	2,154,095	1,793,200
Avril	1,317,714	3,240,187	1,080,070	3,229,560
Mai	1,163,110	3,570,014	1,785,130	2,001,819
Juin	1,184,627	3,080,982	3,337,530	1,424,319
Juillet	1,101,734	3,369,684	1,118,377	1,426,850
Août	1,230,183	3,110,445	1,374,495	1,857,800
Septembre . . .	1,301,700	917,286	1,940,272	2,480,485
Octobre	704,605	5,119,145	1,023,288	. . . . .
Novembre . . .	959,049	1,059,580	2,339,870	. . . . .
Décembre . . .	5,144,100	1,733,917	2,047,496	. . . . .
Totaux . . .	$20,086,085	$31,815,844	$23,207,647	$18,747,398

LA PREVENTION DES INCENDIES

Le directeur du service municipal de la Sûreté, le colonel Gaudet, donne publication d'une série de conseils à suivre pour éviter les incendies. Ces conseils ont été donnés au public, à l'occassion du "jour des mesures contre les incendies". En résumé, voici les précautions que l'on demande d'observer :

"Ne pas permettre aux peintres de brûler les vieilles peintures avec une torche ; de toujours consulter un électricien lorsqu'il s'agit de la pose d'appareils électriques, afin de savoir si les fils pourront supporter le courant nécessaire ; ne jamais mettre de cendres dans des réceptacles en bois : ne pas laisser accumuler les déchets. Quand on brûle des déchets, il faudra s'éloigner à une bonne distance des habitations, et ne jamais allumer un feu, quand il vente. Les linges qui ont servi au huilage des planchers ou au polissage des meubles, doivent soit être brûlés ou garder dans des boîtes en métal, hors de la maison. La même précaution doit être prise pour les linges dont on se sert dans les garages. Il faut prendre garde au liquide qui sert au nettoyage et contenant de la benzine. Ne jamais approcher près du poêle avec un bidon de gazoline ou autre liquide qui s'enflamme facilement. Il ne faut pas se servir d'huile à lampe pour activer le feu. Si on veut s'en servir, il faudrait mieux verser l'huile sur le bois avant de le mettre dans le poêle. Il faut garder les lampes dans un état de propreté. Une lampe qui brûle avec peu d'huile peut faire explosion. Il ne faut pas cependant, remplir les lampes jusqu'au bord ; il faut laisser un petit espace libre. Il ne faut pas remplir un poêle à gazoline dans une chambre fermée. Ne se servir de gazoline pour nettoyer, qu'en plein air ou près d'une porte ouverte. Ne s'en servir qu'en petite quantité. En nettoyant avec de la gazoline, il faut prendre garde de ne pas en renverser. Ne pas laver le linge dans de la gazoline, plus particulièrement les vêtements de soie. Les poêles doivent être placés sur des plaques de métal ou sur de la brique. M. Gaudet demande aussi de ne se servir que d'allumettes dites de "sûreté", et ne jamais permettre aux enfants de s'en servir. Il ne faut non plus mettre de linge ou d'habits trop près du poêle. Ne pas jeter d'allumettes sur le plancher, ou dans un panier. Ne pas entrer dans une garde-robe avec une allumette ou une chandelle allumée. A l'odeur du gaz, on doit ouvrir d'abord les fenêtres.

Le chef Chevalier, de son côté, donne les conseils suivants :

Ne pas aller dans une garde-robe avec une allumette flambante. Ne pas allumer le feu avec le pétrole. Ne pas dégeler les tuyaux avec une torche ou une lampe. Ne pas laisser s'accumuler les déchets de papier, de copeaux, etc. Ne pas se servir de gazoline pour nettoyage dans une pièce close. Ne pas placer un bec de gaz près des rideaux. Les becs de gaz mobiles sont très dangereux. Ne pas laisser de torchons imbibés d'huile près du feu ou quelque part que ce soit dans la maison. Ne pas se servir de sciure dans les cabinets ou sur les planchers. Ne pas jeter les déchets de papier dans le poêle sur un feu déjà allumé. Ne pas jeter de cigares ou cigarette enflammée. Ne pas garder les allumettes dans des boîtes de papier ou éparses sur les meubles. Ne pas remplir les lampes le soir, et jamais une lampe allumée. Ne pas tolérer de déchets dans les passages ou dans les escaliers de sauvetage. Ne pas brûler les feuilles ni l'herbe sèche lorsqu'il vente. Ne pas oublier de faire ramoner la cheminée une fois l'an.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready 15
American Pad & Textile 44
Aluminium Specialty . . 6
Assurance Mt-Royal . . 130
Auer Light Mfg Co. Ltd. 21
AutoStrop Safety Razor Co. 41
Aluminium Ware . . . 58-59

B

Barrett Co. Ltd. 36
Banque Provinciale . . 128
Banque Molsons . . . 128
Banque Nationale . . . 131
Bird & Son 5
British Colonial Fire . . 130
Brodeur, A. 110
Brodie & Harvie 120
Brandram-Henderson . . . . . Couverture
Burrow Stewart Milne . 48
Butterfield & Co. . . . 53
Beach Foundry, 28-29-30-31
Blue Bird 18
Bowser 26

C

Canadian Cereal & Flour Mills 123
Canada Foundries . . . 40
Canadian Nat. Carbon . 66
Champion Spark Plug . . 17
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 130
Couillard,, A. 130
Connor & Son 49
Connor Bros. 126
Clark, Wm. 126
Côté & Lapointe . . . 110
Chamberlain Medicine . 121
Church & Dwight . . . 120
Clément, Meunier & Cie. 32
Canadian Tube & Iron . 55
Coleman Fare Box Co., Ltd. 44
Croft & Son 43
Chaput Fils & Cie . . . 116
Clare Bros. 42
Canadian Milk Products 119

D

Dennis Wire 24-65
Disston Saw 12
Dom. Canners Ltd . . . 121
Dom. Corrugated Steel Pipe 52
Dom. Linseed Oil . . 10-11
Duffy, J. J. & Co. . . . 122
Doswell Lees 61
Dunlop Tire 20
Dougall Varnish 25

E

Eddy, E. B. & Co. 122

F

Flint Varnish 84
Fontaine, Henri . . . 110
Frost Steel and Wire Co. Ltd. 54

G

Galt Brass 14
Gagnon, P.-A. 130
Garand, Terroux & Cie . 130
Gillette Safety Razor . 13
Glidden Varnish 3
Gutta Percha Rubber Co. 19
Georgia Turpentine . . 105

H

Hamilton Stove & Heater Co. Ltd. 38-39
Hurtubise Ltée 102
Hébert, L. H. 26
Hobbs 35
Heinz 124
Hamilton Gas Mantle . 16
Hamilton Carhartt . . . 45

I

Imperial Tobacco 67
Imperial Oil 37

J

Jamieson 83

L

Lake of the Woods Milling Company 128
Lewis Bros. 33
Leslie & Co. Ltd. . . . 52
London Bolt 50
Légaré Automobile & Supply Co. Ltd. 51

M

Mathieu, (Cie J. L.) . 124
Maxwells Limited . . . 4
Montbriand, R. 110
McClary Mfg Co. . . . 60
Macdonald, W. C. . . . 118
Montreal Biscuits Co. . 124
Morrissette, N. 122
Morrow Screw & Nut Co. 34
McArthur 50
McArthur-Irwin . . . 62-63
Martin & Co. 22

N

National Electric Heater 32
Nova Scotia Steel Co. . . 50
Northern Electric 9

O

Oceanic Oyster 1
Old City Mfg Co. 1
Ottawa Paint Works . . . . . Couverture
Omega Machinery . . 26-
Office Specialty . . . . .
Oneida 56-57-1
Oak Tire . . . . . .

P

Partridge Tire . . . . . .
Pigeon & Lymburner . . 1
Pedlar People . . . . . .
P. Poulin & Cie Ltée . . 1
Pink . . . . . .
Pure Cane Molasses . . . 1

R

Ramsay & Son . . . . . .
Robinson, C. E. . . . . .
Ruel Limitée, Edouard . .

S

Shurly Co. Ltd. . . . . .
Sherwin Williams, ... Couverture
Steel Co. . . . . .
Stauntons, Ltd. . . . . .
Simms & Co. L. S. . . . 1
Still Mfg. Co. . . . . .
Sun Life 1
Steel Trough & Mch. . .
St. Croix Soap 1
Simonds Saw . . . . . .
Stanway Hutchins . . . 1

T

Thermos Bottle . . . . . .

W

Western Assurance . . 1
Wisintainer 1

Tél. Main 5952

P. THIBAULT

RESTAURANT DE TEMPERANCE

Cigares, Tabac, Etc.
de Cuisine, Granit et Fictures

1019 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

A. PAIEMENT

A VENDRE

Balance Dayton n'ayant pas servi du tout.

A coûté $225.00. Abandon des affaires.

525 Avenue des Erables, - MONTREAL

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux **Cafés**

LES THES DE LA NOUVELLE RECOLTE

arrivent actuellement du Japon, de la Chine, de Ceylan, des Indes et de Formose.
Aux prix les plus bas en cours, nous sommes toujours vendeurs.
Avant d'acheter, ne manquez pas de voir nos échantillons qui vous intéresseront.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL

SHER-WILL-LAC

Pour les Planchers

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Meubles

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Boiseries

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour tout l'Intérieur

Vendez SHER-WILL-LAC

Largement annoncé
Facilement vendu.

Se fait en 13 teintes différentes

CERISE, BOIS DE ROSE, CHENE CLAIR, CHENE FONCE, ACAJOU CLAIR, ACAJOU FONCE, CHENE DORE, VERT, NOYER, FOND DE TEINT, EBENE, NOIR MAT, NATUREL.

— EGALEMENT PREPARATION POUR DECOR SHER-WILL-LAC — CLAIRE, MOYENNE ET FONCEE.

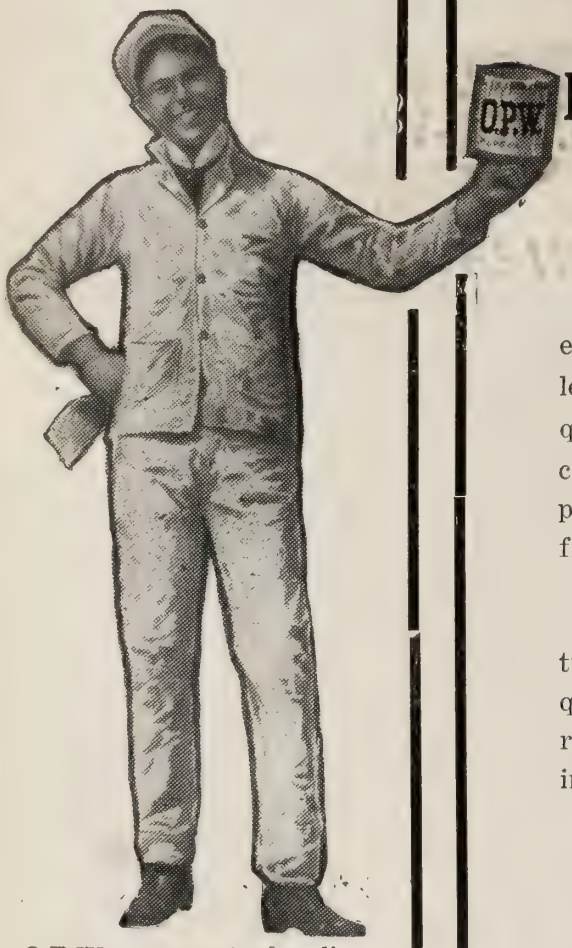
SHER-WILL-LAC SE VEND EN ¼ DE CHOPINE, ½ CHOPINE, CHOPINE, PINTE, ½ GALLON ET GALLON. TOUTES CES DIMENSIONS DE PLEINE MESURE IMPERIALE.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"



Etes-vous prêt à faire des bénéfices ?

Naturellement tout rayon de peinture et vernis est actuellement occupé à fournir O.P.W. pour les travaux extérieurs, mais il y a des affaires qui vous attendent et la préparation les attirera certainement à votre magasin. Etes-vous prêt pour la décoration intérieure qui suit l'arrivée du froid ?.

La saison actuelle est consacrée à toute la peinture extérieure. Elle a été sans précédent comme quantité. La conscience du contraste entre l'intérieur et l'extérieur des habitations fait du travail intérieur une conséquence naturelle.

Ne laissez pas échapper ces affaires!

Assortissez-vous! Soyez prêt! Commandez dès maintenant.

O.P.W. augmente la clientèle,

Satisfait — plus de ventes sont faites.

Commandez maintenant — et commandez largement.

Téléphonez ou écrivez — N'attendez pas trop longtemps.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

"O.P.W." sur votre magasin est un signe de prospérité!

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, le 22 octobre 1920 | Vol. XXXIII—No 43

LES
CONTREFORTS DE CONFIANCE
BENNETT
TRADE MARK

Les CONTREFORTS en FIBRE ont la VOGUE

Les manufacturiers progressifs les emploient de plus en plus

A titre d'éloge pour la qualité des contreforts Bennett, il est agréable deremarquer que les meilleures manufactures les emploient dans leurs meilleures chaussures.

Bureau d'Ontario:
108 RUE AHRENS OUEST
KITCHENER

Bennett Limited
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

Bureau des Ventes:
59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique

C'EST LA VERITE

Accessoires pour Chaussures en tous Genres

La vérité se trouve dans la preuve et les contreforts de fibre de

Lamontagne, Racine & Cie

ont prouvé à plus d'un manufacturier important qu'ils sont supérieurs en fait de qualité et de confort.

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

COMMUNITY PLATE

vez-vous préparé
tre étalage pour
Semaine de Community ?

Les possibilités pour de grosses affaires en Community Plate pendant la Semaine de Community — du 6 au 13 novembre — ne sont limitées que par vos propres efforts.

Vos clients attendent déjà avec impatience l'occasion de visiter l'étalage de Community Plate et d'examiner toutes les pièces. Le Service Correct attirera spécialement leur attention.

Servez-vous de l'affiche de la Semaine de Community — reproduite dans cette annonce. Placez la carte d'étalage de Community sur la vitrine où les couverts sont étalés.

L'attrait irrésistible du Community Plate fera le reste.

Tirez tout le parti possible de la Semaine de Community. L'occasion est exceptionnelle.

Oneida Community, Limited,

Aussi fabricants de l'Oneida Community Par Plate.

NIAGARA FALLS, ONTARIO.

UNE LIGNE QUI SE VEND VITE

La fameuse ligne de chaussures Chromoil de Palmer McLellan est la ligne la plus profitable de votre rayon de chaussures.

Les bottes de fermes, Shoepacks et Larrigans de Palmer McLellan

s'enlèvent rapidement de vos rayons et laissent un bon bénéfice dans votre caisse; et procurent en même temps un client qui est satisfait des marchandises qu'il achète dans votre magasin.

Notre vaste publicité augmente la demande pour cette ligne déjà populaire et une bonne vente de saison est assurée. Voyez votre stock et commandez de bonne heure.

Palmer McLellan Shoepack Co., Limited

FREDERICTON N.-B.

PALMER McLELLAN SHOEPACK CO. LTD. TRADE MARK REGISTERED FREDERICTON N.B.

SOUS CAPS VULCO UNIT

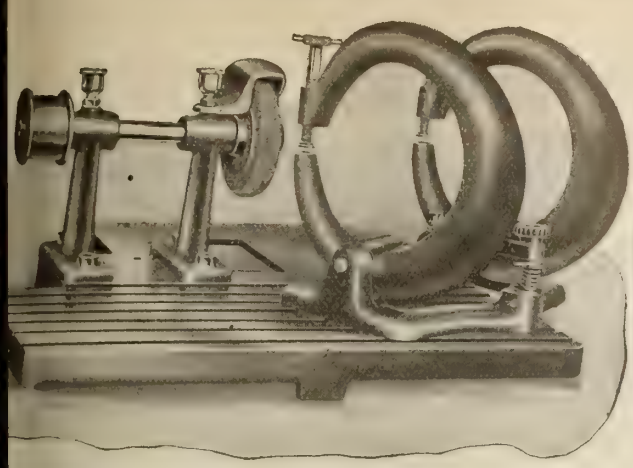
Appareil, Procédé et Produits Brevetés

Si les sous-caps Vulco Unit rendent possibles de meilleures chaussures, — si leur emploi donne une plus grande valeur à la chaussure elle-même — donne plus de confort et de service au consommateur — augmente les ventes — s'ils font cela, et nous avons amplement la preuve qu'ils le font — y a-t-il quelque raison pour ne pas les employer, vous aussi ?

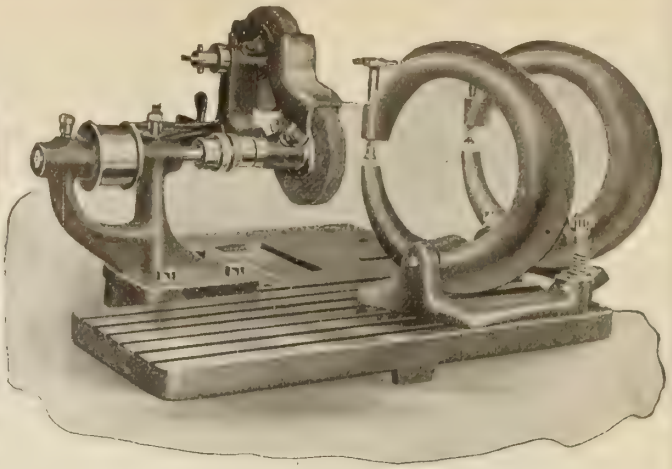
VENDUS UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE P. Q.



Aiguiseur de patins USMC
Modèle A



Aiguiseur de patins USMC
Modèle B

Bénéfices Supplémentaires

PENDANT LES

Mois d'hiver

L Y A BEAUCOUP D'ARGENT A FAIRE PENDANT LA MORTE SAISON DU COMMERCE DE REPARATION DES CHAUSSURES

Vous ne sauriez vous passer d'une de ces machines. C'est MAINTENANT le moment de donner votre ordre de façon à recevoir votre machine et de bien la connaître avant la première poussée de la saison de patinage.

ES AIGUISEURS DE PATINS PEUVENT ETRE FIXES POUR AINSI DIRE A TOUS LES GENRES D'INSTALLATIONS.

Ecrivez-nous pour plus de détails.

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Avenue Bennet MONTREAL 227 Rue Craig Ouest

TORONTO
0 Rue Adelaide Ouest

KITCHENER
179 Rue King Ouest

QUEBEC
18 Rue Demers

Réduisez au minimum la discussion des prix dans les ventes de chaussures

Tout marchand de chaussures sait que le meilleur argument pour la discussion du prix dans ses ventes de chaussures est la LONGUE DUREE.

Et il sait aussi que la semelle est le point capital dans la durée d'une chaussure.

Les semelles Neolin durent plus longtemps. La plus longue durée qu'elles donnent, a été prouvée dans d'innombrables cas par des gens qui les ont employées dans tous genres d'usages.

Les chaussures avec semelles Neolin peuvent se vendre au même prix que les chaussures avec semelles e cuir.

En les vendant à vos clients, vou leur rendez un double service:

1—Vous aidez le client à diminue sa dépense de chaussures en lui don nant des chaussures plus durables plus confortables.

2—Et comme il n'y a que la mei leure qualité de cuir à semelle q puisse réellement rivaliser comme du rée avec les semelles Neolin, vous sou lagez la demande pour cette quali de cuir et vous aidez à faire baisser prix élevé des chaussures.

GOODYEAR
MADE IN CANADA

Recommandez les Semelles Neolin pour augmenter les affaires

Les semelles Neolin n'ont besoin que de la recommandation des marchands de chaussures pour être universellement portées. Cela a été prouvé par tout marchand de chaussures qui a pris un bon assortiment de chaussures à semelles Neolin et qui les a recommandées à ses clients.

Essayez-le vous-même. Ayez un BON assortiment de chaussures à semelles Neolin, de façon que, lorsqu'un client est prêt à les accepter, vous ayez le style et le point voulus. Vous pourrez alors offrir à vos clients des chaussures avec les semelles portant l'étiquette de garantie reproduite ci-contre. La plus forte garantie de durée d'une semelle que nous puissions donner.

La garantie de la semelle Neolin rejette sur nous la responsabilité de la durée de la semelle. Elle montre à vos clients que Goodyear se tient derrière les semelles Neolin jusqu'à ce que leur durée plus longue ait été prouvée à la satisfaction du client. Ajouté à votre recommandation personnelle ceci rend chose facile la vente des chaussures à semelles Neolin.

Si vous ne savez pas exactement où vous procurer certains genres de chaussures avec garantie des semelles Neolin, écrivez à notre département de semelles et talons.

The Goodyear Tire & Rubber of Canada Limited,

TORONTO, ONT.

Ces chaussures sont faites sur semelles intérieures en cuir et les semelles Neolin y ont été appliquées d'une manière approuvée par nous. Si les semelles de ces chaussures ne vous donnent pas *un service plus long que celui que vous avez l'habitude de recevoir* des Semelles autres que Neolin, retournez-les avec cette étiquette au marchand, ou à n'importe quelle succursale Goodyear, et une autre paire de Semelles Neolin y sera fixée gratuitement.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada Limited.

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.

Gardez cette étiquette.

Neolin Soles

Chaussures

Tipperary Shoes

Si vous n'avez pas encore commandé vos chaussures d'été en canevas, pouvons-nous vous suggérer l'opportunité de placer vos ordres immédiatement?

Columbus Rubber Com
of Montreal Limite

THE COLUMBUS RUBBER CO. OF MONTREAL LIMITED
RUBBER FOOTWEAR

Donnez vos commandes

Assurez-vous une livraison rapide en commandant de bonne heure vos chaussures en canevas. Nos voyageurs sont actuellement en train de prendre les commandes pour le printemps et l'été.

Columbus Rubber Company of Montreal, Limited

Chaussures

Tipperary

Pour les sports et pour l'été.

Les appareils orthopédiques du

Docteur SCHOLL

permettent au marchand de chaussures d'offrir le BIEN-ETRE à ses clients.

Le **FOOT-EAZER** soulage et repose le pied. Léger inoxydable, résistant, flexible, le **FOOT-EAZER** s'ajuste à toutes formes de pieds, soutient la voûte plantaire, procure un soulagement immédiat à ceux qui souffrent des pieds plats, chevilles affaiblies, cors, durillons, etc.

Le **FOOT-EAZER** est spécialement recommandé aux personnes qui sont obligées d'être constamment debout.

Les autres appareils du Docteur Scholl, tels que le Korrecto, le Toe Flex, le Bunion Reducer, etc., sont également des plus efficaces et ont mérité les éloges des nombreuses personnes qui les ont essayés.

Augmentez votre chiffre d'affaires tout en procurant le confort à vos nombreux clients qui souffrent des pieds. Gagnez leur confiance et leur fidélité en installant chez vous le SYSTEME SCHOLL.

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

The Scholl Manufacturing Company, LIMITED

Les plus grands fabricants du monde d"appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Ayres, Cape Town.

Invictus

LA CHAUSSURE INTERNATIONALE

Si les chaussures Invictus sont considérées comme des marchandises très désirables par les maisons de la liste ci-dessous — en dehors du Canada — il est certain qu'elles possèdent une valeur infiniment plus grande pour le marchand moderne en Canada.

ETATS-UNIS
Abercrombie & Fitch.
Lord A Taylor.
Coward Shoe Co.

GRANDE-BRETAGNE
Selfridge's
Manfield & Co.
Junior Army & Navy Stores.

FRANCE
Pinet & Cie

Des expéditions sont faites régulièrement en Amérique du Sud, en Australie, et en Afrique du Sud.

Nos ventes Canadiennes n'ont jamais été aussi fortes et notre distribution n'a jamais été aussi vaste qu'aujourd'hui.

GEO. A. SLATER LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL.

KID KIP

KID Kip est aussi doux, aussi velouté et aussi habillé que le chevreau — et donne beaucoup plus de durée.

Les manufacturiers qui l'ont vu et qui l'ont coupé en sont enthousiasmés. Il est appelé à devenir un des cuirs les plus populaires pendant cette saison.

Ce nouveau procédé est notre propriété— et nous en sommes fiers. Ses qualités sont sans égales.

Se fait en deux pesanteurs, une pour chaussures d'hommes, et une pour chaussures de dames.

Echantillons et prix à votre disposition.

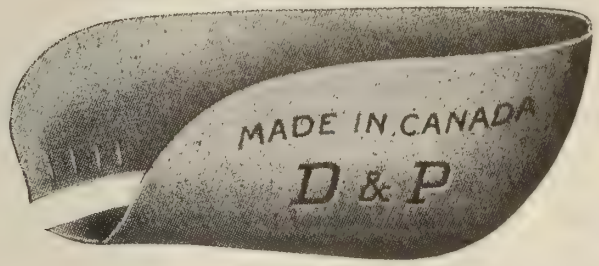
DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valier, Québec.



Les Contreforts D & P sont toujours uniformes

LA haute qualité de la matière première qui est toujours employée dans les contreforts D & P, la méthode fixe de production et notre inspection sévère maintiennent toujours la qualité uniformément bonne.

Cette réputation d'uniformité a fait de notre établissement la plus grande organisation manufacturière de contreforts de l'Empire Britannique.

Vous pouvez être sûr qu'une chaussure ayant un contrefort D & P sera toujours facile à ajuster et se tiendra toujours.

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Vallier, Québec.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs "Jobbers"
Manufacturiers Agents vendeurs

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

Laissez-nous vous aider avec vos troubles d'empaquetage

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez empaqueter, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle - - - - - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

CHAUSSURES DE PROMENADE

FAITES DES

LIFE-BUOYS

VOTRE LIGNE FAVORITE D'ETE.

La popularité continue des chaussures en canevas à semelles en caoutchouc pour l'été rend indispensable de prévoir vos besoins pour la saison prochaine de façon à ce que vous soyez en position de répondre à une demande maxima.

CHOISISSEZ LES

LIFE-BUOYS

1921

UN VOYAGEUR DE LIFE BUOY VOUS RENDRA VISITE PROCHAINEMENT. ATTENDEZ-LE OU ECRIVEZ A NOTRE MAGASIN LE PLUS PROCHE.

The Kaufman Rubber Co., Limited

KITCHENER, ONTARIO.

Montréal - 13 Rue McGill. **Québec** - 61 Rue St-Valier.

C'est une saison pour le Chevreau

LES FABRICANTS DE CHAUSSURES montrent plus que jamais des chaussures en chevreau.

La mode pour hommes et pour dames semble indiquer une saison de chevreau.

Les fabricants en plus grand nombre que jamais nous ont fait l'honneur de faire leurs échantillons de chevreau avec le CHEVREAU JOHN R. EVANS à cause du joli fini qu'il donne.

Il n'y a rien comme le cuir — et il n'y a rien comme le CHEVREAU JOHN R. EVANS.

John R. Evans Leather Co., Limited.

214 RUE LEMOINE :: :: MONTREAL

LORSQUE la mode décrète les chaussures en chevreau, la demande est bien définie.

Le marchand avisé comprend cette demande à temps pour s'assurer un stock suffisant de chaussures en chevreau pour hommes et dames.

Les fabricants qui emploient le chevreau Evans de fabrication canadienne répondent absolument au désir de la clientèle qui demande la meilleure valeur qu'elle puisse acheter.

John R. Evans Leather Co. Limited

214 RUE LEMOINE :: :: MONTREAL

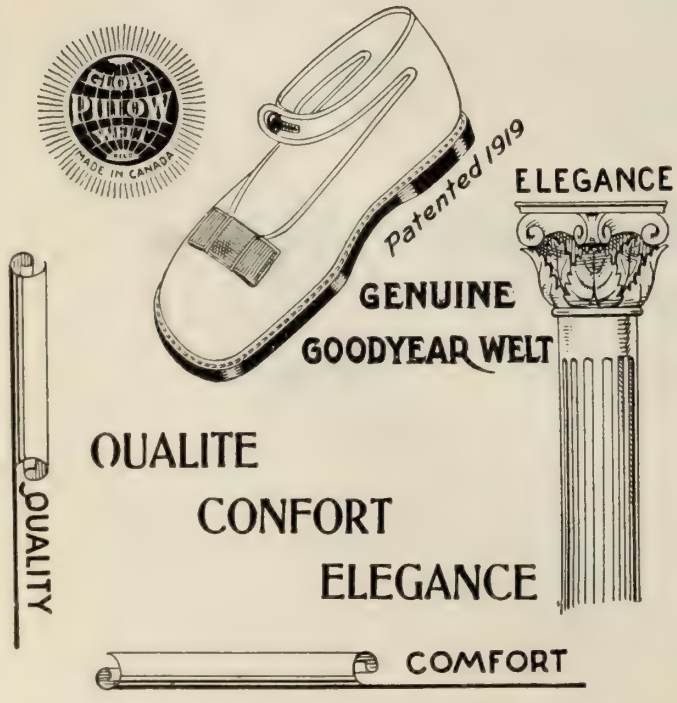
Lady Belle

Nos voyageurs sont actuellement dans leurs territoires respectifs avec une collection complète de McKays Lady Belle pour la vente du printemps 1921. Ils ont à vous soumettre des souliers lacés à un ou deux oeillets, des brogues imitation, des trépointes McKays en blanc et un excellent assortiment de chaussures de sport. Parmi ces échantillons vous trouverez également quelques jolies chaussures de toilette avec talons Louis XV tout en cuir ou recouverts de cuir. Les cuirs employés sont: le veau, le chevreau, le verni, le daim, le cheval et les cuirs de côté.

La collection dans son ensemble est des plus intéressantes et mérite grandement une sérieuse attention de votre part.

The Lady Belle Shoe Co. Ltd.

KITCHENER ONTARIO



La Trépointe GLOBE à coussin

Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

La meilleure ligne qui ait jamais été montrée au commerce pour le printemps---

VOILA CE QUE VOUS DIREZ DE LA LIGNE MINER

La ligne devient naturellement plus complète chaque saison; mais pour le printemps 1921 nous nous sommes surpassés en soumettant la collection la plus complète de chaussures pour hommes, dames, demoiselles, garçons et enfants qui ait jamais été soumise au commerce canadien.

POUR TOUTE LA FAMILLE

The Miner Shoe Co., Limited

MONTREAL — OTTAWA — QUEBEC — TORONTO

Agents pour les célèbres caoutchoucs Miner.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile . 67
Assoc. Fab. Chaussures.. . . . . Couverture
Assurance Mont-Royal . . 80
Atlantic Sugar 73
Auer Light 67

B

Banque d'Hochelaga . . . 78
Banque Nationale 78
Banque Provinciale . . . 78
Bennett Limited . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd 29
British Colonial Fire Ins. 80
Beckwith Box Toe 4
Brodie & Harvie 61
Brodeur, A. 60
Beach Foundry 63
Barnett 64
Bureau du Shérif 54

C

Canada Foundries 64
Can. Cereal Flour Mills . 77
Canadian Cons. Rubber . 34d
Canadian Salt 61
Cie J. A. & M. Côté . . . 20
Clark, Wm. 70
Columbus Rubber Co. . . 8-9
Connors Bros. 70
Côté, A. A., & Fils . . . 28
Côté & Lapointe 60
Couillard, Auguste 80
Chamberlain Medicine . . 76
Clément Meunier 28

D

Daoust, Lalonde & Cie 24-25
Dominion Canners Ltd. . 72
Duclos & Payan . . . 12-13
Duffy, J. J. & Co. 74
Dupont & Frère 34b

E

Evans Leather 16-17
Eddy & Co. 76

F

Fontaine, Henri 80
Fairbank 74
Ford 90

G

Gagnon, Lachapelle . . . 34a
Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie . 80
Girouard, Limitée 21
Globe Shoe Limited . . . 18
Goodyear Tire 6-7
Gunns Ltd 72

H

Hamilton Stove 65
Holliday & Co Ltd . . . 50c

I

Imp. Tobacco 41
Industrial Export 34
International Supply. . . 14

K

King Paper Box 14
Kaufman Rubber 15
Kenworthy 26

L

Labelle, J.-R. 27
Lady Belle Shoe Co. . . . 18
Lamontagne, Racine, Ltée, ... Couverture
Lawrason 71

M

Macdonald Reg'd 69
Mathieu, Cie J.-L. . . . 68
McArthur, A. 64
Montbriand, L.-R. . . . 80
Montreal Biscuits 74
Morrow Screw 68
Miner Shoe Co. 19
Maxwells 68

N

Nova Scotia Steel Co. . . 64

O

Oceanic Oyster 75
Oneida Community. . . . 3
Omega Machinery 68

P

Palmer McLellan Shoe Pack . . . . . .
Pigeon, Lymburner . . .
P. Poulin & Cie Ltée . .

R

Rena Footwear 30
Ramsay Paint . . . . .
Robinson James 22

S

Scholl Mfg Co. . . . . .
Geo. A. Slater Limited .
Slater Shoe . . . Couvert
Sisman Shoe Co. Ltd . .
Stauntons Ltd . . . . . .
Still Mfg Co. . . . . .
Sun Life of Cnaada . . .
Simond Saw . . . . . .
Star Shoe 3

T

Tanguay, Jos. . . . . .
Tétrault Shoe 32
Tower Canadian . . . . .

U

United Shoe Machinery. .
Universal Importing. . .

W

Wisintainer . . . . . .

Plus de Cinquante ans de Vogue

Les chaussures de la marque Yamaska provoquent des éloges aussi bien du consommateur que du détaillant. Le consommateur à cause de l'extrême confort, de la durée et de la valeur qu'il reçoit. Le détaillant à cause des ventes rapides et du nombre croissant de clients satisfaits qu'elles procurent.

Pour votre vente de chaussures pour hommes et garçons, insistez pour avoir la

Marque YAMASKA

La Compagnie J. A. & M. COTÉ

ST-HYACINTHE, P. Q.

NOS VOYAGEURS

sont actuellement sur la route avec une série complète de nos échantillons de chaussures en cuir et en toile pour le Printemps prochain.

Il est à votre avantage d'attendre leur visite avant de placer vos commandes — Non seulement nos lignes sont **superbes,** mais nos **prix sont des plus avantageux.**

GUÊTRES

de toutes couleurs—de différents patrons. Chaussures en feutres de toutes sortes. Exécution rapide des commandes qui nous sont confiées.

CLAQUES

MALTESE

CROSS

Nous avons continuellement en mains **un stock considérable** de "claques" de cette marque et nous pouvons exécuter rapidement les commandes que nous recevons.

LA

MAISON

GIROUARD

(B. T. SHOE CO.) **LIMITEE**

SAINT-HYACINTHE, QUÉBEC

Supprimer le risque du détail

Un service réel de la part du manufacturier ou du jobber avec qui le commerçant fait affaires peut éliminer pratiquement tout le risque du commerce.

Ce service a pour base de soumettre les échantillons convenables—convenables comme style, les meilleurs comme matériel, et à des prix tels qu'ils puissent être détaillés avec un bon bénéfice à un prix normal.

Ajoutez à cela une suggestion minutieuse au sujet de la quantité à ordonner dans chaque ligne — en prenant en considération le fait qu'aucun marchand ne doit placer de commande suffisante pour couvrir la totalité de ses prévisions, mais conserver une marge qu'il peut combler par le réassortiment si c'est nécessaire.

Le service doit être complété par une facilité d'expédition en temps prévu et par un stock bien tenu où le marchand peut se réassortir à volonté.

Vous ne trouverez ce service nulle part que chez un grand jobber. Et vous le trouverez développé à la perfection dans la plus grande maison de chaussures en gros du Canada.

James Robinson Company

Limited

184 Rue McGill - Montréal

Achetez là où les styles sont corrects et où vous poubez toujours vous réassortir promptement

Les styles des chaussures de Robinson pour le printemps **ne peuvent être que corrects.** Nous avons eu à choisir parmi toutes les formes, tous les modèles et tous les cuirs des Etats-Unis et du Canada.

Aucun échantillon n'a été placé dans notre ligne avant que le style n'en ait été éprouvé. Viennent ensuite la façon, le matériel et le prix. Là, chaque échantillon est bon à tout point de vue — et absolument prêt pour vous.

Vous pouvez acheter en toute confiance n'importe quelle chaussure Robinson qui convient à votre clientèle et savoir que, lorsque vous avez besoin de vous réassortir en hâte,

Nous les avons en Stock

James Robinson Company

Limited

184 Rue McGill - Montréal

Ne manquez pas de voir ces lignes pour le printemps

PATRICIA

Une chaussure turn pour dames qui est la ligne de meilleure vente que vous puissiez avoir dans votre magasin. Bien faite avec le meilleur cuir.

Dalaco CANADA

Une ligne de fines trépointes et McKays pour hommes et dames. Faite pour convenir à votre meilleure clientèle.

Metropolitan

Trépointes et McKays pour hommes et dames qui conquièrent la clientèle parce que vous pouvez les vendre avec bénéfice à des prix excessivement modérés.

Vous constaterez que chaque échantillon représente premièrement la meilleure valeur que vous puissiez acheter pour votre argent et secondement une chaussure que vous pouvez vendre avec un bon bénéfice à un prix raisonnable.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

MONTREAL, P. Q.

Chaque échantillon est bon dans tous ses détails

En raison des changements dans la mode pour hommes et dames, quelques nouveaux changements de style sont devenus nécessaires pour la chaussure — nouveaux cuirs, nouvelles couleurs, nouvelles formes et nouveaux modèles.

Vous trouverez que les échantillons de printemps de Daoust, Lalonde, répondent à vos désirs sur ce point.

Mais en outre, l'attitude des gens envers les chaussures chères a changé.

Les belles chaussures, bien faites, mais de prix modéré, vont avoir la préférence.

A ce point de vue, vous pouvez compter sur notre ligne complète.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

MONTREAL, P. Q.

REG. IN
KENDEX
CANADA

Spécialités KENDEX

KENDEX, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).
KENDEX, Semelles Intermédiaires pour chaussures.
KENDEX, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chausson Retourné.
KENDEX, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chausson Retourné.
KENDEX, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.
KENDEX, Fausses.
KENDEX, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piqûre souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que:

"Bon pied donne bonne figure".

Demandez KENDEX

FEUTRE A LA PIÈCE TALONNETTES
DOUBLURES POUR LANGUE

KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED

St-Jean, P. Q.

Représenté par HORACE D'ARTOIS — — — 224 Rue Lemoine, MONTREAL, P.Q.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec la collection complète de nos chaussures en cuir et en canevas pour le printemps prochain. Cette collection comprend une grande variété de formes et de modèles les plus élégants et les plus nouveaux. Vous y trouverez certainement ce qui vous convient à des prix avantageux. C'est le moment de prévoir vos besoins et de placer vos ordres si vous tenez à recevoir vos marchandises à temps.

Nous avons toujours en mains un bon stock de marchandises de saison où vous pouvez trouver sans retard et à bon compte tout ce dont vous pouvez avoir besoin en fait de réassortiment pour la saison courante.

J. R. LABELLE

CHAUSSURES EN GROS

229 Rue Lemoine, - MONTREAL.

Spécialité de Trépointes Tétrault.

Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED

Aurora, Ontario.

CHAUSSURES VISSÉES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A.A. COTÉ & FILS,

LIMITEE,

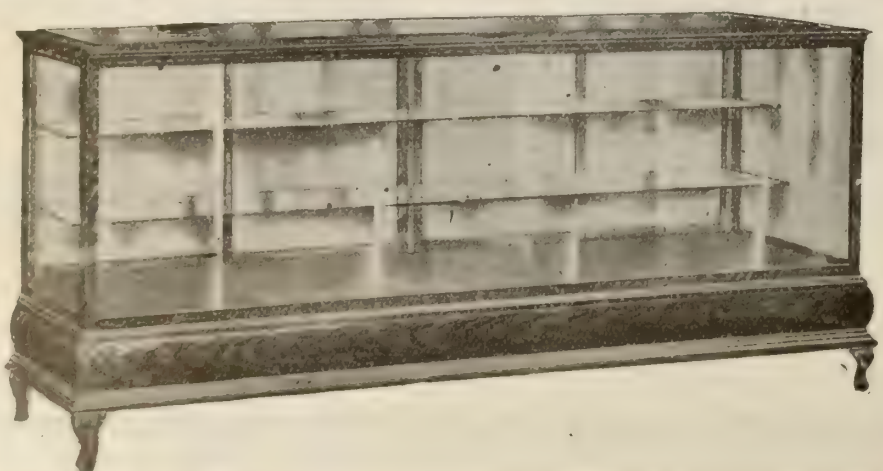
CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

ST-HYACINTHE

QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessousfini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. **C'est la ligne qu'il vous faut.**



Vitrines, showcases et garni
tous genres de commerce.
tures de toutes sortes pou

Livraison rapide.
Prix modérés.

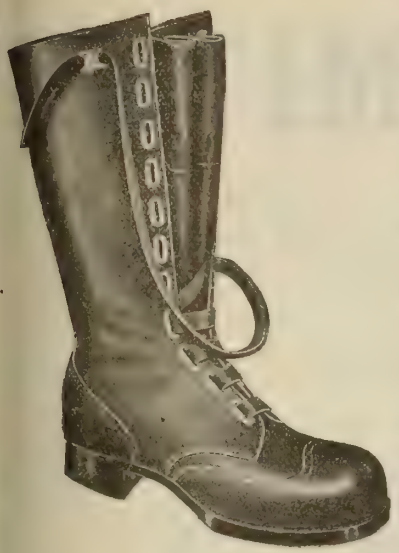
Nous avons en mains un as
sortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur
commande.

Clément, Meunier & Cie

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant

Avez-vous suffisamment de chaussures à patins et de bottes hautes pour votre commerce d'automne?

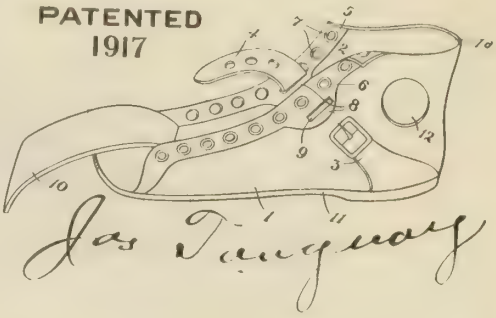


Nous attirons tout spécialement votre attention sur nos lignes de bottines à patins et de bottes hautes à lacets incassables. Elles ont des avantages que vous ne trouverez nulle part ailleurs. Ainsi, dans nos lignes de bottines à patins avec courroies de support pour la cheville, vous n'aurez jamais un côté déchiré dans l'ouverture 9 sur la vignette. Voyez comment cette ouverture est renforcée, et vous voyez la raison.

Nos bottes hautes sont des bottes de chantiers par excellence: elles se chaussent dans le quart du temps qu'aucune autre botte de même hauteur avec lacets ordinaires, et il ne reste pas de bouts de lacets pour accrocher dans les broussailles. Certains modèles conviennent tout spécialement pour la chasse.

Il n'entre que du matériel de première qualité dans la confection de ces lignes, et un essai vous convaincra de leur supériorité.

Demandez-les à votre fournisseur régulier, et s'il n'a pas exactement le modèle que vous désirez, écrivez en donnant le plus de détails possible à



Jos. Tanguay

FABRICANT DE CHAUSSURES

Angle des rues du Roi et St-Dominique, QUEBEC, P.Q.

QUALITE QUANTITE SERVICE

Cuir à Semelles

HEMLOCK UNION OAK

Nous avons acheté au mois de février de cette année l'usine de la compagnie "Maganetawan Tanning & Electric" à Burk's Falls, Ontario, où nous fabriquons maintenant du cuir à semelles de première qualité. Grâce à l'acquisition de cette nouvelle tannerie importante, nous sommes mieux placés que jamais pour répondre à vos besoins en fait de cuir à semelles.

Nous avons un tannage pour chaque usage, depuis le turn le plus fin jusqu'à l'article courant le plus fort.

Cinq tanneries: Chacune se spécialisant dans la fabrication du

STANDARD DES CUIRS A SEMELLES CANADIENS

The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES: Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A: Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burks Faals.

La Compagnie de Chaussures
LA RENA, LIMITÉE

Fabrique à Viauville, Montréal.

C'est dans cette usine des plus modernes que sont fabriqués les MacKays élégants et de style pour dames, demoiselles et enfants, dont notre maison s'est fait une spécialité et qui n'ont jamais cessé de donner pleine et entière satisfaction à la clientèle la plus choisie et la plus exigeante.

Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, nous vous conseillons, dans votre intérêt d'attendre sa visite avant de placer vos ordres dans ces lignes de choix. Vous trouverez certainement dans notre collection tous les modèles que vous pouvez désirer pour répondre aux besoins de votre clientèle élégante.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel, [redacted]
coin des rues Peel et Sainte-Catherine,
MONTREAL.

Téléphone:
Uptown 322
et 7576.

La Compagnie de Chaussures
LA RENA LIMITÉE

Fabricants de Mackays élégants et de style pour dames, demoiselles et enfants.

Notre salle d'échantillons située en plein coeur de la ville de Montréal vous donne toute facilité pour venir examiner la colleection complète des chaussures sortant de nos ateliers.

N'hésitez pas à venir nous rendre visite, il y va de votre intérêt, car nous sommes persuadés que vous trouverez chez nous tout ce qu'il vous faut comme chaussures élégantes pour dames, demoiselles et enfants, et que les articles que nous vous fournirons donneront pleine et entière satisfaction aussi bien à vous-même qu'à votre clientèle.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

Salle d'échantillons, Chambre 101, 153 rue Peel, coin des rues Peel et Ste-Catherine, MONTREAL.

Téléphone: Uptown 322 et 7576

Les CHAUSSURES de QUALITÉ de

TETRAULT

CONNUES

pour la plus grande satisfaction qu'elles procurent au marchand et au consommateur et leurs qualités créatrices d'affaires.

Les Chaussures Tétrault

Satisfont le détaillant
et satisfont le client

en produisant le maximum de

VALEUR

Faites nous connaître vos besoins dès maintenant

Tetrault Shoe Manufacturing Company, Limited

LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA

MONTREAL

Les CHAUSSURES de QUALITÉ de

TETRAULT

Tiennent une Place Proéminente

Les marchands de chaussures progressifs sont nos clients — et tous nos clients sont des marchands progressifs.

Les chaussures Tétrault sont une ligne qui se vend vite et le détaillant n'a point à attendre longtemps son bénéfice.

Les chaussures Tétrault tiennent une place proéminente dans la faveur du public, uniquement par leurs mérites.

La bonne façon — les styles exclusifs — et le confort de cette ligne sont les facteurs qui ont mis le nom de Tétrault au premier rang des fabricants des meilleures chaussures.

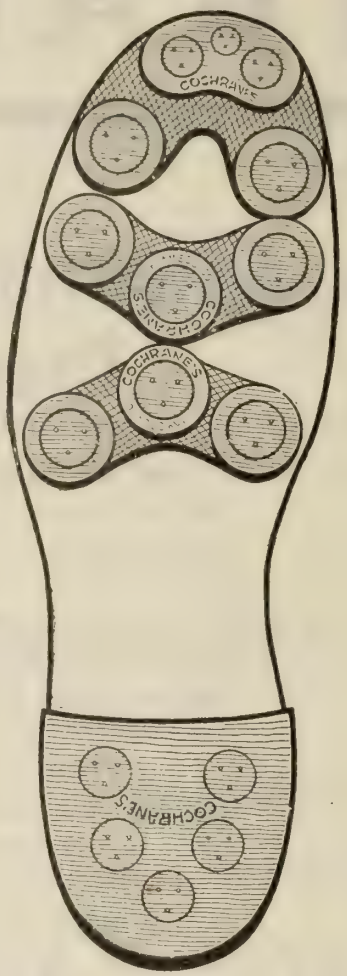
Tetrault Shoe Manufacturing Company, Limited

LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA

MONTREAL

Semelles COCHRANE

EN STOCK



$12.00

la douzaine de paires.

Livrées le jour de la réception de la commande

"Département des ventes domestiques".

Industrial Export Company

of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement - - - Montréal

La ligne certaine pour le Jobber

Le jobber qui vend les chaussures en canevas G. L. & H. a une ligne qui représente la meilleure valeur en Canada.

Le détaillant peut être sûr qu'en achetant cette ligne chez le jobber, il achète une ligne qui est bien faite suivant le style et à un prix qui lui laisse un bon bénéfice.

MANUFACTURIERS POUR LE JOBBER DE LA MEILLEURE LIGNE DE CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC POUR DAMES, DEMOISELLES ET ENFANTS; FABRIQUANT EGALEMENT LES CHAUSSURES FINES EN CUIR POUR DAMES ET McKAY MEDIUM.

Gagnon, Lachapelle & Hébert

55 RUE KENT, MONTREAL

Ne manquez pas de voir les Echantillons de Printemps de Dupont & Frère

Il s'est produit un changement marqué dans l'attitude du public à l'égard des chaussures.

La **majorité** des hommes et des femmes veulent de bonnes chaussures—mais ils les veulent **en-dessous du prix que frappe la taxe de luxe.**

Pour faire face à cette condition, nos voyageurs emportent avec eux une ligne de printemps dont les prix ont été nouvellement marqués.

Vous pouvez acheter ces chaussures à nos prix et les vendre au-dessous de la limite de la taxe, tout en faisant un bon profit.

Ces chaussures sont bonnes. Les prix en sont meilleurs. Vous ne pouvez commettre une erreur en attendant notre voyageur et en voyant ce qu'il a à vous offrir.

Donnez votre commande dès maintenant; nous vous garantissons les prix pour le printemps, et tout ordre remis à présent bénéficiera de la baisse s'il s'en produit une, tout comme nous vous protégerons contre toute hausse.

DUPONT & FRERE

301 AVENUE AIRD (MAISONNEUVE)

MONTREAL.

Qu'on se souvienne!

Nous avons toujours en mains les "Mary Janes" illustrés ci-après, dans toute la catégorie de la femme au bébé.

Nos prix pour ces lignes, qualité pour qualité, sont plus bas que ceux de quiconque.

Nous aurons en stock dès le 25 octobre les lignes illustrées ci-contre en cuirs noirs et bruns, et il serait intéressant pour vous de connaître nos prix.

Nous nous ferons un plaisir de soumettre échantillons sur demande.

Stock

Nous aurons aussi en stock à la même date des chaussures de garçons et garçonnets dans les cuirs noirs et bruns. —Nous fabriquons aussi actuellement des chaussures à patins en cuir noir pour garçons et garçonnets.

Salle d'échantillons
518 Edifice New Birks

QU'ON S'INFORME A

STAR SHOE CO., LIMITED
Rues Aird et Girard

MONTRÉAL, QUÉ.

DOMINION RUBBER SYSTEM AND ASSOCIATED COMPANIES

Il n'y a rien à Gagner à Attendre

Vous avez tout **à gagner** et rien à perdre, en plaçant maintenant vos ordres pour 1921 de

FLEET FOOT

Vous devez savoir à peu près le nombre de chaussures Fleet Foot dont vous aûrez besoin pour votre commerce de l'été prochain et aussi quels sont les styles qui se vendent le mieux dans votre territoire.

En faisant votre choix maintenant, vous êtes sûr d'avoir votre commande complète fabriquée et livrée grandement à temps pour la saison des chaleurs.

Si vous attendez jusqu'au printemps, il y en aura des centaines avant vous, et vous pourrez être désappointés.

La ligne Fleet Foot pour 1921 est complète. Les styles sont adoptés. Les fabriques de Fleet Foot sont prêtes à mettre immédiatement votre commande en train.

Assurez le succès de votre saison d'été 1921 en plaçant dès maintenant votre commande de Fleet Foot.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

Dominion Rubber System Limited

sont situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.

SECTION de la CHAUSSURE

Vol. III MONTREAL, OCTOBRE 1920 No. 10

DANS LE DOMAINE
DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

Les faits et la fantaisie dans le cuir et les cercles manufacturiers — Rumeurs de la rue au sujet du commerce actuel et futur — Aperçu du commerce du printemps et de l'été. Le commerce d'automne se relève — Les détaillants commencent à sentir le besoin d'acheter — Les peaux encore en langueur.

Les rapports de toutes les parties du pays indiquent une réaction dans l'état des ventes des mois précédents. En dépit de la température qui se continue chaude, il y a eu une tendance marquée, pendant les deux dernières semaines, à acheter des marchandises de saison. Celà est surtout vrai des chaussures d'enfants, l'ouverture des classes nécessitant un renouvellement d'habits dans la famille après les vacances, préparatoire aux demandes de chaque famille pour la génération qui croît. A part celà, les commerçants disent qu'il y a moins de cette attitude d'esprit de la part du public qui prévalait pendant les mois d'été. A cette époque on était disposé à attendre les prix minima avant d'acheter. Sans doute, il y a encore des gens qui critiquent les prix des chaussures et il y a encore bon nombre de magasins qui maintiennent cet esprit en faisant des ventes spéciales, mais les commerçants, en général, sont satisfaits du dégagement qui s'est fait des sortes de chaussures qu'ils craignaient être obligés de garder et qu'ils vendent régulièrement et paisiblement en encourageant les ventes par une publicité agressive.

SITUATION DU GROS.—Les jobbers ont déjà commencé à sentir les effets des campagnes de ventes et le relâchement dans les achats qui les accompagnent. La majorité des grandes maisons est occupée à faire des assortiments qui, prétendent-ils, seront extraordinairement considérables ce mois-ci. Une des maisons de gros dans le commerce de la chaussure prétend que le mois d'août de cette année était en avant du même mois de l'année précédente quant au volume d'affaires, et qu'il en a été de même du mois de septembre. La grande activité qui a règné a sans doute été causée par la demande des marchandises pour faire face aux nombreuses commandes. Cette maison particulière a une grosse clientèle juive qui a activé les ventes aux dernières limites.

La majorité des jobbers dit qu'il y a eu une demande constante de marchandises régulières de qualité meilleur marché, et particulièrement pour des chaussures d'été. Cette demande a vidé les magasins en certaines localités. Il est généralement connu que les marchands de gros ont des stocks extraordinairement considérables pour cette saison de l'année, et bien que la plupart d'entre eux aient retenu leur stock, il y en a bon nombre qui ont fait des offres avantageuses afin de faire face à leurs obligations financières.

Celà est surtout vrai des marchands d'occasion qui sont ici aujourd'hui et demain ailleurs, et qui ont fait sentir au public qu'il avait payé jusqu'ici ses chaussures trop cher.

LE CUIR ET LES CHAUSSURES.—Il n'y a pratiquement rien de nouveau dans la situation depuis la dernière émission de la section des chaussures du "Prix Courant". Les tanneurs et les fabricants de chaussures maintiennent la même attitude "d'arrêt" dont nous avons déjà parlé. D'après les rapports, les commerçants de cuir ont acheté un peu plus de cuir, mais pas assez pour rendre ferme le marché aux peaux. Les manufacturiers ont suivi la tactique de Joffre de "grignoter" et ici et là un montant considérable de cuir a changé de mains. Dans les grades de chaussures à prix élevés, il n'y a pas eu de changement de prix, la hausse perceptible étant dans les cuirs de chevreau noirs ou coloriés. Les fabricants de chaussures envoient leurs échantillons basés sur les prix qui sont cotés aujourd'hui sur le stock fini.

Ils semblent convaincus qu'il n'y aura pas d'autre baisse dans le cuir et ont décidé d'accepter toute perte occasionnée par les commandes, si le marché du cuir s'améliorait plus tard. Un manufacturier qui a acheté son stock au prix courant de la saison a déclaré qu'il allait accepter l'épreuve et placé ses prix sur une base de remplacement. Il dit: "A l'avenir, les manufacturiers de chaussures et les marchands peuvent faire leurs plans et poursuivre leurs opérations sur une base de valeur beaucoup plus saine que pendant les dernières saisons. En d'autres termes, je crois que les valeurs s'établissent sur une base

plus solide et que le mouvement prochain dans le marché des matériaux bruts et du cuir sera à la hausse". Les agents voyageurs disent que les marchands sont conservateurs dans leurs commandes.

LES PEAUX.—Les tanneurs et les commerçants de peaux sont apparemment plus éloignés que jamais à propos des prix. Il s'est produit un mouvement au sujet du prix des peaux à la campagne, mais la situation reste pratiquement la même. Il n'y a qu'une différence de trois sous dans les prix demandés et offerts. Il y a eu quelques ventes de peaux des packers à 25 c., mais pas assez pour en faire un évènement. Les peaux de veaux sont plus chères, mais les marchés enropéens pourraient contrebalancer cette hausse. Toute la situation dépend de la situation du marché du cuir. Aussitôt que les tanneurs commenceront à montrer de l'activité, il n'y a pas de doute que les commerçants de peaux s'efforceront d'obtenir ce qu'ils considèrent un prix convenable pour leurs marchandises. Il n'y a pas de doute, toutefois que les stocks de peaux sont anormalement considérables et le jeu que feront les marchands de peaux pour conserver les prix, sera surveillé de près par les marchands de cuir. On croit qu'une baisse va se produire à la fin d'octobre. L'attitude du marchand de cuir par rapport au prix dépendra du marché des peaux.

SITUATION GENERALE DES AFFAIRES.—Dans l'Ouest, en dépit de la bonne récolte, les affaires n'ont pas la marche qu'elles devraient avoir. Cela est dû sans doute à la pénurie financière. Les banques, qui ont dû fournir de l'argent pour les récoltes et aussi des crédits au Gouvernement, n'ont pas adouci leur attitude au sujet des prêts, de sorte que les marchands de gros et de détail continuent d'être dans l'embarras. Mais il y a un sentiment d'optimisme qui se fera sentir partout lorsque l'argent commencera à circuler le mois prochain. Dans l'Ontario, il y a une stabilité qui promet beaucoup pour l'automne et pour l'hiver. La seule ombre au tableau est le manque d'emploi qui est le résultat des conditions des deux derniers mois. Il y a eu du chômage et si les choses ne s'améliorent , l'hiver sera dur. La perspective dans Québec est bonne, mais il y a la même incertitude industrielle qu'en Ontario.

Les pluies extraordinaires dans les provinces maritimes, ont fait tort à la récolte et jusqu'à un certain degré à l'industrie, mais tous ont l'oeil sur le prochain mois pour filer dans la bonne direction. Il n'y a pas de danger de contre-temps sérieux, mais tout le monde semble mesurer le temps pour l'avenir.

o

LA PRATIQUE DE L'ECONOMIE

C'est étonnant ce que la guerre a opéré de changement dans nos idées des choses. La dernière conception d'un optimiste est celle d'un savetier, qui, lorsqu'une femme lui porte une paire de chaussures très usées lui dit d'un ton tres optimiste: "Laissez-les moi, Madame; je verrai ce que je pourrai faire. Les lacets ne sont pas très mauvais".

La pratique de l'économie a fait merveille.

NOTES AU SUJET DES CAOUTCHOUCS

Quelques commerçants ont fait quelques objections au sujet des nouveaux prix sur chaussures en caoutchouc pour sport et pour l'été. Les manufacturiers, toutefois prétendent que la hausse est justifiable. Le prix des caoutchoucs, règle générale, n'a pas été haussé autant que d'autres branches de la chaussure et que les vêtements. Le temps est arrivé où il est absolument nécessaire de faire cette augmentation. M. Rice, de la Hood Rubber Co., de Watertown, Mass., a récemment fait le rapport suivant au sujet de la hausse des prix de quelques marchandises:

"En 1914, le canevas, aux Etat-Unis se vendait 24 sous la verge, maintenant il vaut 74 c.; la doublure en toile à voile, 18 c., maintenant, 62 c., le bordage pour doublure, 9c., maintenant 30 1-2 c.; coutil, 14 c. maintenant, 46 1-2 c. Le seul article qui n'ait pas subi une hausse est le caoutchouc brut.

Mais considérez les autres coûts. La main d'oeuvre est à 220 pour cent. En 1914 la main d'oeuvre n'égalait que 20 pour 100 du coût d'une paire de bottes en caoutchouc, mais aujourd'hui elle atteint 41 pour 100. Les boîtes en carton pour l'empaquetage sont 220 pour 100 plus élevées qu'en 1914 et les boîtes en bois 225 pour 100. Le charbon qui coûtait $3.60 la tonne est actuellement à $10.00 si vous pouvez en obtenir, mais récemment le prix a grimpé à $15.00. Et ainsi de suite."

Le pourcentage du travail peut être un peu trop élevé mais l'article en somme montre une moyenne très équitable. Il appert que la hausse là-bas faite par les grandes maisons est de 27 1-2 pour 100 tandis qu'au Canada elle n'est que de 18 à 20 pour 100. C'est un item tout en faveur du commerce canadien.

Les agents-voyageurs d'articles de sport disent que les commandes arrivent de façon encourageante et prédisent de bonnes affaires pour la prochaine saison.

o

TREPOINTE ENTOILEE PERFECTIONNEE

Pour donner une plus grande résistance à la trépointe en cuir et lui permettre de mieux supporter l'effort auquel la soumettront la tension du fil dans la chaussure finie et la marche dans la chaussure portée, on a imaginé d'appliquer, sur son côté chair, une lanière de forte toile pour renforçer la gravure où passe la couture qui tient la trépointe.

On fixe cette lanière au moyen d'une couche de ciment constituée de dissolution de caoutchouc étendu sur chacune des deux faces à coller.

La lanière de toile est naturellement plus étroite que le corps même de la trépointe et comme elle est collée le long du bord qui reçoit les points de piqûre, le doublage se trouve invisible une fois la lisse terminée.

Il est maintenant reconnu, d'une façon incontestable, que les trépointes entoilées ont, sur les trépointes en cuir simple, l'énorme avantage de prolonger la durée des chaussures dans la fabrication desquelles elles sont employées.

Les packers et le prix des chaussures

s se défendent contre les rapports de M. Joseph Daoust — Explications plutôt tardives — La loi de l'approvisionnement et de la demande gouvernerait la situation — Réponse de M. Daoust aux critiques.

"L'Institute of American Meat Packing" a pris la dése des "packers" et a fait une réponse aux commentaires M. Joseph Daoust au sujet de l'influence du "Big Five" ativement à la situation du cuir et de la chaussure. L'arle dit ceci:

. M. Daoust est cité au sujet de la relation qui existe tre les activités des compagnies de charcuterie dites ackers" et les prix des peaux et du cuir. Dans quelques-s des rapports attribués à M. Daoust, il fait évidemment reur. Nous allons apprécié la publication de cette correcn dans l'intérêt de la précision et de la franchise.

Dans un endroit M. Daoust dit:

"L'année dernière les prix des peaux et du cuir deurent très élevés et les coupables étaient les "packers" de icago. Cette année les prix ont baissé et je suis prêt à quitter les "packers" de complicité cette fois-ci. Ils ne nt pas coupables (rires). Ils n'ont pas amené cette baisse, vous en donne ma parole."

Ce paragraphe se contredit lui-même. Les "packers" contrôlent pas plus la hausse que la baisse des prix. ils avaient pu faire monter les prix, ils auraient pu les aintenir à un niveau élevé. Le fait est que loin de conôler le prix des peaux et du cuir (ou de toute autre se) les "packers" ont perdu de l'argent sur leur comerce du boeuf pendant une bonne partie de l'année 1920.

Même actuellement, quelques "packers" qui ont per de l'argent dans leurs opérations durant l'année actuelrapportent qu'il est encore impossible de montrer des sultats satisfaisants sur les opérations courantes du euf à cause de la baisse du prix des peaux et des produits condaires.

Ces circonstances toutefois ne sont mentionnées que mme secondaires à la situation générale relative à la arcuterie et aux prix des peaux. Les faits qui contredint plus directement l'assertion de M. Daoust sont bien nus du commerce, comme suit:

La loi de l'approvisionnement et de la demande conôle le prix des peaux. Les tanneurs voulaient des peaux libérément ils surenchérissaient les uns sur les autres our en obtenir. Ils ont quelquefois demandé aux "packers" leur vendre leurs peaux par avance et à des prix périés. De telles tendances et les conditions économiques ondiales qui les appuient produiront toujours des prix evés pour toutes marchandises.

M. Daoust dit en un autre endroit que les "packers" ont réduit le prix des peaux que de cinq sous environ deis le premier mois. Il veut sans doute parler des peaux e jeunes boeufs du pays de mai et juin qui se sont vennes 35 sous la livre, une baisse de 5 c. sur mars.

Mais surement M. Daoust se rend compte que les peaux qui se vendaient 35c. étaient de février-mars, les plus mauvaises de l'année, de sorte que si on met en ligne la qualité, la réduction sur les peaux de mai est en réalité de 8 à 9 sous la livre.

M. Daoust dit que les vendeurs de peaux de la campagne établiront une moyenne des prix auxquels ils ont acheté et qu'ils vendront les peaux de veaux 50 c. la livre. Le fait est que les peaux de veaux des packers étaient cotées le premier mars 75 c. et à 37 1-2 la livre au mois de juin. Actuellement les peaux de veaux peuvent être achetées de commerçants de la campagne à 20 et 25 sous la livre.

M. Daoust dit aussi que les "packers" refusent de vendre à moins qu'on accepte leurs prix. Les "packers" dit l'Institute acceptent toute offre raisonnable.

Finalement "L'Institute" regrette que M. Daoust en demandant aux détaillants d'acheter du feutre a forcé une attaque contre les packers afin de justifier son conseil.

Il s'est présenté un bon nombre d'occasions où, avec le ressentiment public au sujet du prix élevé des chaussures, "L'Institute of American Meat Packers" aurait pu trouver commode d'affirmer que, à en juger par le prix des peaux, les fabricants de chaussures exploitaient le public.

Mais "l'Institute" sentit qu'en fait de prix et de détail et de coût de manufacture, les marchands détaillants et les manufacturiers pouvaient faire face à des conditions qui justifiaient les prix—conditions que "l'Institute" pouvait ignorer.

Conséquemment, en répondant aux demandes d'information et en corrigeant la critique, "l'Institute" s'est abstenue par un motif de justice, d'attaquer les vendeurs et les fabricants de chaussures.

M. Daoust, après avoir lu ce qui précède a déclaré au Prix Courant:"

"Après avoir lu cette lettre attentivement, je ne trouve pas que j'aie été dans le tort l'année dernière et cela convainc que les "packers" avaient tiré avantage de la demande des peaux et du cuir. Il est ridicule de dire que les tanneurs ont surenchéri les uns sur les autres: au contraire, les tanneurs pour pouvoir obtenir les peaux étaient obligés de payer ce qu'on leur demandait et ils n'ont jamais payé un prix plus élevé que les "packers" demandaient.

"Je suis aussi convaincu que le viande ne s'est pas vendue meilleur marché parce qu'ils obtenaient plus d'argent pour les peaux et je maintiens que les profits surnuméraires qu'ils ont fait avec les peaux se sont élevés à des millions. Je suis prêt à admettre que cette année ils font de lourdes pertes à cause de la grande baisse dans le prix des peaux, parce qu'ils avaient calculé le prix à 30 et 35c. pour les peaux de mars, avril et mai et 25c. pour juin.

"Au sujet de la déclaration qu'ils refusaient d'accepter toute offre à l'époque où je prononçais mon discours, le 14 juillet, je vous inclus le rapport du marché aux peaux publié vers cette date. Je vous inclus ces rapports pour montré qu'à cette époque j'etais justifiable de faire ces déclarations. Lorsque je donne des entrevues ou que je fais des déclarations, je me fais un point d'honneur de dire la vérité et rien que la vérité; par ces rapports du 12 et du 13 juillet, vous pouvez juger qui a raison."

Voici ces cotes:

Rapports du 13 juillet, 1920—On ne remarque pas beaucoup d'activité sur le marché aux peaux des "packers" parce que les vendeurs ont encore des hautes idées tandis que les vues des acheteurs sont très basses. Les prix sont simplement nominaux comme ni vendeur ni acheteur ne veut nommer un prix.

Bureau du marchand, 13 août 1920—Les gros packers demandent jusqu'à 34 c. pour peaux de vache du mois d'août mais je puis offrir 2000/3000 juillet, août petits packers, 50 lbs et plus, à 25c. ou en char 55 lbs. et plus au même prix.

"Au sujet des peaux de veaux, ma déclaration était très clair et mes cotations sont que lors de l'ouverture de la saison le premier mars le prix était de 75 sous et qu'il a graduellement baissé à 25 sous et qu'à l'époque où j'ai prononcé mon discours j'ai convenu que le prix était de 37 1-2c. en juin et de 25c. en juillet.

"Quant à l'insinuation que les tanneurs et les manufacturiers de chaussures faisaient trop d'argent avec leurs chaussures et leur cuir, je maintiens que "l'Institute" est certainement dans le tort, car je ne connais pas de tanneur ou de manufacturier qui aient tirer avantage de la hausse du marché; ils ont tous basé leurs prix sur le coût respectif de leur matériel brut.

"Dans le dernier paragraphe, "l'Institute" prétend que j'aurais dû offrir aux packers l'occasion de me donner en entier les faits réels avant de faire les déclarations que j'ai faites. A ce sujet je suis surpris qu'ils n'aient rien dit l'année dernière lorsque j'ai fait mon discours à Toronto et qu'ils reviennent sur ce sujet cette année alors que je n'ai parlé des "packers" de Chicago qu'incidemment. C'eut été un meilleur temps pour eux de protester l'année dernière, et cela prouve que je n'étais pas alors tellement dans le tort, car j'ai agi alors prudemment et les évènements ont donné raison à mes prétentions.

o

TENDANCES AUX STYLES SIMPLES. — COUPE POPULAIRE. — LES TALONS LARGES ET BAS ONT LA PREFERENCE. — NUANCES PLUS CLAIRES PLUS EN USAGE.

D'après les informations qu'on a pu recueillir dans les principaux centres américains, il n'y a pas un grand nombre de changements, ou de changements radicaux dans les modes de chaussures pour hommes pour la saison. Les chaussures hautes prédomineront, malgré le grand nombre d'Oxford qui sont exhibées. Alors que la chaussure connue sous le nom de Brogue domine dans les articles d'automne, il y a des signes qu'elle diminuera en popula Dans les échantillons de printemps, il y a une ten marquée vers l'élimination des parties à effets voy telles que bouts à ailes, perforations et découpures, plupart des échantillons accusent des modifications q duisent les effets précités à leur minimum dans les c sures d'hommes et de femmes.

La "Brogue" semble se vendre bien pour l'aut dans les chaussures d'hommes et de femmes, mais il apparence que cette fantaisie est à peu près usée. La té des bas de laine a eu quelque chose à faire dans l mande générale pour cette chaussure ainsi que sa l légère et chic. Il y a un bon nombre de chaussures h et basses qui ont l'apparence brogue, mais elles ne son prononcées comme aspect décoratif.

La chaussure haute maintient sa suprématie dan chaussures pour hommes bien que les chaussures O fasse bonne figure.

La coupe blutcher a fait son apparition dans les c sures basses et les chaussures hautes et elle est en é ce dans la classe moyenne. Il se fait quelques efforts faire revivre la botte à boutons, mais elle ne promet d'être un facteur, excepté pour chaussures de céré Dans toutes les modes la confection unie prédomine chaussures sont généralement unies avec empeigne et simples.

La forme anglaise maintient sa popularité, ma tendance est vers des bouts plus larges et plus rond chaussure étroite étant presque éliminée. Un effet r di parait dans bon nombre de modes et il y a une dance à la rendre élastique dans le coup-de-pied et la semelle, quelques-unes ont un effet de "berceau". Oxfords ont le bout carré ou en boule.

Dans les cuirs, le brun prédomine dans les nu foncées, bien qu'il y ait une tendance à populariser nuance plus légère avec teinte rouge. Il y a plusieurs s de combinaisons à tan clair ou foncé, quelques-unes empeignes foncées et hausses brunes, mais ces cha res seront surtout considérées comme des nouveautés. chaussures en vedette sont celles tons bruns et tons qui ont reçu le plus d'encouragement pendant la der saison. Une autre particularité de la saison, c'est l' de peau de chevreau dans les chaussures d'hommes.

Le veau est populaire et se trouve dans toute modèles distinguées de chaussures d'hommes, dans les ques de la dernière saison.

Le Cordavan est à la baisse, mais les chaussur box calf deviennent populaires.

Les talons ont en général un pouce, un pouce huitième et un pouce et deux huitièmes, et la ten est vers les talons larges spécialement à la base. Le r est rogné en rond et ras, bien qu'il y ait des rebords ges avec couture qui va tout autour de la chaussure. boutons sont finis en blanc, les boutons noirs étant au rancart. Les talons de caoutchouc sont en usage les chaussures de qualité moyenne ou fine.

Profits actuels

es marchands de détail de chaussures ont quelques problèmes de profits à résoudre. — Une tendance à la baisse, l'idée générale.

Depuis le commencement de la guerre, le détaillant de ussures et le marchand de cuir ont constamment été s en vedette que les autres commerces. En réalité un nombre d'entre eux étaient dans les ténèbres au sut d'une foule de choses se rapportant à leurs affaires. es journaux les ont critiqués à tort et à travers et toutes rtes d'explications ont été données au sujet des prix, s ou élevés, pourquoi étaient-ils si élevés, pourquoi ne vraient-ils pas être plus bas, et la grande majorité de articles a montré que leurs auteurs n'étaient pas failiers avec ce commerce et la situation de toute l'affaire.

Actuellement il se peut que quelques détaillants soient peu poussés à rencontrer leurs comptes. Cela ne veut s dire qu'ils sont dans un mauvais état financier, parce e la majorité des détaillants de chaussures au Canada est ut-être dans une meilleure condition financière qu'elle l'a jamais été. Par une tournure particulière de circonsnces, le commerce de chaussures se trouve dans une poion embarrassante, parce que le surplus de son capital, lieu d'être à la banque est retenu dans la chaussure à rix de remplacements qui ont excédé ceux d'il y a un an viron. Cela s'applique à ceux qui utilisent tout leur catal et qui n'ont pas de réserve.

Il peut paraître étrange de le dire, mais les chaussures nt pas de valeur courante sur le marché. Ne vous méprenez pas sur cet avancé. Un courtier d'immeubles peut ter une propriété pour $1,000. Dans deux semaines, ur quelques causes imprévues, cette propriété atteint la leur de $2,500. L'homme peut la vendre ce prix parce elle á atteint cette valeur sur le marché. Un marchand bois peut avoir acheté mille pieds de bois à $75.00 et ns quelques jours les revendre $150.00 parce que le ix du marché a monté soudain.

Mais est-ce que les chaussures sont dans ce genre de mmerce? Pas du tout. Expliquons-nous. John Smith a magasin de détail de chaussures. Il fait une commande une maison de 100 paires de chaussures à $7.00 la paire. n lui permet, s'il veut avoir tout le profit alloué, de vendre ces chaussures $10.50 la paire. Mais lorsque les chaussures sont rendues dans le magasin, le prix, à la manufacture est grimpé à $10.25 la paire. Maintenant, si M. Smith vend les chaussures qu'il a payées $7.00 plus de $10.50 il peut être poursuivi comme profiteur. Il ne peut prendre en considération le prix de remplacement dans vente, il doit fixer son profit sur la facture. Le commerce des chaussures, différant de ceux de l'immeuble, du bois, du charbon,etc., n'a pas de valeur de marché; il a simplement une valeur de facture.

Supposons maintenant qu'il vende les chaussures de $7.06, $10.50. Il aura payé $7.00 pour les 100 paires et aura reçu $10.50, profit brut de $3.50 sur lequel il doit déduire ses dépenses de vente et tous ses autres déboursés du commerce.

Il fait ensuite une commande de 100 autres paires au nouveau prix de $10.25 la paire. Au lieu de payer $700 il devra payer $1,025 ou $325 de plus qu'à l'achat premier et comme son profit brut n'a été que de $350, il n'a que $25.00 pour payer ses dépenses courantes, en d'autres termes, il devra trouver un autre $325 pour rencontrer le prix de remplacement.

C'est ce qui embarrasse bon nombre de marchands actuellement. Ils ont besoin de cet argent supplémentaire pour remplacement. Si les chaussures avaient une valeur courante comme l'immeuble, les profits des 100 premières paires suffiraient pour expédier les affaires, mais la loi ne le permet pas.

Maintenant on dira sans doute que le détaillant a fait son profit sur la première centaine de paires et qu'il continuera de faire du profit sur les autres ventes en ajoutant le pourcentage voulu. Est-ce que celà est strictement vrai? Il y a des magasins aujourd'hui qui ont des stocks de chaussures qu'ils ont vendu constamment $8.00 pendant la dernière saison. Dans le département de réception il y a des chaussures qui ont été expédiées au prix de $8.75 la paire. Sera-t-il possible d'obtenir un profit régulier sur ces chaussures? Non!

Les journaux, un fort sentiment public, et beaucoup de bavardages au sujet de la baisse des prix ont forcé le détaillant dans une position qui, bien qu'elle lui permette des profits légitimes, l'empêche cependant d'en faire parce qu'il ne trouve pas la chose convenable et qu'il n'y a pas d'autres moyens que de réduire ses profits dans cette situation particulière.

Voici un exemple de la situation d'une maison faisant le commerce de chaussures d'enfants. Cent paires de chaussures qui coûtent $300 sont vendues $400. C'est un profit d'un dollar la paire, ou 33 1/3 pour cent de profit sur le prix coûtant. Ces sortes de chaussures coûtent maintenant $3.65 la paire et pour faire le même pourcentage de profit, il faudrait revendre les chaussures $4.90 et probablement $5.00 la paire. Mais cette maison n'ajoutera qu'un dollar de profit la paire.

Mais le public dira que le marchand obtient le même profit sur chaque paire. Celà est vrai, mais pour obtenir ce profit, la maison aura à dépenser 65 sous de plus sur chaque paire, ce qui ne paraît pas grand'chose sur une paire, mais sur 100, celà signifie $65 et sur 100 $650, et l'argent placé coûte de l'argent.

Mais voici une autre chose très étrange au sujet du remplacement d'argent. Alors que le détaillant de chaussures ne peut vendre ses marchandises ou fixer ses profits sur la valeur du déplacement mais sur le prix de facture,

les compagnies d'assurance assureront la valeur du remplacement. Ainsi sur quelques parties du stock, un incendie paierait mieux qu'une vente au détail.

C'est aussi un fait reconnu, qu'alors que plusieurs magasins ont un stock moins considérable qu'il y a un an, ils ont plus d'argent de placé, et c'est cette situation qui est très difficile pour quelques-uns d'entre eux; ils ne peuvent rencontrer leurs comptes et sont forcés de demander un délai.

Mais il n'y a pas lieu de s'alarmer au point de vue financier. Toute l'affaire s'arrangera d'elle-même pendant la période de réajustement. C'est aussi un bon signe que les choses reviennent à l'état normal. Les détaillants ne se plaignent pas, les marchands de gros non plus et semble revenir à des conditions plus stables.

Un autre signe d'espoir, c'est que les manufacturiers sont maintenant en meilleure position pour remplir les commandes. Ils se rattrapent dans leurs commandes et qu'ils mettent leurs manufactures en meilleur fonctionnement leur permettant de produire davantage, de sorte que les marchands pourront obtenir un meilleur service, se procurer des marchandises mieux assorties, ce qui est très important pour celui qui ne garde pas de gros stocks.

—o—

LES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES NE SONT PAS EN FAVEUR DES COMMANDES SIGNEES.

Les manufacturiers américains se prononcent contre le change — Résultats du questionnaire envoyé par le secrétaire de l'Association des Manufacturiers—Attitude des Détaillants sur la question

Dans une lettre circulaire envoyée il y a quelque temps aux membres de la National Boot and Shoe Manufacturers' Association of the United-States, des réponses ont été reçues de cent onze, la majorité étant opposée au change ou croyant impossible de le mettre en pratique. Quelques-unes des raisons sont données plus bas:

Parce qu'ils craignent de briser les relations de sympathie avec les clients actuels.

A cause de la nature du commerce, c'est-à-dire de vendre à leurs propres magasins seulement, à de petits marchands étrangers et ignorants.

Parce qu'ils croient que la condition de l'industrie de la chaussure est telle qu'il ne serait pas sage d'adopter cette pratique maintenant.

Parce qu'ils croient qu'il n'est pas pratique d'obtenir une commande signée au moment où la commande est donnée, par exemple:

(a) Un vendeur ne fait pas une commande au moment où elle est prise, mais plus tard, lorsqu'il lui convendra.

(b) La personne donnant la commande n'aurait pas, assez souvent l'autorité de la signer.

(c) La persistance à demander des commandes si... pourrait amener une rupture des relations commer... existantes, etc.

La nouvelle du résultat de ces opinions sur le com... ce est suivie de la citation d'une lettre envoyée ré... ment par A. H. Guetting, président du comité exécut... la National Shoe Retailers' Association, comme suit:

Point de vue du marchand détaillant

Dans les conférences des directeurs de la N.S... avec les manufacturiers, nous avons tous convenu ... contrat pour une commande de chaussures était un ... trat sacré et ne devrait pas être annulée, excepté p... consentement mutuel, et ne devrait jamais être an... après que les chaussures ont été taillées.

Mais, d'un autre côté, le manufacturier doit fair... chaussures conformes à l'échantillon et doit les livre... temps spécifié. S'il s'aperçoit au cours de la confe... qu'il ne peut les livrer en temps, ou au moins 30 ... après le temps spécifié, les marchands détaillants de... dent avec instance qu'il avertisse l'acheteur, lui fasse ... naître les circonstances et l'époque où la livraison peut ... faite. Sur réception de ces informations, le marchan... taillant peut conserver la commande ou la refuser, a... choix.

Le marchand déétaillant pas responsable

Cette position a été fortement approuvée par les m... bres de la N.S.R.A. par tout le pays, parce que nous, ... me détaillants, ne désirons pas nous dérober à nos res... sabilités, ou avoir le nom de ne pas observer nos con... aussi bien que les meilleurs fabricants des Etats-Unis.

Nous n'hésitons pas alors de prendre un engage... qui obligera le manufacturier aussi bien que le détail... à des responsabilités égales. Souvent des manufactu... oublient qu'ils expédient des milliers de paires de ch... sures, plusieurs mois après qu'il était convenu de les l... ou que dans d'autres circonstances, ils expédient vingt-... pour cent de leurs commandes de qualité inférieure ... qui avait été demandé. Maintenant le marché a tourn... le marchand détaillant, dans quelques cas tire avantag... ses droits, et plusieurs manufacturiers sentent qu'il n... pas de responsabilité dans le commerce de détail. Cel... peut être prouvé et là où il y a des délinquants dan... commerce de détail on peut en montrer autant chez les ... nufacturiers.

Plaidoyer en faveur de bonnes doublures

Dans une discussion sur la nécessité de support ... l'empeigne de la chaussure, dans le "Shoe and Lea... Reporter", un écrivain traite ce sujet à fond. Il dit: "P... quoi avons-nous des doublures de chaussures? Nous sav... que nous pouvons faire des chaussures bonnes, durables... bonne apparence sans doublure. Nous savons aussi que l... que nous faisons une bonne chaussure non doublée, nou...

(à suivre page 53)

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 — MONTREAL, vendredi 22 octobre 1920 — Vol. XXXIII—No. 43

LA QUESTION DU SUCRE

Pourquoi et comment la crise s'est produite. — Ses répercussions aux Etats-Unis et au Canada. — Les intérêts en présence. — La solution nécessaire.

L'état de panique où se trouve le marché mondial du sucre, constitue le fait dont l'importance domine la situation économique. L'instabilité des cours est pour le marchand—grossiste ou détaillant—un sujet de grave préoccupation et à ce titre il s'impose à l'attention des hommes d'Etat. Déjà le gouvernement de Cuba est intervenu dans la crise et chacun sait que le nôtre a sous les yeux un projet d'intervention que plus d'un estime nécessaire. Nous dirons toutefois, qu'insuffisamment étudié, d'application brusquée, il est apparu inique à la masse qui par ailleurs ne possédait pas les éléments nécessaires d'appréciation de la situation. Elle ignorait en effet que le développement de notre pays a été très rapide et qu'en raison de la rapidité avec laquelle on l'a construit, notre édifice industriel manque de la solidité qui lui permettrait de résister aux tempêtes.

Entre reconnaitre la situation en somme délicate de notre industrie et intervenir, il n'y avait qu'un pas, lequel a été vite franchi. Le tout était de ne pas aller trop vite et de ne pas mettre les pieds dans les plats. Pour les gouvernements comme pour les maîtres à danser il y a la manière, l'art de ne pas faire de faux pas: cela s'appelle la politique.

En ces derniers temps on a beaucoup parlé de la question des sucres. Comme toujours, lorsque la passion intervient, lorsque l'égoïsme constitue un élément de discussion, on a négligé les faits pour les sentiments et perdu la claire vision des données indispensables du problème qui se pose. Peut être serait-il intéressant d'en faire le rapide exposé, quitte à laisser ensuite à chacun le soin d'en tirer les conclusions qui en découlent.

A la Havane, le prix du sucre, avant la guerre, oscillait entre $6.50 et $7.00 le sac de 325 livres, ce qui mettait à un peu plus de 2 cents, le prix de la livre de sucre. En mai dernier elle atteignait 23 cents et les banques cubaines prêtaient $35 sur chaque sac entreposé. Le prix en est aujourd'hui tombé à $20.00 et les banques perdent la différence. Leurs opérations ayant porté sur 2.500,000 sacs, leur perte se chiffre par $50.000.000.

Aux temps heureux de la hausse du sucre, tous les Cubains étaient riches, ou du moins croyaient l'être devenus. Ceux qui d'aventure ne l'étaient pas encore, voulaient s'enrichir rapidement. Un état d'esprit comparable à la fièvre de l'or, à l'époque fabuleuse du Klondike, se développa à la Havane. La munificence traditionnelle des Espagnols se manifesta librement. Des palais somptueux, sinon magnifiques, surgirent à tous les coins de rue et tous les ouvriers eurent à la banque de rondelettes économies. Et ce fut précisément ce qui en un moment menaça d'effondrement, tout le système financier de la Perle des Antilles. Les ouvriers en effet prirent peur dès qu'ils connurent le chiffre de la perte des banques. Ils s'ameutèrent et exigèrent qu'on leur rendit leur argent. C'est alors que le président Ménocal jugea bon d'intervenir en proclamant un moratorium de deux mois, durant lequel chacun ne pourrait retirer que dix pour cent de la somme déposée à la banque. Malheureusement il était trop tard et une institution financière très importante avait déjà suspendu ses paiements.

Présentement le calme se rétablit à Cuba, du moins

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

en apparence, puisque la panique n'existe plus. Mais le mal s'étend lentement et le désastre creuse des précipices plus profonds chaque jour. Les banques en effet font rentrer les sommes qu'elles ont consenties sur le sucre entreposé. Ayant prêté la main à l'accaparement en en faisant les fonds, elles pro-accélèrent aujourd'hui la baisse en exigeant des planteurs qu'ils jettent leur sucre sur le marché. Ajoutons que la haute banque de New-York a déjà sauvé la mise aux banques de Cuba, qui ont perdu leur indépendance dans la crise.

On estime à 330,000 tonnes, les disponibilités en sucre brut de Cuba, dont 60,000 ont été vendues, mais restent impayées. D'autre part on sait que 200,000 tonnes de sucre encombrent le marché américain. La récolte de betterave, aux Etats-Unis, produira 200,000 tonnes de plus que l'an dernier et la récolte de betterave, en Europe, produira 800,000 tonnes de plus que l'an dernier. A l'époque de la hausse, Java en expédia 500,000 tonnes aux Etats-Unis. A cette même époque les fabricants américains de conserve établirent leurs prix de vente en se basant sur le prix fort du sucre et ne trouvèrent pas de commandes. De ce fait la consommation aux Etats-Unis se trouve sérieusement diminuée. Ainsi s'explique que lorsque l'effondrement des cours se produisit, les raffineurs américains jetèrent les yeux sur le marché canadien pour y jeter du lest.

On comprend qu'à ce moment nos raffineurs s'émurent et demandèrent aide et protection à la Commission du Commerce. Ils firent valoir qu'aux temps heureux pour eux de la hausse, la Commission avait opéré une complète mainmise sur leur industrie, leur avait interdit d'exporter et avait fixé le prix et les conditions dans lesquelles le sucre serait mis sur le marché canadien. Ils firent valoir que pendant cette période ils perdirent le bénéfice de la hausse et que le consommateur canadien avait bénéficié de prix exceptionnels. Enfin ils demandèrent si, dans ces conditions, ils n'avaient pas un droit à la protection du gouvernement contre une concurrence qu'ils estiment déloyale.

Nous ajouterons que les raffineurs ne sont pas seuls en cause, mais aussi nos marchands et que ceux-ci nous intéressent plus que ceux-là puisque "Le Prix-Courant" a surtout pour objet de protéger leurs intérêts.

Il est certain que le gouvernement ayant protégé le consommateur contre la hausse du sucre, s'était engagé à protéger le raffineur contre la baisse. Il est également certain que le commerce avait été mis au courant de cette situation et des engagements officiels qui en constituaient l'élément principal. C'est dans ces conditions que le commerce, surtout le commerce éloigné des centres de production, c'est-à-dire d'approvisionnement facile, s'est chargé assez lourdement de sucre à prix fort. Va-t-on faire subir à tous ces braves gens dont les intérêts sont respectables autant que ceux des consommateurs, des pertes graves et surtout imméritées?

D'autre part le consommateur estime que les services rendus ne sauraient tenir lieu de services à rendre et que si les raffineurs pendant la guerre lui ont vendu du sucre, en somme bon marché, ce n'est pas une raison, pour ne pas le lui vendre maintenant meilleur marché encore. Il voit son intérêt et jusqu'ici n'a voulu voir que lui.

Telles sont les données du problème que le gouvernement a mis à l'étude. Il semble qu'il suffise de tenir compte des intérêts en présence et qui ne sont qu'en apparence opposés, pour trouver la solution qui les conciliera.

Il est évident que les prix du sucre doivent baisser. Cependant il est également important que cette baisse s'accomplisse graduellement, de manière à éviter toute catastrophe financière.

LE TARIF

La politique Nationale et le libre-échange ont des avocats puissants dans le pays, et après la lecture ou l'audition de leurs éloquents plaidoyers on serait tenté de décider que les deux camps ont raison.

Naturellement dans cette question comme dans bien d'autres, l'intérêt est le guide de l'argument et le tarif est interprété en conséquence.

L'industriel, le manufacturier est protectionniste nécessairement; l'homme des champs, le consommateur d'instinct sont libre-échangistes.

Il y a des pays qui avec un système de tarif se sont développés merveilleusement, d'autres libre-échangistes ont joui d'une prospérité permanente.

Il faut donc en conclure que les deux systèmes ont leur raison d'être.

Dans un jeune pays comme le Canada, riche en ressources naturelles, un tarif protecteur présente un certain danger à moins que ce tarif ne s'applique au développement et à l'exploitation des matières premières provenant du pays. Dans le cas contraire il est une charge au consommateur et un danger économique, parce qu'il tend à créer des monopoles et à concentrer la richesse et le pouvoir publics entre les mains de quelques privilégiés.

Pour prouver cet exposé, nous n'avons qu'à jeter un coup d'oeil sur ce qui se passe actuellement parmi nous.

La politique Nationale conçue et mise à exécution par un grand homme d'état, a cependant fait la richesse des industries du sucre, du coton, du caoutchouc. Il est vrai que le but était louable, donner de l'ouvrage et du pain aux ouvriers de nos grands centres, qui, à cette époque, assure-t-on, étaient dans une bien triste position; mais le résultat au point de vue général a été négligeable puisque le consommateur de ce pays a aidé au développement de ressources exotiques et fait la fortune de quelques industriels.

D'ailleurs quand on l'examine de près, le tarif protecteur n'a jamais été et n'est pas un tarif basé sur les conditions économiques, sur les besoins et sur les possibilités de développement industriel du pays, c'est plutôt un tarif d'opportunité, fait pour répondre aux exigences des partis politiques, ménager la chèvre et le chou et contenter tout le monde si la chose fut possible.

C'est tellement le cas que les partis politiques l'ont

taqué et soutenu à tour de rôle; actuellement ceux qui nt le plus combattu dans le passé s'en font les polémistes. us curieux à constater, c'est le verdict qui a été rendu r le peuple du pays, à ce sujet en différentes occasions. ns des divisions à tendances protectives, on s'est dé- ré au poll libre-échangistes; dans d'autres localités tôt libre-échangiste d'opinion et de fait, on s'est pro- cé en faveur d'un tarif, ce qui démontre à n'en pas ter que la question de tarif et de libre-échange parmi ous est encore à l'état amorphe et ne prendra de corps, et consistance qu'en autant qu'elle sera enlevée du do- ine politique des partis et remise entre les mains de s économistes.

Un autre détail intéressant à noter, notre tarif est deux tranchants. Quand il ne protège pas, on l'appelle rif de revenu. A ce point de vue il est souverainement juste au consommateur parce que dans certains cas, et à certaines nécessités du commerce, des produits do- estiques sont taxés par le fait qu'ils ont à traverser la ontière.

J. A. Paulhus.

o

LES DETAILLANTS DOIVENT AVOIR UNE LICENCE EN RAPPORT A LA PERCEPTION DE LA TAXE DE LUXE.

A une assemblée de la section de Ferronnerie de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., Succursale de Montréal, tenue aux bureaux de l'Association, mercredi soir dernier, le Secrétaire-Provincial, M. M. Lapointe, déclarait aux membres présents que tout marchand ayant dans son magasin, ne fut-ce qu'un article sur lequel est applicable la taxe de luxe, devra voir à obtenir sa licence.

Il conseilla aussi aux marchands de bien se conformer à cette loi, car, des mesures très sévères doivent être prises avant longtemps afin de faire observer cette même loi. Il est aussi important que chaque marchand possède un état complet de toutes ses ventes pour que l'inspecteur puisse voir si le montant payé pour la taxe est bien juste.

Tout autre renseignement pourra être fourni par l'Association, soit par téléphone atu No. 1184—Est—ou à ses bureaux, au No. 3 rue Craig Est.

o

C'est étrange à dire, mais tout commerce en ce pays qui a tenté d'établir un monopole a trouvé son plus grand succès après avoir abandonné toute notion de s'emparer du marché autrement qu'en donnant un gros service et de bas prix.

* * *

Une tentative vers le monopole amène généralement des compétiteurs qui développent des substituts à la place de l'article monopolisé et le monopole se brise de son propre poids.

LES MARCHANDS DOIVENT CLASSER EUX-MEMES LES MARCHANDISES ET L'IMPOT A PAYER

Nouveau système

Les marchands qui se hâtaient jeudi de la semaine dernière, afin d'obtenir leurs colis postaux ou les consignations qui leur arrivent par "express", aux douanes de la rue McGill, ont éprouvé une certaine surprise en constatant qu'un nouveau système était établi par lequel le travail du personnel est simplifié et celui des clients augmenté.

Les marchands sont maintenant obligés de régler leurs comptes de douane eux-mêmes, c'est-à-dire qu'ils doivent noter sur la facture le taux de la classification des marchandises et indiquer le taux de l'impôt. Auparavant c'était l'estimateur douanier qui faisait ce travail.

Voici l'avis envoyé, aux bureaux, au sujet du nouveau système.

"Montréal, 12 octobre 1920.

"M. Henry McLaughlin, percepteur des douanes,

"Montréal.

Cher Monsieur,

"Je dois vous aviser que j'ai reçu, aujourd'hui, de M. W.-S. Busby, inspecteur en chef des douanes, instruction d'agir de la façon suivante à l'avenir:

"Les marchands devront présenter leurs factures pour les colis postaux et les colis d'express, avec la classification de la marchandise et du taux de l'impôt à payer sur ces dernières, c'est-à-dire comme on est requis de le faire pour les inscriptions du "Long Room", dans le cas de tous les colis postaux et des colis d'express qui passent par la douane. Les droits devront aussi être payés sur les petites inscriptions ou entrées aux douanes.

"Je vous prierais d'avoir des avis imprimés et affichés en ce sens, dans toutes les succursales des douanes postales ainsi que pour le service d'express.

(Signé) W.-S. WELDON."

Cet avis intrigua fort les marchands qui se hâtaient de retirer leurs effets, mais ce fut pis, quand on leur remit leurs factures pour leur faire faire la classification eux-mêmes. Les petits négociants qui ne sont pas habitués à recevoir régulièrement de ces colis ne savaient absolument pas quoi faire. Tout cela a causé une perturbation considérable et les réflexions des marchands au sujet du nouveau système sont des plus rigoureuses à l'endroit de ceux qui ont institué la réforme.

o

La fixation des profits est infiniment plus vicieusement destructive de la vie économique que la fixation des prix.

* * *

La fixation des prix conduit de l'état socialiste à l'état communiste. La fixation des prix mène au chaos.

Quelques étapes dans la vie commerciale d'un Marchan de Québec dont les efforts ont été couronnés de succès

Le magasin Lajeunesse en 1904.

—En 1899, nous disait Monsieur Gaudias LaJEUNESSE, le marchand québécois bien connu, je commandais mes marchandises à la douzaine, en 1904 à la grosse, mais aujourd'hui, c'est au char que mes marchandises arrivent.

—A quoi attribuez-vous spécialement votre succès, lui demandons-nous?

—C'est surtout au fait de ne tenir toujours, en magasin que des marchandises de premier choix et que des produits de marques reconnues qui satisfont ma clientèle et engagent mes clients à revenir, que j'attribue mon succès en affaires.

L'histoire de Monsieur Gaudias LAJEUNESSE est l'histoire de plusieurs de nos commerçants Canadiens [illegible], dont les débuts furent des plus modestes, mais qui, grâce à un travail persistant, grâce au bon jugement qu'ils montrèrent en achetant toujours des marchandises [illegible], en se contentant de profits raisonnables et en mettant ainsi en pratique le vieux dicton anglais "Honesty is the best policy", purent se créer une situation enviable dans le monde du commerce, situation dont l'influence se fit sentir par tout le pays.

M. Lajeunesse au travail.

Nous croyons intéresser nos lecteurs en leur donn ici quelques notes sur l'établissement que fonda en 1 avec un associé, Monsieur Gaudias LAJEUNESSE.

Après quelques années de collaboration, la société dissoute en 1904, et Monsieur LAJEUNESSE cont seul le commerce qui déjà laissait prévoir les succ venir. Il avait à cette époque avec lui deux commis.

En 1910, tandis que ses affaires marchaient à m veille, Monsieur LAJEUNESSE eut la peine de voir stock entier consumé par l'incendie; ce fut une p totale.

Il déménagea alors dans le local qu'il occupe act lement et où il augmenta le chiffre de ses affaires $20,000 qu'il était en 1910 à $100,000.

En 1919, Monsieur LAJEUNESSE, à la recherc nouveaux succès, établit un département de gros, se cialisant surtout dans les fournitures de contracte d'entrepreneurs, de plombiers, de forgerons, de voitur

Un plein wagon de produits Glidden achetés pour la ma Lajeunesse.

Le magasin Lajeunesse aujourd'hui.

de peintres, de ferblantiers, de couvreurs, etc. : ciment, fer en barres, papier à toiture, peinture, vernis et autres spécialités de la marque Glidden, qu'il acheta par plein char, comme on en jugera par l'illustration publiée dans cet article, à cause de leur haute qualité et de la satisfaction qu'elles donnent à la clientèle.

Le magasin et les entrepôts de Monsieur LAJEUNESSE occupent aujourd'hui 30,000 pieds de surface de plancher, la livraison se fait par deux camions automobiles et les commis sont au nombre de neuf. Le personnel de la maison Gaudias LAJEUNESSE comprend Monsieur Gaudias LAJEUNESSE "jeune" âgé de 59 ans, M. Joseph Trépanier, voyageur de commerce, âgé de 32 ans; M. F. V. Dauphin, comptable, âgé de 24 ans et M. Arthur D. Sanschagrin, premier commis, âgé de 25 ans. La meilleure entente règne entre ce "comité exécutif" de la Maison LAJEUNESSE, et cette bonne entente a été un facteur important dans le succès de cette maison de commerce québecoise, l'une des plus prospères et des mieux achalandées du pays.

o

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS ET LA QUESTION DU CHANGE EN CE QUI CONCERNE LA DOUANE

Les membres de l'Association des Marchands Détaillants se sont réunis, ces jours derniers avec un certain nombre d'importateurs de la Grande-Bretagne, dans le but d'étudier la question de savoir ce que les autorités douanières entendent par "valeur de la monnaie" lorsqu'il s'agit d'importations. L'assemblée en est venue à la conclusion que les douaniers devaient baser leur évaluation sur le taux courant du change en monnaie canadienne, la livre sterling valant actuellement $3.86.

Il a aussi été décidé de faire un effort pour décider le gouvernement à simplifier les choses en adoptant un règlement clair à cet effet.

o

LES REPRESENTANTS POUR LA PROVINCE DES USTENSILES EN ALUMINIUM "VIKO"

Les ustensiles en aluminium "Viko", manufacturés par l'Aluminium Specialty Company of Canada, sont devenus justement populaires dans la province de Québec et sont des plus appréciés par les marchands qui les vendent et les clients qui s'en servent. Cette ligne d'une qualité supérieure et d'un fini attrayant qui comprend une variété infinie d'ustensiles de cuisine et de spécialités en aluminium fait l'objet d'un gros commerce parce qu'elle donne satisfaction tant au marchand qu'à l'acheteur, fournissant à ce dernier un service insurpassable et valant au premier des éloges et de bons profits.

La ligne "Viko" est représentée par Messieurs Bissonnette et Bissonnette, agents manufacturiers, 54 rue Notre Dame Est, Montréal, et tous nos lecteurs désireux de se renseigner sur les produits de l'Aluminium Specialty Company of Canada, peuvent s'adresser à ces deux agents actifs qui s'empresseront de leur adresser catalogue complet et liste de prix.

o

UNE OFFRE DE L'AMERICAN SUGAR REFINING CO.

L'American Sugar Refining Company fait un effort pour améliorer la situation créée par une baisse soudaine dans le prix du sucre. Elle offre à ses clients de différer les envois et une méthode plus facile de paiement que celle spécifiée dans les premiers contrats. Cette offre a été faite à tous les clients qui ont acheté du sucre par contrat à 22½ sous la livre, et elle pourvoit à ce qu'il y ait un paiement au comptant le jour de l'expédition. L'écart de prix entre celui du contrat et celui du marché peut être rencontré par des effets de commerce acceptables comme base de paiement, de la façon suivante: 25 pour cent dans trois mois; 25 pour cent dans six mois; 25 pour cent dans neuf mois et le reste à la fin de l'année. Ces effets de commercce porteront intérêt à 6 pour cent.

Cette méthode de faciliter les paiements permettrait d'attendre le rétablissement possible des prix du sucre, à un niveau plus élevé. D'après les cotes actuelles, le prix du sucre au comptant serait d'environ 11 sous la livre.

Si les marchands acceptent l'offre ils devront fournir leurs spécifications et finir de retirer la moitié du sucre représenté par leurs contrats courants, d'ici au 1er janvier 1921 et le reste avant le 1er avril 1921. Ces termes ne s'appliquent pas au nouveau sucre raffiné ni aux consignations portant une date antérieure au 14 octobre 1920.

LA BAISSE AUX ETATS-UNIS

Le rapport mensuel de Bradstreet montre une moyenne de diminution de prix d'environ 6% sur les articles nécessaires à la vie pendant septembre et de 19% sur les prix les plus élevés du commencement de l'année. Commentant cette baisse, Bradstreet remarque:

"En septembre, comme en août, les prix sont tombés de beaucoup, plus brusquement qu'ils ne l'ont fait en août, en mai de cette année et au mois de janvier suivant l'armistice. Dans ce dernier mois ils ont baissé de 4.9 pour cent, en mai de cette année de 4.1 pour cent, et en août de 1.5 pour cent.

Les provisions de l'épicerie ont légèrement baissé de 5.9 pour cent pour septembre et de 19 pour cent du haut niveau atteint le premier février; il indique une réduction de 13.8% sur les prix au premier octobre 1919, une baisse de 4.6 pour cent sur le premier octobre 1918, et est presque égal aux prix du premier octobre 1917, mais il est 94 pour cent au-dessus de la moyenne de 1914.

Au sujet de la baisse de septembre, on peut dire que dix groupes d'articles ont diminué de prix, tandis que deux ont augmenté. Au nombre des articles qui ont subi une baisse, se trouvent d'abord le groupe textile, qui a baissé beaucoup à cause de la diminution dans le prix des cotonnades, du coton brut, de la laine, du chanvre et du coutil. Les farines, le bétail, les peaux et le cuir, les métaux, les légumes, les huiles, les matériaux de construction, les drogues et divers produits ont aussi baissé.

Les provisions et l'épicerie ont légèrement augmenté de prix, mais la hausse qui a en partie compensé la baisse dans les articles précités, s'est produite sur les oeufs, le beurre et le porc. En tout, quarante-huit produits ont subi une baisse, quatorze ont augmenté et quarante-quatre sont restés stationnaires.

Il est intéressant de noter que les 19 pour cent de réduction sur les nombres indices des articles de gros, des hauteurs atteintes en février dernier, n'ont pas été également distribués; divers produits ont baissé de 40 pour cent; les entrepôts navals et les produits textiles de 33 et 32 pour cent respectivement; les farines, métaux, peaux et cuirs d'environ 13 pour cent chacun; les huiles végétales de 20 pour cent et les quatre groupes de vivres de 5.1 pour cent. La baisse varie de 4 pour cent pour les provisions et de 6.6 pour cent dans les fruits, 9.4 pour cent pour le bétail, 13 pour cent pour les farines.

o

La seule méthode possible par laquelle des prix plus bas peuvent être obtenus est celle qui stimule la production — ce qui donne plus à distribuer.

* * *

Les gens se sont égarés dans toute cette affaire de profits et de prix parce qu'ils ont oublié le temps passé, où le producteur suppliait le consommateur d'acheter.

CINQ CAUSES DES DIFFICULTES DE TRANSPORT ET LES CINQ REMEDES A Y APPORTER.

M. Willard, président de la Baltimore & Ohio Railroad Company discutant du problème du transport, résume en cinq causes les difficultés de transport et suggère cinq remèdes à y apporter. Voici cet énoncé:

1.—Le manque de fonds a empêché les chemins de fer de répondre aux besoins actuels.
2.—Il n'a pas été acheté de matériel suffisant pour maintenir les facilités normales.
3.—Les conditions de guerre ont rendu les demandes de transport anormales.
1.—La rareté des wagons a rendu les réparations convenables impossibles.
5.—L'emploi du matériel usé a ralenti tout le système.
1.—Charger tous les wagons promptement et à leur pleine capacité.
2.—Décharger les wagons le jour de leur réception.
3.—Retarder temporairement les envois non essentiels.
4.—L'augmentation des tarifs et des salaires incitera les propriétaires et les ouvriers à prouver que c'est chose avantageuse pour le public.
5.—La propriété privée et l'exploitation privée stimulent le progrès.

o

CE QUE REVELE UNE ENQUETE DE L'UNIVERSITE HARVARD

L'Université Harvard entretient un Bureau de Recherches Commerciales qui se spécialise dans les enquêtes commerciales. Récemment, ce bureau instituait une enquête sur les prix de vente, les dépenses et les profits des détaillants. Des centaines de marchands, disséminés dans plus de quarante-et-un états, ont été objets de cette enquête, et le résultat, comme donné par la presse se lit comme suit:

Il a été démontré que les loyers ont haussé de 75 pour 100, le combustible de 100 pour 100, les frais de livraison de 125 pour 100, l'assurance-feu de 60 pour 100, l'assurance des glaces de 200 pour 100, la ficelle de 300 pour 100 et les fixtures de 100 pour 100.

Cette enquête a révélé que 83.1 cents de chaque dollar payé à l'épicier allaient aux fermiers, aux marchands de gros, aux manufacturiers et aux chemins de fer. Quatorze cents et six-dixièmes sont payés aux commis-épiciers, aux propriétaires, aux approvisionneurs, aux mauvaises dettes et pour les taxes, les livraisons, le chauffage, l'éclairage, la force motrice et autres dépenses diverses.

Il fut admis que sur ce dollar, le profit net de l'épicier n'était que de 2.3 cents.

On peut déduire de ces faits: 1° que les prix ont haussé; et 2° que l'épicier n'en est pas la cause.

Que représente dans le commerce un profit raisonnable ?

UNE REVUE DES CONDITIONS QUI ONT CONDUIT AUX CONDITIONS COMMERCIALES ACTUELLES. LE SANG-FROID, LE BON SENS RAMENENT AUX CONCLUSIONS QUE L'ON A PERDUES DE VUE DANS LE COMMERCE MODERNE. — COMMENT EST FIXEE L'ECHELLE DES PROFITS. — AUTRES POINTS INTERESSANTS TRAITES.

Par W. R. Basset dans le "Printers Ink"

***

Il n'est pas question de profits illégitimes. Le profit illégitime est celui que fait votre voisin. Le profit que vous faites ne peut pas être illégitime et vous pourrez expliquer exactement pourquoi il n'est pas illégitime aussi longtemps que vous aurez quelqu'un pour vous écouter. De fait, si vous avez le loisir de parler assez longtemps vous arriverez à découvrir quelque chose contre vous-même s'il n'existait rien en premier lieu.

Mais qu'est-ce qu'un profit légitime?

Et qui devrait déterminer le profit?

Parlons-nous de profit ou de prix?

Un prix élevé signifie-t-il un profit élevé et un bas prix indique-t-il un petit profit? Y a-t-il quelque relation entre le prix et le profit? L'acheteur ou le vendeur fait-il le prix ou bien le prix est-il fait par une force extérieure sur laquelle ni l'un ni l'autre n'ont le contrôle?

Un nombre interminable de questions se présentent lorsqu'on vient à parler des prix et des profits. Nous tombons dans la même fondrière de difficultés que lorsque nous parlons des salaires élevés ou bas sans s'occuper de ce qui est donné en retour pour ces salaires.

Et en outre nous avons les complications du change et par dessus vient le problème de la rareté qui se résout de lui-même plus ou moins dans une discussion sur la valeur d'une croute de pain pour un millionnaire affamé.

Le mot profiteur est glissant et toujours prêt à tomber des lèvres de ceux qui croient avoir été surchargés, ou ce qui revient au même, de ceux qui ont été dupés. Notre ressentiment nous pousse inconsciemment à voir toute la situation d'une façon peu pratique, façon que nous ne prendrions pas dans le cours ordinaire des choses.

Si par exemple, je vends un complet à un marchand de seconde main, je n'aurai pas la valeur de l'habit. J'espère obtenir plus que sa valeur, mais je m'attends à le laisser pour moins que la valeur. En réalité, je ne connais pas la valeur du complet pour une revente, parce que je ne connais pas le marché. D'autre part, l'homme qui achète de moi, connaît le marché, et refusera de me payer une somme qui ne lui permettra pas de faire du profit sur une revente. Aujourd'hui, acheteurs et vendeurs sont dans la position d'un homme vendant des habits de seconde-main. Pas un ne sait ce qu'ils valent. C'est pourquoi je dis qu'il est facile à tout homme de se convaincre que quels que soient les prix qu'ils demandent, ses prix sont légitimes. Tout homme qui achète vend aussi et ses ventes ne sont souvent qu'une réflexion de l'importance qu'il sent en achetant. Tout cela tend à une détente générale de pensée et d'expression et à d'autres inconvénients.

La voie difficile du Profiteur.

Nous sommes tous trop enclins à oublier que l'acheteur qui s'éloigne de nous, sentant qu'il a été dupé est la semence de notre future faillite. L'homme qui déclare "qu'il va faire fortune pendant qu'il en est temps" ne fait jamais fortune, parce que l'avidité aveugle qui le fait agir ne sait jamais où s'arrêter et que le terme est la faillite. En allant de l'avant pour obtenir davantage, il ne voit pas que les conditions qui lui ont permis de se suicider financièrement parlant ont changé jusqu'à ce qu'il soit parvenu à un brusque changement et alors tout lui est enlevé.

Quel châtiment donnera-t-on aux profiteurs? Si nous le considérons comme un escroc, alors c'est une dépense inutile de le jeter en prison; les lois de la nature se chargeront de lui. Le mettre en prison serait lui faire une faveur, car autrement il n'aurait pas la chance de conserver ses ressources!

Considérons le profiteur de nos jours comme lugubrement conçu. Poursuivons l'animal. Nous avons eu récemment une formule judiciaire qui nous a été transmise, qui peut servir de signalement et empêcher qu'on attaque la fausse bête. Un juge fédéral a dit qu'un profit juste et raisonnable sur le commerce de détail doit être déterminé sur le coût du gros des marchandises au moment de l'achat et pas sur la valeur du marché au temps de la vente.

C'est une opinion intéressante qui nous porte à nous demander si un profit légitime signifie que les vendeurs ne devraient pas faire d'argent ou si les acheteurs devraient exiger de bas prix.

Par exemple, j'aurais pu en usant de clairvoyance, acheter en 1915, un stock de marchandises au Japon et avoir été incapable de les faire traverser l'Océan avant 1920, à cause des règlements de la navigation. Supposons que les marchandises me coûtent $10.00 l'unité rendue dans mon entrepôt américain. Le marchand d'en face achète son stock en 1920: il lui coûte $30.00 l'unité et il l'offre au détail à $50.00. Si j'offre le mien à $40.00, je suis un profiteur, bien que le public paie moins que si je n'avais pas eu de clairvoyance.

D'autre part si je détaille mon stock à $30.00, je suis accusé de gâter les affaires en coupant l'herbe sous les pieds de mon compétiteur et je réalise si peu d'argent que lorsque mon stock sera épuisé, je ne pourrai, en dépit de mon profit, avoir assez d'argent pour le remplacer au prix du marché.

Je suis le cours logique de la règle établie, je n'établis pas de prix, mais je vends mon stock aux enchères et je laisse le public faire son propre prix.

Exigences des ventes.

Supposons maintenant que j'aie un stock mal choisi qui ne peut être vendu en bloc. Une demande soudaine se produit pour un article que j'ai en main depuis longtemps et qui est pratiquement disparu du marché. Je vends cet article unique à un profit de mille pour cent, mais le profit sur cet article n'est pas suffisant pour rencontrer les dépenses de mon établissement et je suis conduit à la faillite. Puis-je être à la fois un profiteur et un banqueroutier?

Passons à la manufacture. Si j'ai un atelier bien géré et que je projette de produire, je puis certainement fabriquer des produits à meilleur compte que mon compétiteur qui a une fabrique mal gérée et dont les projets de production pourraient à peine être qualifiés de ce nom.

Si je vends à son prix, je suis un profiteur. Si je vends à petits profits afin d'obtenir la clientèle, dans peu de temps on me dénoncera comme un compétiteur déloyal. Nous avons des lois prohibitives qui reposent sur une base semblable.

De la question du profit par vente, passons au profit annuel sur le capital placé. Je puis garder mon capital en activité toute l'année, et par de fréquents changements à petits profits faire un gros profit sur mon placement. J'aurai accompli un service public élevé, mais, d'après les notions qui gouvernent les affaires, je serais un profiteur. Je pourrais me laver de cette accusation en feignant l'ignorance et en élevant les prix pour modifier les changements, et bien que faisant un plus gros profit par vente, réaliser moins sur mon capital.

Je pourrais augmenter mon capital. Sans doute, je devrais, contre ma volonté, demander plus au public pour mes marchandises. Ce ne sont pas seulement des affaires, mais une folie sociale. Mais à moins que je n'agisse comme un fou, je suis susceptible de me faire jeter en prison. Témoin le cas de ce mercier de Broklyn qui fut arrêté comme profiteur par des agents du département de la justice parce qu'il faisait 19 pour cent sur des ventes qui se trouvaient être 60 pour cent de son placement. Le pauvre diable se suicida.

"Mais, dira quelqu'un, enlèverez-vous le frein aux profits et laisserez-vous chacun demander ce qu'il lui plaira? Comment pourrez-vous dompter les avares? Le public ne serait-il pas alors à la merci des profiteurs? Ne paierions-nous pas bientôt $75.00 pour une paire de chaussures et $5.00 la livre pour le beefsteak?

Et on se déroule un affreux tableau du monde partagé en deux classes—les profiteurs et leurs victimes. Ici encore cette manière vague de parler nous ouvre de nouveaux horizons. Dans la discussion des questions du travail et du capital vous pourriez vous imaginer que l'ouvrier seul travaille et qu'aucun ouvrage n'est fait pour lui, et que pareillement le propriétaire du capital achète des services seulement et n'en a jamais à vendre. C'est un contre-sens.

Il n'y a pas de telles inutilités abstraites. Nous vivons dans un monde d'êtres humains, et il est impossible de concevoir qu'un commerçant ait pour seule activité pendant la vie de vendre des chaussures plusieurs fois plus cher que tout le monde pense qu'il devrait les vendre. Car ce marchand de chaussures malgré ses mauvaises dispositions ne peut s'empêcher d'acheter des vivres, des habits et d'avoir un gite. Même les patrons ont besoin de nourriture et de vêtements.

Et celà nous mène à la croyance extraordinaire qui semble maintenant prévaloir que si un commerçant refuse de vendre ses chaussures $75.00 la paire, ou que le boucher refuse de vendre le beefsteak $5.00 la livre, il y a quelque part un sorte de contrainte qui pousse l'acheteur à acheter à ce prix.

Il peut se trouver des situations où on peut être forcé d'acheter un article pour la conservation de la vie à quelque prix qu'il soit. De telles situations sont rares dans le commerce ordinaire de la vie et même dans ce cas d'urgence, l'acheteur est censé avoir l'argent nécessaire pour payer ce prix exorbitant.

Autrefois, lorsque l'argent était plus rare, les gens ne se querellaient pas au sujet des prix. Si les prix étaient trop élevés, ils n'achetaient pas taut que le prix n'était pas rendu au niveau qu'ils pouvaient atteindre. C'est ce qui arriverait aujourd'hui si les prix montaient à la hauteur que les portent l'imagination.

La puissance d'achat de l'argent.

Ce que nous oublions fréquemment, c'est que nous ne savons pas quand le prix est élevé ou quand il est bas et jusqu'à quel point il est haut ou bas, à cause de la baisse de la puissance d'achat de l'argent. Si $75.00 ont la puissance relative d'achat de $6.00 ou $7.00 en 1914, alors $75.00 n'est pas un prix trop élevé pour une paire de chaussures. Si au contraire, $75.00 retiennent la puissance d'achat de 1914, alors $75.00 seraient trop pour une paire de chaussures, ce qui serait démontré par le fait que personne ne les acheterait et que le commerçant ne serait qu'un exhibeur de chaussures. Vous ne diriez pas qu'il est un profiteur, et vous diriez qu'un acheteur serait fou de payer un tel prix.

Prenons un autre cas: Disons qu'un repas convenable peut être acheté dans un wagon-restaurant pour $2.00. Un convoi portant un de ces diners reste en panne dans la neige loin de toute habitation. Alors le maître d'hôtel porte ces prix de $2.00 à $20.00, le poursuivreriez-vous ou le feriez-vous enfermer dans un asile d'aliénés? Si vous gardez votre sang-froid vous l'enverrez à l'asile, parce que sa passion pour l'argent ferait du tort au trafic des voyageurs de ce chemin de fer.

Maintenant nous commençons à comprendre où se trouve la difficulté de trouver ce qui est un profit équitable. Nous avons, en effet, essayé de mesurer le lait à la verge. Nous présupposons que le vendeur et non l'acheteur fait le prix et qu'il y a quelque relation entre la philantropie et les affaires.

Il n'y a aucune relation; la philantropie n'a pas de ce dans les affaires, ce qui n'est pas une condamnation un éloge du commerce qui le tire de la boue. Débar-ons-nous de toute confusion entre la bienveillance et ratique du commerce. Débarrassons le commerce de tout ui approche la louange.

Considérons par exemple un marchand qui accorde du it à un jeune homme qui débute dans le commerce et n'a pas de capital tangible qui peut garantir le crédit. marchand se dit: "C'est un bon jeune homme, je crois va bien faire et je vais prendre le risque de son comp-." Et il sourit alors bénignement de satisfaction.

Ce marchand n'a pas fait un acte de charité—bien il le croit.. Il a avancé ses marchandises en se fiant le caractère de l'homme et le caractère est le seul ac-de première classe qui mérite considération pour l'ex-ion du crédit.

Prenons maintenant un manufacturier; Henry Ford, exemple, qui a souvent dit: "Je vais mettre mes mar-ndises sur le marché à des prix tellement bas qu'elles rront être entre les mains de tous, hommes, femmes enfants." Ford s'exhibe comme un bienfaiteur public et le plus de service possible au public, mais il fait plus rgent que les gens qui croient demander de hauts prix, ce que consciemment ou inconsciemment il a trouvé la ie manière de faire des affaires. S'il avait choisi un au-moyen, par exemple s'il avait adopté le dicton "tirer ntage du public" le résultat aurait été un de vente de té et en conséquence une fabrique ne fonctionnant en partie, une organisation rompue et une perte sur sa lle d'état-de-compte.

La discussion sur les prix équitables ou illégitimes st pas la vraie question. Il n'est pas du tout nécessaire tourer la question d'un brouillard de sentiments. La mande de hauts prix pourraient être ou ne pas être im-rale. Cela aussi est en dehors de la question. Les bas peuvent aussi être immoraux. Et si nous traînons la lanthropie dans les affaires que ferons-nous de l'homme ent parfaitement emballé sur la notion de vendre bon rché au public et qui dans son ardeur oublie de payer ses anciers? Est-il un idéaliste ou un escroc?

Mais devons-nous admettre l'impotence dans le règle-nt des profits? Allons-nous permettre à l'avidité humai-le s'emballer?

C'est un genre d'amusement qui ne peut durer. D'or-aire on heurte un mur de pierre et on démontre par ce énomène physique que deux corps ne peuvent occuper la me place en même temps.

Revenons à notre commerçant de chaussures. Il y a quante ans, la plupart des travaillants allaient nu-eds en été parce que les chaussures étaient considérées mme trop dispendieuses. Il y a des preuves évidentes ur soutenir la conclusion que les pieds ont d'abord été s pour se tenir dessus plutôt que pour donner de l'aide du confort aux cordonniers. Mais aujourd'hui, très peu gens songent à aller nu-pieds en aucun temps de l'année. ous avons grandi avec l'habitude de porter des chaussures et nous en avons plusieurs paires. Nous avons acquis l'habitude de porter des chaussures non parce que nos pieds ont changé, mais parce que les chaussures sont devenues meilleur marché.

Si les chaussures atteignent un prix que les gens de la classe ordinaire ne pourront payer, alors ils iront nu-pieds et bien que cela puisse paraître dur pour les pieds tendres dans les commencements, les cordonniers souffriront plus que les propriétaires des pieds.

Résultat moral du commerce.

Nous pouvons discuter la moralité des prix et nous pouvons verser des larmes amères en payant nos comptes et si nous possédons une imagination suffisante nous pouvons porter nos peines dans le coût additionnel que nous chargerons à ceux à qui nous vendons, mais réellement atteignons-nous quelque objet avec toutes ces déceptions au sujet des prix?

N'est-ce pas mieux de reconnaître que le bon commerce est fondé sur un égoïsme éclairé et d'aller de l'avant en suivant ce principe?

Il n'est pas du tout nécessaire d'introduire la question de morale dans les affaires.

Un commerçant heureux doit avoir du caractère; il doit aussi faire honneur à ses engagements financiers. Autrement dit, un homme d'affaires pour réussir doit être un homme de caractère. Mais toute tentative de fixer les profits, les salaires ou tout ce qui se rapporte aux affaires sur la base que les êtres humains ne seront pas égoïstes, doit faillir.

C'est la mode de nos jours de prêcher des réformes afin d'amener promptement un changement de la nature humaine. Il semble qu'il serait mieux d'identifier le service du public à l'intérêt propre; alors ceux qui jouent à la droiture pourraient mettre leur amusement de côté et ne pas intervenir dans la conduite des affaires humaines.

Nous sommes témoins aujourd'hui des grands changements opérés par l'introduction des machineries dans l'industrie. Une fabrique ne peut rester inactive sans qu'il en coûte un prix prohibitif. Mais une fabrique ne sera pas au repos si ses produits sont à la portée de tout le monde. Les besoins de l'homme sont infinis, et c'est à l'homme qui désire approvisionner le public de produire des articles qui peuvent être achetés par tout le monde. C'est la meilleure manière de servir l'humanité, mais aussi la meilleure manière de faire de gros profits. C'est une disposition particulièrement heureuse de la nature, puisqu'en servant bien le public, on se sert bien soi-même.

Au point de vue du propriétaire, ce n'est pas le profit par vente qui compte, mais le profit annuel et il est évident que celui qui a un gros profit annuel sur un nombre de ventes comparativement petit, à une grosse marge de profits, n'a pas un commerce aussi stable que celui qui a un plus gros profit annuel par de petites ventes.

C'est toujours la première idée du monopole qui va obtenir le plus gros profit, premièrement en écartant les

compétiteurs: deuxièmement, en demandant les plus hauts prix possible au public. Mais, il est étrange, chaque commerce en ce pays qui a tenté d'établir un monopole a trouvé son plus grand succès après avoir abandonné toute notion de s'emparer du marché autrement qu'en donnant un grand service à bas prix. Un monopole qui est basé sur le service est légitime.

Prenons le commerce d'automobiles. D'après les Patentes Selton on avait cru que, par un système de licences, le nombre de personnes fabricant des automobiles seraient restreint et que tout danger d'encombrer le marché serait évité. Mais le grand progrès de l'industrie de l'automobile s'est accompli depuis que cette patente est expirée. Aujourd'hui, jamais il n'arrive à un fabricant d'automobiles de vouloir monopoliser le marché. Les fabricants s'efforcent de faire de bonnes voitures et d'obtenir un profit raisonnable. Toutes les industries du pays ne sont prospères qu'en autant qu'elles cherchent à augmenter leurs produits et à abaisser les prix.

Le monopole se tue lui-même.

Une tentative de monopole amène habituellement des compétiteurs qui produisent des substituts et ces derniers prennent la place des articles manufacturés. Un exemple de ce cas s'est produit récemment au sujet de la manufacture d'une trompe d'auto. Les manufacturiers de cette trompe se croyant protégés par une patente demandèrent un prix élevé pour leur produit avec l'idée qu'ils étaient maîtres du marché. D'autres fabricants attirés dans ce champ l'activité firent annuler les patentes et crouler la compagnie. La compagnie qui voulait ainsi établir un monopole a de bien petits profits sur son capital.

Une compagnie possédant un secret pour la fonte des métaux se donna la tâche de garder ce secret et vendit quelques plaques à des prix élevés. On apprit bientôt que ce procédé était une vraie mine d'or. D'autres compagnies se formèrent et découvrirent le procédé et maintenant la première compagnie doit lutter pour aller de front avec ses compétiteurs. Les habits en poil de chameau furent placés sur le marché à un prix très élevé et il y a maintenant tant de substituts qu'un expert seulement peut distinguer le vrai article de la camelote.

Un profit légitime, n'est pas un chiffre qui peut être fixé par une autorité extérieure et il n'a rien à faire avec le capital placé. Il est légitime qu'une prime devrait aller à l'homme qui peut disposer de son capital de façon à lui faire rendre le plus gros pourcentage possible. Toute la tendance scientifique du commerce est de rendre le capital petit en proportion des ventes, et faire mouvoir ce capital rapidement. Le capital pourrait avoir à être considérable—parce que les meilleures affaires sont faites avec les plus grandes facilités, et celles-ci coûtent de l'argent—mais d'accord avec les ventes, le capital devrait être aussi petit que possible.

Le profit sur capital démontré par exemple par les dividendes est une question de circonstances. Dans un commerce qui traite avec de gros profits, il peut n'être pas sage de déclarer des dividendes, et sage de mettre tous les profits dans l'équipement; ou, il peut être bon d'établir des réserves pour se parer contre la baisse des prix et les temps durs. Le profit sur le capital ne doit jamais être supputé comme étant toute la somme laissée après avoir soustrait ce qui est sorti du revenu. Cela mettrait en ligne le capital pour le profit—ce qui n'est pas d'affaires. Le profit est ce qui peut être surement retiré des affaires et n'est pas un surplus qui peut être obtenu par la liquidation seulement.

Lorsque nous tentons de limiter le montant qui doit être gagné par le capital placé dans les affaires nous encourons une prime sur la perte et l'incompétence et nous poussons vers la diminution de la produition des marchandises.

Il y a des lois contre l'usure, qui dépendent de prêter de l'argent à plus d'un certain taux. Dans les états de l'Est, c'est 6 pour 100; dans certains états de l'Ouest et du Sud on permet jusqu'à 12 pour 100. Ces lois existent depuis longtemps et si vous examinez les conditions économiques, vous trouverez que ces lois ne sont qu'une confirmation de la pratique commune lorsque l'argent est prêté à long terme, c'est pourquoi le taux est plus élevé dans quelques états que dans d'autres.

Le Kansas aurait bien pu passer une loi fixant à 3 pour 100 le taux de l'argent prêté, mais alors il n'aurait pas pu emprunter de l'argent pour développer ses terres. Les gens ayant de l'argent auraient pu le prêter plus avantageusement ailleurs. En dépit des lois, l'homme qui a besoin d'argent paie le prix que le prêteur demande pourvu que l'intérêt demandé ne soit pas plus élevé que l'argent qu'il peut réaliser avec son emprunt. L'argent employé dans le commerce des valeurs à la bourse est dans une position quelque peu différente.

Que nous essayons de fixer un prix ou un profit le résultat est le même.

Dans la fixation des prix, si les autorités constituées fixent un prix basé sur la moyenne de la production le consommateur devra payer trop cher et une prime sera accordée sur le fabricant incompétent et sur ses ventes. Si le prix est fixé sur la production la plus efficace, ceux qui sont compétents seront forcés de se retirer des affaires, le marché se dégarnira de cet article et on ne pourra l'obtenir du prix du gouvernement. C'est ce qui arrive toujours lorsque les prix sont placés trop bas.

Admettons qu'un prix juste et équitable puisse être établi. Ce prix ne pourrait être maintenu sur une base équitable qu'en fixant le prix de chaque facteur qui est compris dans le prix fixé et ces facteurs dans leurs ramifications comprendraient le prix de presque tous les articles nécessaires à la vie. Ce n'est pas tout. Une corrollaire nécessaire à la fixation des prix est la fixation de la demande. Le premier suivant est le rationnement et le second le communisme. Car lorsque vous dites qu'un certain article doit être vendu un certain prix et que vous donnez ordre de n'en distribuer qu'un certain nombre à chaque individu et que par nécessité ce procédé s'applique à tous les articles

us avez le communisme de fait, car l'Etat, et non l'in- idu contrôlera alors la consommation, la distribution et lépense.

La fixation du profit et où elle conduit.

Mais si nous ne pouvons pas fixer un prix, pouvons- us fixer le montant d'un profit?

Il est très facile de parler de profits, et au premier p d'oeil, il semble logique de régler les profits de manière ce que l'argent placé dans une entreprise puisse rapter un certain pourcentage convenu. C'est la méthode ivie par les législateurs parce qu'elle ne demande pas la naissance des affaires dans la pratique. Mais la fixan des profits tend plus à la destruction de la vie économique que la fixation des prix. La fixation des prix nduit de l'état socialiste à l'état communiste. La fixation profits conduit au chaos.

L'expérience de la guerre devrait être une leçon pour ux qui parlent sans réflexion de la fixation des profits. fixation des profits amènera toujours la confusion et désordre dans le commerce. Il y a plusieurs méthodes fixer les profits, mais aucune n'est praticable parce elles restreignent la production.

La seule méthode possible par laquelle on peut faire sser les prix est de stimuler la production—ce qui donne us à distribuer. Plus vous avez à distribuer, moins éle- seront les prix. Si une telle forme de taxe pouvait être uvée qui serait une sorte de confiscation pour l'homme affaires incompétent, alors nous devrions stimuler la oduction et ainsi abaisser les prix. Mais c'est une pen- qui n'a pas encore été développée.

———— o ————

UELQUES IMPRESSIONS TENDANT A PROUVER LE DESAVANTAGE DU SYSTEME DE LA VENTE AU COMPTANT ET A EMPORTER.

Les huit points suivants sont très importants et cons- uent de très bonnes raisons à donner aux marchands qui rlent du système de vente au comptant et à emporter. s sont le résultat de l'expérience d'un détaillant moderne nt nous pourrions donner le nom et l'adresse, si désiré. is cette expérience est tellement générale qu'elle s'ap- que à la plupart des marchands de détail. Prenez nne note de ces quelques points et ne les perdez pas vue.

Premièrement: De façon à faire face aux prix à réuction des magasins des villes, nous avions dans beauup de cas pris en stock une ligne meilleur marché de archandise que celle que nous tenions avant. Souvent commandes ne se renouvelèrent pas comme pour les archandises de qualité offertes avant.

Deuxièmement: Nombre de nos clientes ne nous téphonaient pas pour nous donner leurs commandes, car les ne voulaient pas attendre à la maison notre garçon livraison.

Troisièmement: Il était maladroit d'envoyer l'argent avec les enfants à chaque fois, car les enfants font nombre d'achats pour la ménagère occupée, dans les autres magasins.

Quatrièmement: Beaucoup se trouvèrent offensés parce que leurs marchandises avaient été retournées parce qu'il n'y avait personne à la maison quand le livreur y vint.

Cinquièmement: Nombre de clients payent plutôt à la fin du mois et se rendent exactement compte de cette manière de leurs dépenses.

Sixièmement: Nous avons reconnu que les affaires au comptant étaient le commerce de tout le monde, allant à celui qui fait les meilleures offres, et nous ne saurions compter sur un volume d'affaires régulier, quand les clients achètent ainsi.

Septièmement: Les ventes des marchandises des meilleures qualités tombent beaucoup plus que celles des lignes bon marché, et elles ne montrent pas une aussi bonne marge de profit.

Huitièmement: Si un client a un compte ouvert et que quelque chose lui plaise, il l'achètera peut-être; s'il doit payer comptant, il pensera peut-être à la somme à débourser et passera sans faire l'acquisition de l'article qui a retenu son attention.

———— o ————

SI VOUS TRAVAILLEZ POUR UN HOMME

Si vous travaillez pour un homme, au nom du ciel travaillez vraiment pour lui. S'il vous paye un salaire qui vous fournit votre pain quotidien, travaillez pour lui, parlez en bien de lui, soutenez-le et soutenez l'institution qu'il représente. Je pense que si je travaillais pour un homme, je travaillerais véritablement pour lui. Je ne travaillerais pas pour lui une partie de mon temps, mais tout mon temps. Je donnerais un service non divisé ou pas. Si vous devez avilir, condamner, et éternellement déprécier celui pour qui vous travaillez, pourquoi ne résignez-vous pas votre position, pour une fois dehors pouvoir vous en donner à coeur joie. Je vous en prie, aussi longtemps que vous faites partie d'une institution ne la condamnez pas. Non pas que vous fassiez du tort à cette institution, mais lorsque vous dépréciez la maison dont vous faites partie, vous vous dépréciez vous-même.

* * *

Le vendeur ne fixe pas le prix. L'acheteur est ordinairement aujourd'hui celui qui fixe le prix en dernier ressort.

* * *

Il est inutilement dispendieux de jeter les profiteurs en prison.

LA SITUATION DES SALOPETTES

L'Hamilton Carhartt Cotton Mills, de Toronto donne aux marchands l'information suivante relativement à la situation des salopettes:

"Pour contribuer à abaisser le coût élevé de la vie, nous avons réduit les salopettes au 1er octobre dernier de trois dollars la douzaine, et nous estimons qu'elles ont atteint à présent leur base stable.

"Les manufactures canadiennes de tissus n'ont pas encore revisé leurs prix, mais elles savent qu'elles seront obligées de le faire de manière à protéger leur propre marché domestique, car les prix des matières premières sont tombés très bas aux Etats-Unis. Quelle sera la tenue des prix, nul ne saurait le dire pour l'instant. Nous sacrifions simplement nos profits jusqu'à ce que les manufactures de tissus annoncent le coût de leurs prochaines marchandises.

"Nous vous conseillons de garder votre stock d'overalls assorti, de commander par petites quantités, plutôt que d'empiler du stock.

"Sur un marché en baisse, d'ailleurs, il faut savoir sacrifier des profits, mais le détaillant a été plus ou moins favorisé, parce que son prix de vente est fait après réception des marchandises, et dans ces dernières années, dans la plupart des cas, sur les valeurs de remplacement, de sorte que ses pertes sont légères comparées à celles du manufacturier qui fait vraîment tout en son pouvoir pour abaisser le coût des marchandises.

"Si les marchands s'abstiennent complètement d'acheter, nous craignons que cela ne provoque une hausse de prix plutôt qu'une baisse du fait qu'au printemps prochain, tout le monde aura besoin de marchandises, et si les commandes ne sont pas toutes placées de suite, le manufacturier se verra dans l'impossibilité de répondre à la demande et naturellement, les prix auront tendance à monter.

"Nul manufacturier n'est pour entasser du stock en ce moment où le marché est en baisse, et pour cette raison la plus grande sagesse devrait être exercée dans les achats, pour pouvoir vous protéger.

"Telle est la situation telle que nous la voyons, encore que ce ne soit là qu'une opinion personnelle."

o

BAISSE DE LA LAINE

A l'enchère de la laine, tenue à Londres cette semaine, on a remarqué de belles collections de lainages d'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais la demande faisait défaut, et l'on trouvait les prix trop élevés. Quelques ventes à sacrifices ont été opérées. Les mérinos de première qualité ont baissé de 10 pour 100; les autres qualités, de 10 à 15 pour cent, comparativement aux prix de la dernière enchère.

Les manufacturiers de chaussures ne sont pas en faveur des commandes signées.

(Suite de la page 40)

faisons en cuir pesant—en cuir qui est assez pesant et assez fort pour ne pas avoir besoin du support d'une doublure.

Alors que les doublures des chaussures peuvent, jusqu'à un certain degré être une concession à l'apparence—c'est un fait qu'il n'y a pas assez de cuir pesant pour faire une grande quantité de chaussures sans doublures. Nous sommes obligés de faire des chaussures doublées si nous devons faire usage de cuirs légers, mous, et l'usage de ces cuirs est un aveu qu'ils ont besoin de support. Si ce cuir ont besoin de supports, ceux-ci devraient être substantiels et effectifs.

Si nous convenons que chaque extérieur dans une chaussure doublés doit avoir un support substantiel, pourquoi s'arrêter à fendre les cheveux pour savoir si une doublure est assez bonne pour la qualité de chaussure lorsque nous savons qu'un extérieur bon marché, a besoin d'une meilleure doublure qu'un bon extérieur.

Au lieu d'adopter une doublure médiocre assez bonne pour une certaine classe de chaussures, on serait plus près de la vérité en disant qu'il n'y a pas de doublure trop bonne quelle que soit la chaussure.

Lorsque le chevreau glacé se vendait $1 50 le pied carré, il n'y avait pas de doublure trop bonne pour le genre de chaussures qu'on nous fabriquait.

La même chose est vrai aujourd'hui et continuera d'être vraie à l'avenir pour les chaussures de peau de chevreau et pour les autres chaussures. La différence entre la meilleure et la plus mauvaise doublure, est légère, en proportion du prix d'une paire de chaussures. Aucun manufacturier ne ferait une paire de chaussures pour lui-même et se servirait de mauvaise doublure. Il devrait traiter ses clients comme lui-même et ne devrait pas encourager les marchands à vendre des chaussures qui désappointeront les clients.

Une bonne doublure—la meilleure que l'on pourra se procurer, non seulement aidera à garder la forme de la chaussure, mais aidera aussi à conserver les coutures et les attaches du fond. Il est vrai que ce n'est pas visible lorsque la chaussure est dans le pied, mais on peut en constatèr l'effet après quelques jours d'usage. Une chaussure qui n'a pas une bonne doublure ne mérite pas d'être ressemelée. Aux prix où sont les chaussaures, si elles ne méritent pas d'être ressemelées, elles ne valent pas la peine d'être achetées.

o

L'industrie de l'amidon et de la glucose au Canada comprenait 12 établissements en 1918 et ceux-ci employaient une moyenne de 76 officiers salariés et de 633 personnes à gages. Pendant cette même année le Canada employait 22,812 582 livres d'amidon de toutes espèces.

o

Très souvent nous ne savons pas si un prix est élevé ou bas ou quel point il est élevé ou bas parce que nous ne connaissons pas la puissance ed'achat de l'argent.

L. B. Holliday & Company, Limited

HUDDERSFIELD, ANGLETERRE

Teintures d'Aniline et produits de Goudron

A L'INDUSTRIE DU CUIR

Pouvez-vous garantir vos cuirs de couleur? Vous rendez-vous compte qu'une garantie de ce genre serait de nature à apporter une augmentation à vos affaires?

Aujourd'hui les gens viennent à vous, en vous demandant une garantie protectrice. Pouvez-vous satisfaire cette demande?

Vous le pouvez si vous êtes convenablement agencé.

L'agencement que vous avez et l'habileté de vos hommes sont deux facteurs très importants.

Cependant tous deux dépendent des teintures et couleurs que vous employez.

Les teintures qui sont absolument garanties vont par conséquent vous permettre de garantir votre produit.

Pourquoi alors ne pas essayer de vous adresser à L. H. Holliday & Company pour votre prochaine commande de Teintures, Couleurs, etc...

Ci-dessous une liste de nos produits qui offrent un intérêt particulier au commerce du cuir et qui peuvent être livrés sur notre stock en Canada.

NOIR G. CUIR CHROME
TAN 2-G. CUIR CHROME
BRUN G. CUIR CHROME
TAN BASQUE O.
BRUN FONCE BASIQUE P.
POUDRE MAGENTA
VIOLET METHYL 2-B. CONC.
NOIR FRANÇAIS 2938
CHRYSOIDINE R. CONC.
BRUN BISMARCK R. CONC.
ROUGE DURABLE A.
NEW PHOSPHINE R.
AURAMINE O. CONC.
ORANGE 11.
PONCEAU G.
BRILLANT BORDEAUX 2-B.
PRUNE ACIDE V.
NOIR BLEU NAPHTOL 10-B.
NOIR NAPHTHYLAMME H.
BRUN CLAIR ACIDE L.
BRUN FONCE ACIDE L. R.
NIGROSINE W. S.

Demandez Echantillons, Modèles et tous renseignements à

L. B. Holliday & Co., Limited

Bureau Canadien et entrepôt:

27 Rue St-Sacrement, MONTREAL.

Commandes fournies directement sur le stock canadien.

Adresse télégraphique: "Dyewares", Montréal.

De nouveaux produits seront ajoutés de temps à autre.

Téléphone Main 8105.

VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS!

Nous comprenons parfaitement que l'homme d'affaires est trop occupé pour donner à la préparation de ses imprimés toute l'attention qu'ils méritent.

D'ailleurs, la publicité est un art et seuls ceux qui en ont fait une spécialité peuvent préparer des imprimés qui puissent donner le maximum de rendement.

Il ne faut pas cependant, sous le prétexte que vous "n'avez pas le temps", que vous laissiez faire toute l'annonce par votre concurrent!

Jetez vos idées sur un bout de papier et adressez-le nous—nous ferons le reste.

Nous avons tout un personnel d'experts qui rédigeront votre catalogue, circulaire ou dépliant et en surveilleront l'impression dans notre atelier.

Si vous voulez que votre maison passe pour une maison progressive, confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CATALOGUES
CIRCULAIRES
DEPLIANTS
ENTETES DE LETTRES
ENTETES DE COMPTE
RreleVES DE COMPTE
ENVELOPPES
LIVRES DE COMPTOIR

LA CIE D'IMPRIMERIE DES MARCHANDS

LIMITÉE

198 rue Notre-Dame Est **MONTREAL**

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUÉBEC

Quittance Succ. Louis Robitaille à J. M. Mackay.
Mariage Joseph Bédard à Dlle Philomène Labrecque.
Vente Emile Boisbriand à E. N. Aimé Boisbriand, 600 St-Roch, 513-91 St-Roch Nord.
Obligation Victor Giguère à Regis Picard, 142-213 St-Roch.
Testament Dame Jos Falardeau.
Obligation Magloire Falardeau à William Boyd 8 8 rg 6 Stoneham.
Obligation—Théodule Parent à Joseph Fortier et al 914 St-Roch.
Avis Feu Dme Joseph Falardeau, 8 rg 6, Stoneham.
Quittance—François Morel à Ephrem Lalonde.
Quittance—Georges Madden à D. Z. Joncas.
Obligation—Georges Maurice Turgeon à Dlle Josephine Costenam.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Jos David Marier 1196-1197-1198 Jacqes-Cartier.
Obligation—Omer Gingras à F. X. Boutet, 150-151-155 316-316A 317-317A, 313C, 313B Ste-Foy.
Mariage—Joseph Légaré à Dlle M. Anna Moreau.
Vente Joseph Bédard à Wm Boyd, 1 rg 7, 1 rg 8, Stoneham.
Quittance et ret.—Jos Falardeau à J. P. E. Gagnon.
Vente J.-P.-E. Gagnon à U. Alph. Auclair, p. 660 St-Ambroise.
Obligation—Dlle Valéda Frederick à Dme Henri Racette, 3954 Montcalm.
Subrogation—Ludovic Talbot à Phydime Marois, 21-71-83 N.-D. de Québec.
Testament—Damase Turgeon.
Déclaration—Dme Damase Turgeon, 3755-133 St-Jean.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Damase Turgeon, 3755-133 St-Jean.
Quittance—Nap. Boivin à J.-P.-E. Gagnon.
Quittance—C. Alp. Pelletier à Dme J.-F. Bourbonnais.
Quittance—Jos. A. Paradis et al à Octave Bédard.
Quittance—Jos Beaulieu à Omer Gingras.
Convention—Alf. Bélanger à Frank Foley, p. S. B. 1 p. N. 2 R 2-3 R 2 Desmeloizes.
Vente—Eugène Royer fils à la Banque d'Hochelaga, 6 bloc La Reine.
Vente—Antoine Martel à Eugène Germain, p. O. 28 Dupuy.
Obligation Hervey Perreault à Octave Dessureault.
Oblig.—Donat-François Beaumont et uxor à Albert Beaumont et uxor p. 45 St-Ambroise.
Quittance—Michel Drolet à Léon Ratté.
Bail Charles V. Norris à Dme Andrew Brown.
Avis Charles V. Norris à Registrateur, 4418 Montcalm.
Mariage—Odilon Brindamour à Dlle M.-Lse Gignac.
Jugement—The Protestant Board à Wm G. L. Paxman, 508-698-699-700-701-702-703, Limoilou.
Avis Régistrateur du Québec 508, 681-682-638-686-687-688-699 à 706 inclusivement, 509, 387-344-345, 385-264-434 St-Roch Nord, 6-7-8-9-27-28-48A N.-D. de Québec.
Obligation—Ulric Trudel à Pierre Racine et al 58-146 N.-D. de Québec.
Obligation—U. Blais à A. Racine, 1196-1197-1198 Jacques-Cartier.
Main-levée—Succ. J. D. Marier à U. Blais.
Mariage—Edouard Mondor à Dlle Hermance Potvin.
Obligation—Louis Marsan à Aurèle Fiset, 44-2098 St-Sauveur.
Vente—Albert Shields à Honoré Linteau, p. 176-175-239 St-Ambroise.
Bail A. E. Pfeiffer à Antonio Langlais, 3046 du Palais.
Obligation—Lauréat Auclair à Edouard Bouchard et al 1973 St-Pierre.
Quittance—Georgianna Perron à Trefflé Duchesne.
Testament—Jos Verreault.
Déclaration—Dme Jos Verreault, 1923 Jacques-Cartier.
Obligation Geo. Lehouiller à Cie Dorchester Ltée, p. N. E. 18, Dupuis.
Vente—H. O'Sullivan à Dme Alvine B. St-Hilaire, p. 1026 St-Ambroise.
Obligation—D. Ludovic Brunet à J. Alph. Tousignant, p. N. 98, 84-86 N.-D. de Québec.
Vente—Frs-Xavier Labrecque à Albert Laroche, 1570 St-Sauveur.
Conv. cess.—J. A. Côté à La Congrégation Bais. Israël, 128A 154-155-160-159-158-157-184-183-151-161-162-152-156-175 Ste-Foye.
Transport Jos Vermette à Georgianna Drapeau—Hamel 519-521 St-Ambroise.
Obligation Alfred Pélisson à Pierre Racine, 438-5 St-Roch Nord.
Titre Nouvel Oscar Gilbert à Dme J. Mastaï Noël, 564-565 St-Roch.
Quittance Dme Phédora Venner à Elzéar Bédard.
Quittance La Corp. Arch. Cath. Rom. de Québec à V. Hugo.
Quittance Wm. J. Moore à Dme Ludovic Brunet.
Quittance Marie-Louise Sanfaçon à Eugène Falardau.
Vente J.M. Mackay à Henri Bernier, 35-3 Ste-Foy.
Bail Dme Thomas Gagnon à Oscar Gagnon, p. 474 Beauport.
Quittance Auguste Pion à J. M. Mackay.
Vente—J. A. Filteau & Cie à Elzéar Lehouillier, p. N. O. bloc 18 Dupuy.
Mariage J. Isidore Bérubé à Dlle Blanche Langlois.
Obligation Ls Eug. Simard à Philomène Brindamour, 211 Sidery.
Quittance Abraham U. Muhlstock à Jacob Assh et al.
Vente—Dme Vve J. M. Noël à Jules D. Lepage, 148-65-66 N-D. de Québec.
Quittance Succ. P. O. Chauveau et al à Dlle Valéda Fréderic.
Vente H. Ern. Bédard à Jos Lefrançois, 1897 St-Sauveur.
Mariage—Joséphine Tessier à Odilon Duchesneau.
Bail—Jos Nadeau à Ludger Cantin 148-64 N.-D. de Québec.
Quittance—Dlle Flore Laurin à Ambroise Paquet.
Quittance Pierre Welman à Léon Thibault.
Rétrocession—Antonio Ménard à Napoléon Binet, p. S. 117 Beauport.
Vente Napoléon Binet à Donat Villeneuve, p. S. 117 Beauport
Quittance sub. La Soc. Prêts et Placements à E. Bouchard et al p. 1973 St-Pierre.
Ventee—Nor Mount Realty Co Ltd à Léon Boutin, 2424, 195 St-Sauveur.
Vente—Nor Mount Realty Co. Ltd à Jos Ed. Palmer, 2424-94-95 St-Sauveur.
Mariage—E. Tremblay à Dme Josephine Villeneuve.
Vente—Dme Vve Jean Laurent dit Lortie et al à Ls E. Simard, p. S. 964 Charlesbourg.
Rétrocession—Dme Alf. Maranda à Albéric Renaud, 161 Charlesbourg.
Obligation—Albéric Renaud à Dme J. B. Audy, 161-162 Charlesbourg, ½ S. O. 220 St-Dunstan.
Vente—Revd P. M. Roussel à C. H. Jackson Co. rg 3-5 St-Edmond.
Vente—Ed. Lafond à C. H. Jackson Co, rg 3 p. 19 p. 18.
Mariage—Alp. Leclerc à Dme Jane Dutton.
Quittance—F. X. Garant à Alph. Leclerc.
Quittance—Alph. Daigle à Jos. Daigle.
Quittance—Jos Lafrance à Arthur Guilbault.
Gar. hyp.—J. A. Gendron à The Canadian Bank of Commerce 508-838 et 839 St-Roch Nord.
Vente—Scierie de La Sarre Ltée à Bartram & Ball Ltd 16-17-52-53-62-63-64 La Sarre.
Cession—Nap. Binet à Dme Geo. Lambeft 200A St-Colomb.
Mariage Alex. Vallière à Dlle Adrienne Pagé
Vente—Tourigny & Marois à J. Et. Samson, 63-1-2 et 3 N.-D. de Québec.
Obligation—Chs Murphy à Dlle Emma Paradis ½ E. 108 St-Colomb.
Testament Alph. Emond.
Déclaration Dme Vve Alph. Emond, ½ ind. de ½ S. O. 912 St-Sauveur.
Quittance Perc. du Revenu à Succ. Alph. Emond ½ S. O. 912 St-Sauveur.
Mariage—J.-B.-D. de Bondy à Dlle M.-A.-C. Riverin.

JUGEMENTS

Dombrooski vs Breton péremption accordée et action renvoyée avec dépens.
Gosselin vs Murphy, jugement selon les conclusions moins les frais de ré-inscription.
Simard et al vs Guay et vir, motion dilatoire accordée.
McKiblon vs Lauzon Engineering Co., moton accordée pour continuer la cause, frais à suivre.
Furrois vs Gauvreau et al, motion pour se retirer de la cause accordée.
Universal Tires Reg'd vs Therrien, motion demandée pour détails, accordée—délai de 8 jours accordé, et frais réservés.
Turgeon et al vs Furois, motion à fomte rejetée avec dépens.
Turgeon et al vs Furois, motion pour amender compte accor-

dée, frais de motion et de rétrogression contre demandeur.
Sauvageau vs Chantal, jugement ordonnant de remettre à la demanderesse linge de corps, etc, mais rejetant demande de pension provisoire, frais à suivre.
Lamontagne vs Mactais, jugement tel que demandé.
Bélanger vs Parc Riverside mémoire de frais taxés à $109.10.
Gervais vs Pilon, jugement suivant les conclusions.
Sauvé vs South Shore Forest Products, action renvoyée avec dépens.

PROTONOTAIRE

Herman Young Reg'd vs La Cie de Pavage et Construction de Lévis, la défenderesse est condamnée à payer aux demandeurs $256.67, intérêts et dépens.
Lachance vs Clément, jugement contre le défendeur pour $182.55 intérêts et dépens.
Sylvain vs Roy, le défendeur est condamné à payer au demandeur $437.91, intérêts et frais.
Swell vs Wallace et al, jugement contre les défendeurs pour $253.79, intérêts et dépens, conjointement et solidairement.
Roy et al vs Garneau, jugement contre défendeur pour $170.-62, intérêts et dépens.
Dominion Corset Co. vs Goldenberg & Co. défendeurs sont condamnés à payer aux demandeurs $194.00, intérêts et dépens.
Lefebvre vs Cloutier, jugement en faveur de demandeur pour $157.00 intérêts et dépens.
Hunt vs Mercier, jugement contre défendeur pour $204.12, intérêts et dépens.
Douville vs Matteau, défendeur est condamné à payer au demandeur $108.60, intérêts et dépens.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 21 septembre au 12 octobre.

Vente—W. E. Roy à Edouard Moreau.
Vente—Delle Blanche Girard à Philias Bellerive.
Obligatoire—Hector Michel à Dame A. I. Gravel.
Obligation—Edouard Moreau à Eucher Masse.
Transport—Aug. Désilets à Chs. Bourgeois.
Vente—J. A. Lefebvre à Hon. J. A. Tessier.
Vente—Dieudonné Chênevert à G. C. E. Dauplaise.
Vente—Vve Max. Boisvert à Eugène Bournival.
Vente—Achille Fugère à Joseph Veilleux.
Vente—George Vézina à Joseph Thibodeau.
Vente—Joseph Lafrenière à Jos. C. H. Robitaille.
Vente—Wellie Baribeau à Aimé Ricard.
Vente—Vve Wenceslas Dufresne à Lucien Hould.
Vente—Fernando Dessureault à Omer Côté.
Obligation—Dame Victorine Gagnon à Dame Hermine Sayeur.
Obligation—Florido Milot à Henry Sévigny.
Obligation—Désilets & Désilets à Dame Maxime Gagnon.
Quittance—Dame J. N. Bourassa à D. Chênevert.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. M. Louise Gauthier.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Wenceslas Dufresne.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dame Alexandrine Gélinas.
Quittance—Corinne Blais à Adolphe Pellerin.
Quittance—Joseph Héon à Louis Roy.
Quittance—Vve F. F. Farmer à Dame Victorine Gagnon
Quittance—Noé Lafrenière à Geo. Vézina.
Quittance—Henry Sévigny à Wellie Baribeau.
Quittance—Rodolphe Deschênes à Vve Wenceslas Dufresne.
Quittance—Elzéar Lavergne à P. Joseph Lavergne et ux.
Quittance—A. E. Goyette et al à Henri Héroux.
Quittance—Gélinas & Bergeron et ux. à Athanase Boisvert.
Main-levée—F. X. Beauchemin et ux. à Angéline Beauchemin.
Main-levée—Alfred Bournival à Vve Maxime Boisvert.
Main-levée—Amédée Levasseur à Geo. Vézina.
Garantie hypothécaire—Georges Boisvert à The Belgo Can. Pulp & Paper.
Donation—Sévère Boisvert à Pierre Boisvert père.
Garantie hypothécaire—Wilfrid Lamothe à The Belgo Can. Pulp & Paper.
Donation—Dame Vve Joseph Beddez à Henri Gélinas.
Transport—J. B. Bélanger à Henri Sévigny.
Déclaration sociale—Château de Blois.
Cession et transport—Dame Vve Joseph Beddez à A. Bergeron et ux.
Vente—H. Poliquin à Eloi Lépine.
Vente—La Cie des Terrains et Const. à Hormisdas Belleman
Vente—Arthur Parent à Delle Laura Trottier.
Vente—Ths. T. Rouette à Xavier Rouette.
Vente—Dame Vve Chs. Caraud à Alfred Lymburner.
Vente—Godefroy Lord à Vve Adrien St-Pierre.
Vente—Joseph Lessard à Victor Rivard.
Vente—Joseph Weaner à Alfred Godin.
Vente—Jos. Labarre et al à M. et Phi. Janvier.
Vente—M. A. Bourassa à A. et W. Samson.
Vente—La Cie des Terr. & Constt. de Shaw. à Chs. Verret
Vente—Napoléon Blais à Henri Géélinas.
Vente—Henri Gélinas à Nap. Blais.
Obligation—Onésime Déry à Honorine Béliveau.
Obligation—J. B. Dufresne à J. Armand Gauthier.
Obligation—Elphège Beauchesne à Télesphore Tourigny
Obligation—S. et H. Lajoie à Eugène Chartier.
Obligation—Sophie Allard à Flavie Labarre.
Obligation—Norbert Paquin à Dme Angélina L'Ecuyer.
Quittance—Philippe Marchand à Uldège Plante.
Quittance—La Cie des Terr. & Const. de Shaw. à Joseph Car
Quittance—F. X. Lambert à Onésime Déry.
Quittance—Percepteur du Revenu à Delle Laura Trottier
Quittance—Percepteur du Revenu à Dame Angélina L'Ecuy
Quittance—Dame Vve J. Gauthier à J. B. Dufresne.
Quittance—Joseph Lessard à Victor Rivard.
Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à Joseph Weane
Transport—Louis Rousseau à J. H. Nap. Désaulniers.
Transport—Sévère Gélinas à Ludger Lapointe.
Transport—Donat Courteau à J. H. Max. Désaulniers.
Vente—Ovila Millette à Josephat Gélinas.
Vente—Onézime Blanchet à Wilbrun Blanchet.
Vente—L. P. Mercier à Joseph Dauplaise.
Vente—Rév. Aug. Lelaidier à Aimé Marchand.
Vente—Jos. Manseau à Z. Forest.
Vente—Shaw. Water & Power Co. à Ursulines des Tro Rivières.
Vente—Shaw. Water & Power Co. à Henry Burdock.
Vente—Alfred Marchand à Joseph Collet.
Vente—Joseph Courteau à Achille Fugère.
Vente—Aimé Beaulieu à Ovila Gélinas.
Vente—Joseph Bastien à J. A. Ouellet.
Vente—Xavier Béland à Joseph Dubreuil.
Vente—Jos. Auger à Hector Auger.
Vente—A. Hatt à P. Béland.
Obligation—Uldège Plante à Emile Lessard.
Obligation—La Cie Baptist, Cloutier, Pothier Ltée à He Bureau.
Obligation—Joseph Camiré à Dame A. I. Gravel.
Obligation—Léon Projean à Z. Fontaine et Delle Larivière
Obligation—Dionis Bouchard à Toupin et Vve Dufresne.
Obligation—Samuel Cossette à C. A. Bergeron.
Obligation—J. F Trottier à S. Ricard fils.
Quittance—Nap. Gauvin à Ed. S. de Carufel.
Quittance—L. Lapointe à E. Hogue et E. Hogue à Geo. Lajo
Quittance—Caisse Pop. N.-D. du Mt-Carmel à Joseph Veille
Quittance—J. W. Guillemette à Nap. Guillemette.
Quittance—Noé Lefrançois à Alexis Saucier.
Quittance—J. N. Bourassa à F.-X. Gravel.
Quittance—Zéphirin Fontaine à Rodrigue Rouleau.
Quittance—Emile Montambault à Rév. A. Lelaidier.
Quittance—Théophile Pinard à Alf. Marchand.
Quittance—Jos. Auger à Hector Auger.
Déclaration sociale—M. Salhany & Sons.
Cession—F.-X. Vanasse à Dame J. A. Lemire.
Vente—Rod. Labaie à Frs. Darcher.
Vente—M. P. Gauthier à MM. Down et McDonald.
Vente—J. Philibert à Horm. Villemure.
Vente—A. Hatt à F. St-Louis.
Vente—Ed. Boisvert ès-qualité à à Jos. Grenier.
Vente—Wilson Matton à E. Bourbeau.
Vente—Adolphe Isabelle à Géédéon Morel.
Vente—Dr L P. Fiset à A. Isabelle.
Vente—Onésime Mongrain à Nap. Fournier.
Vente—Napoléon Désaulniers à Nap. Fournier.
Vente—Elzéar Lampron à Léon Lambert.
Vente—Arthur Vincent à Mélendy Massicotte.
Vente—J. Alfred Béland à Fong You Yan.
Vente—Pierre Lord à Joseph Legris.
Vente—Ths. Cava à Henri Normandin.
Obligation—J. H. Desroches à Cie des Prêts et Cons. Ltée

ligation—Horm. Bellemare à Louis Rousseau.
ligation Mélendy Massicotte à Baril & Frère.
ligation—Pierre Provencher à David Doucet.
ligation—B. J. Gérin à A. Brouard et D. Bélanger.
ligation Joseph Grenier à Hector Lescadre.
ittance Delle Alph. Laferrière à Frs. Gauthier.
ittance—H. Boisvert à M. Boucher.
ittance—N. Beauchesne à Shaw. Water & Power Ca.
ittance Dame Vve H. Boisvert à Edouard Boisvert ès-qual.
ittance—Dr L. P. Fiset à A. Isabbelle.
ittance Oscar Jacob à Donat Picard.
ittance Emile Lessard à Napoléon Leclerc.
ittance Dame Vve Victor Gélinas et al à Philias Ferron.
ittance La Caisse Pop. des Trois-Rivières à Arthur Dufort.
ittance—S. Ricard fils et Phi. St-Pierre à Ephrem Hamel.
ittance Dame Elzire Aucoin et al, à Joseph Grenier et al.
in- levée—Freddy Marcouiller à Phi. Gauthier.
nsport - Majorique Boisvert à Philippe Marchand.
nsport Albert Beaudoin à Joseph Houle.
sion Télesphore Métayer à Omer Dauphin.
nte Trefflé Gervais dit Beaudoin à Vve Jos. Laing.
nte Vve Cyrille Blais à Philippe Dugré.
nte J. B. Gravel à L. Z. Bertrand.
nte Shaw. Water & P. Co. à Northern Aluminium Co.
nte Olivier Gignac à Wilbré Grenier.
nte Chs. Pagé à St. Maurice Lumber Co.
nte Arthur Bruneau à Joseph Bruneau.
nte Maxime Panneton à L. Eug. Dugnay.
nte Emile Garceau à Thom. H. Argall.
nte Dame Chs. Ed. Caron à Patrick Parenteau.
nte Héritiers Ls. Paulhus à Art. Villeneuve.
nte Art. Villeneuve à Dame J. O. Bélisle.
nte Adolphe Isabelle à Ernest Isabelle.
ligation—Dame Alf. Marchildon à Dame Jos. Massé.
ligation - James Marchand à J. Irénée Chainé.
ligation—Louis Flageole à Guillaume Courtois.
ligation—Eudore Deshaies à Séminaire St-Joseph, Trois-Rivières.
ligation J.-Bte Badeaux à Geo. Boisvert et al.
ligation—Edmond Benoit à Napoléon Rouette.
ligation J. A. Châteauneuf à Dame Vve Th. Bernard.
gation Xavier Laroche à Dieudonné Chênevert.
ittance Elzéar Lefrançois à Adélard Loranger.
ittance—Frs. Paquin à Fortunat Fournier.
ittance Vve F. Farmer à Eudore Deshaies.
ittance Gélinas et Jourdain à Eudore Deshaies.
ittance R. F. Grant à Jules Balcer.
ittance Delle Graziella Dumaine à J. Ernest Vandal.
ittance—Pierre Béland à J. A. Dufresne et J. R. Dugal.
ittance—Baril & Frère à C. F. Fontaine.
ittance Dame Chs E. Caron à Joseph Caron.
ittance Nap. Rouette à Xavier Guay.
ittance Caisse Pop. Trois-Rivières à Xavier Laroche.
laration sociale La Société Coopérative de Chaussures.
te Amédée Lacerte à Joseph Déry.
te Louis Nadeau à Jacques Blais.
te Z. Forest à Alfred Milot.
te Antoine Tanguay à Louis Nadeau.
te Hipp. Lepage & Narc. Lepage à Amédée Lacerte.
te—Vve J. Phi. Pothier et al ès-qual à Vve Moïse Pothier.
te Vve Amédée Boucher à Omer Boucher.
te Josaphat Grenier à Omer Carbonneau.
te Alphonse Simoneau et al. à Edmond Paquin.
ittance—Jules Leblanc à Léon Projean.
tance—Joseph Bellemare et al à Alide et M. Bellemare.
ittance—Dame Benj. Bourgeois à Edouard Lemire.
ittance Adam Grenier à Omer Carbonneau.
tance—Art. S. Bald à Omer Carbonneau.
ittance Octave Gélinas à Omer Carbonneau.
nsport—Dame J. L. Désaulniers à Octave Gélinas.

JUGEMENTS—*Cour de Circuit.*

éon Philibert vs Joseph Legros, Trois-Rivières, $24.66.
E. Marchand vs Omer Fortier, Trois-Rivières, $16.60.
i. Gagnon vs Omer Bergeron, Drummondville, $51.30.
ille Dostaler vs Adolphe Turcotte, Trois-Rivières, $7.00.
enberg Bros vs A. Lacroix, Trois-Rivières, $10.50.
treal Stencil Co. vs J P. Côté, St-Stanislas, $24.03.
i Robert vs Charles Girard, Trois-Rivières, $12.58.
lenberg Bros vs Ferdinand Bellerive, Trois-Rivières, $20.00.
ny Baribeau vs Alphonse Vallière, Princeville, $76.53.
son & Lafleur vs Oscar Hébert, Cap-de-la-Madeleine, $21.09.
J. M. Orkin Co. Ltd vs Miss L. E. Houde, Louiseville, $44.50.
A. E. Désilets vs J. Ovila Pothier, Trois-Rivières, $25.94.
Henri Trudel vs Jos. Sanscartier, St-Tide, $11.33.
Napoléon Dugré vs Hector Langlois, St-Mathieu, $69.07.
Emery Mayrand vs Zéphir Perreault, Ste-Cécile de Lévrard, $34.98.
Alphonse Laurin vs Arthur Delorme, Trois-Rivières, $50.00.
Rodolphe Hamel vs Camille Livernoche, Trois-Rivières, $23.00.
The Great West Life Ass. Co. Ltd. vs F. E. Turcotte, Trois-Rivières, $13.50.
J. P. Pelletier vs Louis Savard, Grand'Mère, $15.88.
J. P. Pelletier vs Ludger Roy, Shawinigan Falls $2.50.
J. P. Pelletier vs Isaac Lagrave, Shawinigan Falls, $15.37.
Alphonse Ouellette vs Onésime Déry,, Shawinigan Falls $14.28.
Alphonse Ouellette vs Henri Dufault, Shawinigan Falls, $74.14.
Louis Boisvert vs Samuel Beaumier, Cap-de-laMadeleine, $95.51.
Albert Ferlandd vs Joseph Savard, Shawinigan Falls, $52.00.
Alfred Babineau vs Dame Vve G. Laurier, Trois-Rivières, $10.40.
Nestor Deshaies vs Hervé Parent, Trois-Rivières, $17.00.
Chs. Desjardins & Cie vs J. Edouard Grondin, Shawinigan Falls, $20.75.
Léonidas Leclerc vs Arthur Duquette, Shawinigan Falls, $32.07.
Joseph Roberge vs Joseph Vallière, Trois-Rivières, $68.70.
Benjamin Gagnon vs Moïse Vincent, Cap-de-la-Madeleine, $31.78.
Arthur Bourassa vs Cyprien Sauvageau, Ste-Flore, $19.87.
Robert Thiffault vs Arthur Bornais, Trois-Rivières, $2.50.

COUR SUPERIEURE

Elie Zachar vs W. Gendron, $1.35.
The Pontiac Lumber & Pulp Co. vs J. Hector St-Germain, Macamic, $323.20.
La Banque Nationale vs Louis Joncas, Shawinigan Falls, $252.83.
Ephraim Poisson vs Albert Tousignant et Achille Croteau, Ste-Cécile de Lévrard, $25.00.
Albert Vincent vs William Gélinas, Shawinigan Falls, $141.49.
United Typewriter Co. Ltd. vs Oscar Hébert Cap-de-la-Madeleine, $130.00.

o

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRON
Aumais, René	Fabien Guérin
Beauvais, Aristide	A Demers
Bertholdi, Alfred	The Chas. E. Goods Engineerig Co.
Chamberland, J. R.	Raoul Carignan
Cloutier, Léopold	Montreal Light, Heat & Power Co.
Corbière, J. A.	Ass. Can. des Conserves Domestiques
Daoust, Rosaire	Simonne Giroux
Desjardins, Arthur	Can. Pacific Ry (Angus Shop)
Déziel, Paul	Dominion Express Co.
Granick, M.	P. Adelstein
Guenet, Adélard	L. A. Joubert Enr.
Lapointe, James	Michel Primeau
Malo, Jos.	Albert Brunet
Martel, Jos.	Martel Ltd Ltd.
Salzman, Louis	College Brand Cloth Co.
Vandette, Arthur	Canadian Bronze Co.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000.

S'adresser au Prix Courant.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au Prix Courant.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

L. Duquette et al vs O. J. Viau, $93.
A. Kennedy vs F. W. Roe, $64.
P. Richard vs Emile Bordeleau, $32.
J. O. Christin vs G. Wexler, $54.
Tergeon & Bouchard vs Alb. Bouchard, $24.

Mde M. L. Comte vs Jos Clément, $56.
B. Sanscartier vs Thos. Harris, $60.
Wid. S. Chalifoux vs J. A. Tessier, $28.
D. Martel *et al ès-qual*, vs Donat Viau, $32.
G. B. Latour vs P. Boire, $29.
Coyen, Ltd vs Geo. Lager, $29.
Cohen, Ltd. vs Chs Gagnon, $19.
H. Briard vs Nap. Marchand, $27.
A Charest vs D. Noël, $72.
F. Barberino vs Geo. Bourassa, $34.
J. F. Allard vs Wid. Gamache, $19.
J. E. Hutton vs Florance Cooper, $20.
N. Miller vs A. Pickering, $37.
O. Archambault vs Mde Alphonse Charland *et al*, $75.
J. F. Forcier vs Calixte Boucher, $77.
J. E. Montpetit vs Albani Cuerrier, $44.
A. Gaudry vs Jos Moyen, $19.
J. M. Filiatrault vs H. Smallwood, $40.
E. Daoust vs Chs Duckett *alias* Lackatt, $10.
E. Daouyst vs Catherine Roach, $23.
J. H. Labrecque vs H. Lefortt, $43.
J. N. Chevrier vs L. P. Hamel, $87.
A. Lafond vs Xavier Maisonneuve, $37.
J. A. E. Dion vs Art. Métivier, $30.
J. H. Labrecque vs François Guérin, $40.
G. Bussiaux vs Jos Mabin, $26.
A. Lafond vs John Mucienshy, $30.
Laberge, Chevalier & Cie, Ltée vs J. E. Chevalier, $65.
N. V. Riendeau vs J. R. Chamberland, $44.
J. H. A. Bohémier vs John Smith, $90.
Cohen's Ltd vs Conrad Derome, $20.
M. D. Barclay vs Kenneth F. Dewar, $25.
C. Lussier vs G. Tremblay, $89.
C. Lussier vs E. Boulay, $87.
C. Lussier vs Jos Girard, $90.
L. Latulippe vs R. Brunette, $25.
A. Archambault vs A Thomas, $14.
M.L.H.&P.Co. vs E. Nadeau, $60.
— vs A. Brosseau, $24.
— vs T. Tronchon, $9.
— vs A. Bourget, $12.
M. Wexler vs H. Lacelles, $7.
Enterprise House Furnishing Co. vs G. Leduc, $69.
J. Serglio vs John Fromati, $59.
P. L. Faivre vs M. S. Mukley, $67.
P. M. Beaudoin vs W. Laframboise, $18.
E. S. Potvin vs Wid. J. Small, $19.
O. Trudeau vs J. Lussier, $86.
D. Antonelli vs T. Marrazza, $33.
N. Bourdon vs H. Lurin, $30.
C. W. Lindsay vs L. F. Rocheleau, $20.
C. W. Lindsay vs G. R. Duhamel, $18.
W. A. Currie vs J. B. Gagné, $115.
J. A. C. Gouin vs Wid. W. Comeau, $20.
H. Perreault vs D. Girard, $44.
P. Bancel & Fils vs S. Côté, $66.
O. Lortie vs A. Thibault, $7.
L. P. Caisse vs Oscar Lemire, $38.
N. Shea vs H. A. Rabeau, $66.
J. Dufresne vs R. Chamberland, $97.
A. Therrien vs L. Lanctôt, $10.
J. N. Mirault vs S. J. Pelletier, $70.
Frères des Ecoles Chrétiennes vs E. G. Carrière, $121.
C. W. Lindsay vs E. Gingras *et al*, $12.
C. A. Archambault vs Mde M. Jalbert, $37.
R. H. Ingersoll vs A. T. Huet, $65.
P. Beauchemin vs Chaussures Aetna, Ltée & L. J. Blanchette, $50.
J. Dubois vs Adélard Carignan, $23.
M. Chalut vs Jas McMillan, $23.
Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs Dme Mary L. Langdon, $19.
Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs S. Goldberg, $10.
Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs Wid. Wm. Wilcox, $15.
A. Gitterman & Co., vs C. Van Danne, $49.
A. Bellefontaine vs D. D. Quicke, $21.
A. Allard vs P. Davidson, $25.
Bell Tel. Co. vs W. Leadbetter, $14.
J. Laplante dit Courville vs Wm. Thomas, $28.
Beaudoin Ltée vs Chs Charette, $80.
M.L.H. & Co. vs Edw. C. Thomas, $31.
M.L.H. & Co. vs Alf. G. Long, $24.
J. B. Zappa vs Philip Bernstein, $65.
F. Russo vs Jos Scarfone, $42.
J. B. Johanson vs John Dunlop, $20.

JUGEMENTS
EN COUR SUPERIEURE

Emile Boudrias vs Henri Denis, St-Hyacinthe, $3500.
La Corona Hotel Ltée vs N. R. Murphy, Montréal, $328.
Xavier Durocher vs Atlas Const. Co. Ltd, Montréal, $75.
Greenfield Land & Construction Co. Ltd vs Paul Lalonde, Banque Hochelaga, T.S., Montréal.
Caplin Waist & Dress Co. vs Parisian Wardrobe Ltd, Montréal, $145.
Yurko Policki vs G. T. R. Co. Ltd, Montréal, $263.
Continental Upholstery Co. vs St. Lawrence Upholstery Co., Montréal.
Dame D. E. White vs J. W. Inglis, Montréal, $10 par semaine.
Dame B. Sénécal vs C. E. Lamoureux, Montréal,
Hermisdas Latour vs Sam Horovitch, Montréal.
F. J. Aumais vs Alex Mackay, Montréal, $451.
Alexander Richer vs Joseph Tremblay, Montréal, $531.
C. J. Dresser vs L. H. Davidson *et ès-qual*, Montréal, $292.
Rapid Tool & Machine Co. Ltd vs A. Giroux, Lachine, $318.
Alex. P. Gregg vs A. G. Fowler Ross, Montréal, $200.
T. Terrelonge vs Emile Therrien, Montréal, $60.
Pedlar People, Ltd vs Fred Moore, St-Lambert, $213.
Dme Ernestine Champoux vs M. Solomovitch, Montréal, $143.
Jos A. Courtemanche vs Cie Cinéma Maisonneuve, Montréal, $558.
Dame Marie-Wzire Lafond *ès-qual* vs Beauchamp *ès-qual*, Montréal, $800.
Alex. amilton Institute vs Harold E. Hutchison, Montréal, $110.
Henri Paquin vs Romulus Pinze, Montréal, $290.
Joseph Strother vs John Walker *et ès-qual*, Montréal, Révérend T. Tripp, m.e.c., Westmount.
Amiré Bray vs Thos M. O'Brien, McDonald Stevens, Montréal, $280.
Dame Freda Ginsberg vs Emile Lanthier, Oscar Mathieu, Montréal, $100.
Owen Roberts vs Pick and Shepher Montréal, $2005.
F. Wohl vs S .Rosenthal, Montréal.
Renaud Motor Supply Ltd vs A. Boulay, St-Félicien, $126.
N. A. Millette vs M. Abramovici, Montréal.
Samuel Harris vs John T. Parker *et al*, Montréal.
Z St-Aubin vs J. J. Joubert, Ltée Montréal, $366.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessou les noms qui viennent en premier li sont ceux des demandeurs, les se vants, ceux des défendeurs; le jo l'heure et le lieu de la vente sont me tionnés ensuite et le nom de l'huissi urrive en dernier lieu.

Mde V. Baril vs Jos Laurendeau, Dufresne, le 23 Oct. à 10 a.m.—O la Desroches.
H Landskroner vs Max Birke, 10 St-André, le 23 Oct. à 10 a.m.—J. Lauzon.
Greenberg Woolens, Ltd. vs Rosai Daoust, 2755 Ontario Est, le 23 O à 10 a.m. J. X. Pauzé.
J. Vaillancourt vs Emile Carrière, des Carrières, le 23 Oct. à 10 a —J. X. Pauzé.
A. M. Guilmette vs Nap. Gendron, Chemin Lasalle, Verdun, le 25 O à 10 a.m.—E. Lapierre.
Mde M. L. Corbeil vs Nap. Bouch 1008 rue Dorion, le 23 Oct. à a.m.—E. Lapierre.
J. Robinson vs Isaac Ordensky *et* 2668 Boulevard St-Laurent, le Oct. à 10 a.m.—R. Robitaille.
Frères des Ecoles Chrétiennes vs C Carrier, 143 des Carrières, le Oct. à 11 a.m.—P. Bienjonetti.

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU RO

avant juridiction criminelle dans pour le district de Montréal, se ti dra au palais de justice, en la cité Montréal,

LE MARDI, DEUXIEME JOUR D NOVEMBRE

prochain, à DIX HEURES du mat

En conséquence, je donne avis blic à tous ceux qui auront à po suivre aucune personne mainten détenue dans la prison commune ce district et à toutes les autres p sonnes qu'elles y soient présentes

Je donne avis aussi à tous les ju de paix, coroners et agents de la p pour le district susdit, qu'ils aien s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Montréal, 13 octobre 1920.
Bureau du shérif.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Les changements dans la ferronnerie ne sont pas nombreux cette semaine. Le fait saillant a été la nouvelle liste pour les "extras" du fil de fer indiquant une augmentation de prix pour tous les fils de fer. Des prix plus élevés sont en vigueur pour les machines à laver et les tordeurs, les barattes et es escabeaux. Les verres de lampes ont augmenté. D'un autre côté les cours sont plus bas pour les grillages de poulailler, la soudure, quelques métaux en lingot et la térébenthine. Le ciment Portland semble avoir une tendance à la baisse ainsi que les déchets de coton. Quelques métaux de rebut ont diminué de prix. On constate une légère amélioration dans quelques lignes qui étaient mal approvisionnées depuis quelque temps, mais il y a toujours une pénurie marquée de tuyaux de petites dimensions et de tôles de petit calibre. Les affaires continuent à être bonnes, mais on constate une tendance à n'acheter qu'en petites quantités. Le commerce de la campagne est bon, la demande de la ville est restreinte.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

Tôle noire en feuilles:

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	14.05
Calibre 18	14.05
Calibre 16	12.25

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	....	0.01
Cuivre jaune	0.07	0.08
Cuivre rouge	....	0.15½
Cuivre léger	....	0.05½
Retailles de zinc	....	0.05¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre	24.00	25.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé. les cent pieds
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214
Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215
Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116
Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net

f.o.b. fabrique Toronto.

PEINTURE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Le marché de la peinture est calme. Il n'y a que peu de faits nouveaux. L'huile de lin et la térébenthine s'écoulent lentement à des prix pratiquement sans changement. Le blanc de plomb à l'huile ou sec est exporté d'une manière intensive. Le vernis est ferme. Le verre se vend fort bien et l'escompte est maintenant de 20 pour cent au lieu de 75 pour cent comme précédemment. Ceci est dû, en grande partie, à l'arrivage des importations de Belgique.

LA TEREBENTHINE MAINTIENT SON TON FAIBLE

Térébenthine — Il n'y a que bien peu de nouveau à signaler depuis la semaine dernière. Les prix ont tendance à la baisse, bien qu'aucune **réduction n'ait** encore été faite. Au prix de $2.30 le gallon, il ne se manifeste que peu d'intérêt dans les centres commerciaux et l'on ne rapporte la vente que de petits lots. Les producteurs, selon les rapports émanant des importateurs, ne sont guère disposés à augmenter la production bien au-dessus des besoins du marché, ceci pour maintenir les prix.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.33	2.35
Par petits lots	2.40	2.45

Emballage en sus

L'HUILE DE LIN EST CALME

Huile de lin — Les prix restent sans changement appréciables, mais les tendances sont peu définies. Aucun jobber ni aucun broyeur ne désire faire de prévision et le marché monte et baisse d'un jour à l'autre. Une rumeur qui reflète le sentiment courant c'est que le fermier ne mettra pas la graine en quantité sur le marché, c'est-à-dire que si les prix continuent à baisser, il cessera de vendre. En attendant il n'y a pas beaucoup de trafic et c'est la méthode de l'achat de la main à la main qui se pratique.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.55	1.60
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.58	1.60½
3 à 4 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE VERRE A VITRE A LA CAISSE SE VEND MAINTENANT AVEC UN ESCOMPTE DE 20%

Verre — Par suite de l'arrivée et de la vente de certaines quantités de verre belge, la situation immédiate est affectée et les prix sont un peu plus favorables pour le verre à vitre à la caisse; l'escompte qui était de 15 pour cent à été porté à 20 pour cent. Les jobbers déclarent qu'il y a pas mal de transactions et les stocks ne sont pas excessifs. Quelques jobbers croient que tout changement de la base ne viendra que graduellement.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pieds unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
1 à 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

LE MASTIC SE MAINTIENT. — LES VENTES SONT ACTIVES

Mastic — Il y a beaucoup d'activité pour le mastic et le mouvement est normal pour la saison. Les prix sont fermes, mais sans changement et on s'attend que les cours actuels se maintiennent jusqu'au 15 décembre. Les approvisionnements sont bien suffisants pour les besoins du trafic.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

EXPORTATION ACTIVE DU BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix se sont maintenus sans changement pour le blanc de plomb à l'huile et la demande locale, bien que légère, est normale pour la saison. Le trafic d'exportation est actif, cependant et les jobbers sont très satisfaits de cette branche de commerce. Bien que le plomb en saumon se soit relâché depuis quelque temps, on s'attend à ce que le coût des récipients et la difficulté de maintenir les stocks de boîtes et de caisses d'eballage vont contrebalancer pour le moment toute tendance favorable sur ce produit.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$20.00	$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'u tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Mo réal. Lots d'une tonne, moins 5 p. lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES PEINTURES SONT PEU AC VES — LES VERNIS SE MAINTIENNENT

Peintures et vernis — Les prix s fermes et sans changement pour peintures et spécialités. La dema est maintenant tranquille, mais l'ens ble de la situation est satisfaisant. vernis sont bien fermes et il n'y a cune indication de baisse avant lo temps. La rareté de certaines ma res premières est toujours manifeste

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets livres, $10.10 les 100 livres, en quets de 5 livres, $9.60 les 100 livr f.o.b. Montréal.

Bleu:	
La livre	0.11
Couleurs sèches:	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17
Vert Chrome, pur	0.31
Chrome jaune	0.25
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07
Rouge Vénitien, No 1	0.03½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ocre d'Or, 100 livres	0.08
Ocre blanche, 100 livres	0.05½
Ocre blanche, barils	0.04
Ocre jaune, barils	0.03½
Ocre français, barils	0.06
Ocre sapin, 100 livres	0.07
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½
Rouge Super Magnstic	
Vermillon	1.0
Vermillon anglais	2.2

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE
boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.2
Rouge Indien	0.3
Jaune chrome, pur	0.5
Ocre d'or, pur	0.3
Ocre de sapin français, pur	0.2
Verte, pur	0.3
Terres de Sienne	0.3
Terres d'Ombre	0.3
Bleu ultra marin	0.6
Bleu de Prusse	1.2
Bleu de Chine	1.2
Noir fin	0.3
Noir ivoire	0.4
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.4
Noir de marine, 5 livres	0.2

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gall
Duralite	7.5

Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril.	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs; la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Prests.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65

Plancher, B.H.

Teintes ordinaires	4.50
Blanc.	6.15
Crimson.	5.15
Maritime Spar, B.H.	6.03
Hard Oil, B.H.	3.24
Gold Medal, B.H.	4.02
Elastilite.	4.50
Granitine Floor Finish.	4.50
Hydrox Spar.	4.65
C.P.C. Sun Varnish.	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40
I.V. Elastica, No 1.	5.32
I.C. Elastica, No 2.	4.38
I.V. Elastica, Floor.	4.38
Jasperite Interior and Exterior.	3.75
Jamieson's Copaline.	4.25
P. and L. No. 61.	5.06
Jasperite Pale Hard Oil	2.75
M-S Marble-Ite Floor.	4.42
M-S Wood-Var.	4.42
M-S Durable Spar.	5.59
M-S Finest Interior.	4.84
Elastic Interior.	3.14
Mar-not.	4.40
Quick Action House.	2.65
Rexspar.	5.64
Scar-Not.	5.13
Kyanize Spar.	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.	3.84
Kyanize Interior.	3.84
Luxeberry light.	4.72
Luxeberry granite.	4.90
Luxeberry spar.	5.62
Ramsay's Universal.	3.45
Ramsay's Agate Floor.	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.	3.12½
Crown Diamond Floor.	4.25
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00
"C.D. Big 4" Interior.	4.50
"C.D. Big 4" Floor.	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite.	4.00

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50
Coralite.	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects.	7.50	8.00
Muresco.	9.00	10.20

La Construction

CAMPBELLS BAY

Résidence $20,000. à $30,000. — Propriétaire: Congrégation Catholique. Curé de la paroisse: Rév. W. L. Murray. Architectes: Millison & Burgess. 209 rue Sparks, Ottawa. Tous travaux à faire à la journée.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Ernest Houle, rue St-Valère. Contrat à accorder pour plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Siméon Ayotte, rue St-Valère. Contrat à accorder pour plomberie.

Magasin et logements $10,000. Propriétaire et entrepreneur général: François Marchand, rue Alice. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Boucherie et logement $6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Emile Marcotte, rue Dorval. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Couvent $80,000. Proprétaires: Les Rév. Filles de Jésus. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières.

Résidence $4,000. Propriétaire: E. Baillargeon, rue St-Laurent. Entrepreneur général: J.-A. Roy. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

CHAPLEAU

Succursale de la Banque des Marchands $20,000. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson Co. Lted, Nouvel Edifice Birks, Montréal.

CHARLEMAGNE

Hôtel. Propriétaire: St. Maurice Paper Co. Ltd. Architectes: Fetherstohnaugh & McDougall, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Travaux à faire par le propriétaire.

COLERAINE

Usine de réduction d'amiante $40,-600. Propriétaire: Canada Asbestos & Chrome Co. Lted. Entrepreneur général: Philippe Poudrier, Black Lake, P.Q.

EAST ANGUS

Plan de construction par le Conseil municipal. 5 résidences en voie de construction. Travaux à la journée.

GRANBY

Agrandissement du Bureau de Poste. Propriétaire: Département des Travaux Publics du Gouvernement du Dominion. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa. Travaux à faire à la journée par le Département des Travaux Publics.

LENNOXVILLE

Succursale de la Banque Royale du Canada $25,000. Architecte: J. W. Grégoire, 191A rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Const. Co. Sherbrooke. Contrat à accorder pour électricité. Entrepreneur général fera la balance des travaux.

LIMOILOU

Réparations au couvent $28,000. Propriétaire: Couvent de Limoilou, 8ème avenue, Rév. Soeurs du Sacré-Coeur. Architecte: Jos P. Ouellet, 28 rue Ste-Famille. Entrepreneur général: L. Emile Morrissette Ltée, 234-236 rue Latourelle, Québec. Réparations du 4e étage et nouvelle toiture au couvent récemment endommagé par un incendie. Cet étage est utilisé comme dortoir pour les élèves.

MANIWAKI

Fabrique de portes et chassis et scierie $10,000. Propriétaires: John & H. Ramberg. Travaux à faire à la journée par les propriétaires.

MONTREAL

Résidence $6,000. — Propriétaire: Théo. Gauthier, 206 avenue Cadillac.

Réparations à bureau et magasin $10,000. Propriétaire: Island Land Co. 511 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur général: D. F. Schechy, 16 rue Ste-Cécile. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence $3,500. Propriétaire et entrepreneur général: O. Buteau, 1037 Boulevard Rosemont. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux à mesure des besoins.

Garage $3,000.—Propriétaire: J. E. Labrecque, 370 rue Sherbrooke Est. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

2 hangars $1,200. — 3ème Avenue, Maisonneuve. Propriétaire: A. Leclair, 188, 4ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande immédiatement prix pour tôle galvanisée.

Garage $2,000. Propriétaire: S. Agneu, 403 rue Guy. Entrepreneurs généraux: J. Marcotte & Cie, 116, 3ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée. Achat des matériaux suivant les besoins.

Succursale de la Banque Provinciale, $35,000, coin de la rue Roy et de l'Avenue de l'Hôtel de Ville. Architecte: Jos. Sawyer, 40 rue Guy. Entrepreneur général: P. Brouillet, 2879 rue Christophe Colomb. Electricité: J. A. St-Amour, 2171 rue St-Denis. Contrats à accorder pour plâtrage, portes et chassis.

Réparations à entrepôt. Propriétaire: Salada Tea Co. Ltd, rue St-Paul. Architecte: Alphonse Piché, 33 rue Belmont. Contrat sera accordé sous peu.

Ecurie (7 stalles) rue Fullum. Propriétaire: J. E. Cloutier, 634 rue Champlain. Permission demandée au Conseil municipal de construire cette écurie.

Résidence $5,000, coin des 43ème et 44ème avenues, Pte St-Charles. Propriétaire: G. Laperrière, 1737 rue Chateaubriand.

Résidence $6,000. 3ème avenue, Maisonneuve. Propriétaire et entrepreneur général: A. Leclair, 188, 4ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, sable, ciment, bois, toiture, agencement intérieur, quincaillerie, peinture, lattes, tuyaux, électricité et plomberie.

Bâtiment des chaudières $18,000. Propriétaire: Congoleum Co. Ltd, 1270 rue St. Patrick. Entrepreneur général: D. G. Loomis & Son Ltd, 211 rue McGill. Toiture: Campbell Gilday Co. 793 rue St-Paul. Plomberie et chauffage: John Colford, 508A rue Guy. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Fabrique $4,500.—569 rue Fabre. Propriétaire: A. E. Marcil, 567 rue Fabre. Entrepreneur général: M. Leblanc, 1236 rue Parthenais. Contrats à accorder pour électricité, plomberie et chauffage. Entrepreneur général fera une partie des travaux à la journée et demande immédiatement prix pour briqués, ciment et peinture.

Théâtre de vues animées. Avenue du Parc. Propriétaire: United Amusement Ltd, rue Ste-Catherine Ouest. Architecte probable: D. J. Crighton 851 avenue Oxenden.

Résidence $5,000. rue Berri. Propriétaire et entrepreneur général: C. Gauthier, 1006 Boulevard Crémazie. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, ciment, bois, toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, planchers, quincaillerie, peinture, appareils et fils électriques, tuyaux et lattes.

2 résidences $7,500. avenue Addington, N.-D.-G. Propriétaire et entrepreneur général: E. Maurice, 9 avenue Harvard. Tous matériaux achetés.

2 résidences de $5,000. chacune, avenue Addington, N.-D.-G. Propriétaire et entrepreneur général: C.-R. Leduc, 116 rue Rose de Lima. Travaux à faire à la journée par el propriétaire qui demande immédiatement prix pour ciment, briques et bois. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles.

Résidence $10,000. avenue Vendôme. Propriétaire et entrepreneur général: J. Rozon, 2646 rue Notre-Dame Ouest. Balance des travaux à faire à la journée.

Réparations à entrepôt $60,000, rue Hutchison, Outremont. Propriétaire: L. Chaput & Fils Co., 2 rue de Bresoles. Architecte: E. Payette, 103 rue St-François-Xavier. Maçonnerie, brique et acier: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Charpente: J.-B. Gratton Ltd, 600 rue Labrecque. Plomberie et chauffage: J. C. Brunet & Cie., 223 Boulevard St-Laurent. Montecharge: Darling Bros Ltd, 120 rue Prince.

Résidence $4,000. avenue Melrose, N.-D.-G. Propriétaire: D. Bourbonnais, 458 avenue Prud'homme, N.-D.-G. Maçonnerie, charpente et peinture: Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage et demande prix immédiatement pour briques, ciment et peinture.

NAPIERVILLE

Incorporation de la Compagnie d'Eclairage de Napierreville Ltée au capital de $99,000 comme compagnie d'éclairage, d'énergie électrique, force motrice et chauffage.

FORT COULONGE

Garage complètement détruit par le feu. Propriétaire: Art. Spinke. Perte $2,500.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 20 octobre 1920.

Il y a eu un changement dans le arché des viandes fraîches cette se- aine. Les arrivages de porcs et de oeufs sont meilleurs et dans les deux as les prix ont baissé. Il y a une di- inution d'une cent la livre sur le eurre, en raison du peu de demande our l'exportation. Le marché de pois- on frais est fort bien approvisionné. a saison des huîtres est ouverte. Le rix du bacon est en certains cas plus as et le jambon fumé est beaucoup oins soutenu. La demande pour les iandes cuites diminue et on cote des ours plus bas pour une ou deux lignes. e marché des oeufs semble se main- enir ferme aux cours indiqués avec une onne demande locale, bien que l'ex- ortation ait été affectée par le marché u change.

PRIX PLUS BAS POUR LE BOEUF

Viandes fraîches — Le marché du orc montre cette semaine une faiblesse énérale dans tout le pays. Les cours e Montréal ont baissé de ¾ de cents. Cette faiblesse est due à une plus rande abondance sur le marché avec es qualités peut-être inférieures à ce ui était demandé. Le marché du oeuf également montre une certaine aiblesse avec diminution de prix sur oute la ligne. Le meilleur approvision- ement qu'on attendait depuis quelques emps á commencé à se montrer et es prix plus bas sont demandés pour e bétail sur pied de même que les oupes de boeuf sont réduites de prix. a baisse la plus remarquable a eu lieu ur les plus bas morceaux.

Nous cotons:

Porcs vivants	20.00	21.00

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs, petits 65-90	30.00	31.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimé)	....	0.37½
Longes (trimées)	....	0.42
Longes (non trimées)	....	0.38
Epaules (trimées)	0.31	0.34
Saucisse de porc (pure)	....	0.25
Saucisse de ferme	....	**0.20**

Boeuf frais—

(Steers et Heifers):

Quartiers derrière	0.25	0.33
Quartiers devant	0.10	0.17
Longes	0.35	0.45
Côtes	0.18	0.32
Chucks	0.10	0.17
Hanches	0.28	0.32

(Vaches)—

Quartier derrière	0.20	0.28
Quartiers devantt	0.10	0.14
Longes	0.28	0.40
Côtes	0.18	0.28
Chucks	0.10	0.14
Hanches	0.26	0.30
Veaux (suivant qualité)	0.18	0.30
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.26
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.16	0.18

LES VIANDES CUITES SONT MOINS SOUTENUES

Viandes cuites — Des prix plus bas sont cotés cette semaine pour quelques lignes de viandes cuites. La diminution de la demande de viandes cuites par suite du temps frais a eu un effet notable. Les langues de porc en gelée sont cotées 2 cents de moins par livre et il y a une baisse notable sur le prix des jambons cuits. D'un autre côté la liste des prix de quelques lignes reste ferme, car les frais de préparation sont toujours élevés.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée		0.45
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.36
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		**0.35**
Epaules, rôties		0.50
Jambons cuits	0.61	0.66
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Il n'y à pas de changement sur le marché des viandes en barils cette semaine. La demande n'est pas très importante, car l'exportation a été en grande partie réduite par suite du change. Les prix restent fermes et sans changement cette semaine.

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl)	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule		49.00

LES JAMBONS FUMES MEILLEUR MARCHE

Viandes fumées — Il y a un ton plus faible sur le marché des jambons fumés. Des prix plus bas sont cotés partout et en certains cas le prix du bacon est légèrement plus bas. Le Cottage roulé en particulier a baissé de 3 cents par livre. Cette baisse est attribuée à la diminution de la demande de ces genres de viandes à cette époque de l'année.

Nous cotons:

Jambons—

8-10 livres	....	**0.48**

Medium, fumé, la livre:

8-10 livres	....	0.45
12-15 livres	....	0.45
14-20 livres	....	0.45
20-25 livres	....	0.37
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.32½

Bacon—

Déjeuner	0.47	0.58
Cottage roulé	....	0.37
Jambons Picnic	....	0.30

LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Le marché du shortening maintient sa fermeté avec la fermeté du marché de saindoux. Il n'y a pas de changement dans les cours cotés.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	....	0.26

LE MARCHE DU SAINDOUX EST FERME

Saindoux — En dépit du ton plus aisé du marché du porc, le marché du saindoux maintient sa fermeté avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix qui ont augmenté depuis deux semaines et ces prix semblent être très fermes avec la nouvelle hausse.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29½	0.30½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.31½	0.32½

GROS APPROVISIONNEMENT DE FROMAGE

Fromage — Il n'y a pas de changement dans le marché du fromage cette semaine. Les importateurs anglais ne sont pas disposés à payer les prix élevés demandés sur cette rive de l'Atlantique et par suite l'exportation n'est guère importante. Le marché du fromage n'a pas été très fort depuis quelque temps et la tendance par suite de l'entassement des stocks disponibles est plutôt à la baisse. Les prix locaux ne sont pas changés.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb. .	0.28	0.29
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LE MARCHE DE LA MARGARINE EST CALME

Margarine — Le marché de la margarine se maintient cette semaine avec peu ou pas de demande, et avec l'affaiblissement du marché du beurre, la situation est encore moins bonne pour la margarine. Les prix restent sans changement.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut.	....	0.34

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

LE MARCHE DU BEURRE EST PLUS FAIBLE

Beurre — Le marché du beurre montre des tendances plus faibles cette semaine. On prétend qu'il y a des chances pour que le prix baisse encore sous peu, à moins qu'une demande de l'extérieur ne survienne pour diminuer le surplus de stock. La demande pour l'exportation en Europe a été jusqu'à un certain point réduite récemment par suite des conditions du change. On compte cependant que cette situation s'améliorera car il y a une demande de beurre dans ces pays et les prix y sont très fermes et montrent toute tendance à la hausse.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.55	0.56
Laiterie, en tinette. . .	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine.	....	0.46

LE PRIX DES OEUFS SE MAINTIENT FERME

Oeufs — Il n'y a pas de changement sur le marché des oeufs cette semaine. Les marchands rapportent un bon mouvement d'oeufs, bien que le marché de l'exportation ait été affecté par les taux du change. Les prix se maintiennent très fermes et on commence à entamer les stocks en entrepôt. La demande pour les oeufs strictement frais, malgré leur prix élevé, est extraordinairement grande.

Nous cotons:

Frais pondus . . .	0.60	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38	0.42
Poulet.	0.40	0.44
Dindes.	....	0.60
Dindons.	....	0.58
Oies.	....	0.39
Canards domestiques. . .	....	0.40
Canards du lac Brôme. .	....	0.47

BON APPROVISIONNEMENT DE POISSON

Poisson frais — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le prix du poisson frais. Le marché est en très bonne condition et les approvisionnements arrivent, dit-on, en abondance. Le flétan frais est abondant et le haddock, la morue, la truite des lacs, le doré, le poisson blanc et le brochet, sont également en bonne quantité. Le marché des huîtres s'ouvre avec de bons arrivages.

Nous cotons:

Poisson frais

Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché .	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.65
Saumon de Gaspé	....	0.30
Maquereau.	....	0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32	0.3
Poisson blanc	....	0.2
Alose.	....	....
Flétan	0.28	0.3
Brochet.	....	0.1
Carpe	....	0.1
Barbotte.	....	0.1
Perchaude.	....	0.1
Doré	....	0.2
Truite	0.23	0.2

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . .	....	0.1
Filets.	....	0.2
Bloaters, la boîte. . . .	....	1.7
Kippers.	....	2.5
Hareng fumé sans arêtes.	....	0.1
Harengs saurs, la boîte .	....	0.1

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . .	0.06½	0.0
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.2
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.2
Haddock.	0.07½	0.0
Maquereau.	0.15	0.1
Doré.	0.16	0.1
Morue en tranches. . .	0.08½	0.0
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.3

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.0
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.0
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.0
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.0
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.2
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.1
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.1
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.2
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.5
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.0
Hareng saur, la boîte. .	....	0.2

EPICERIE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Le marché du sucre se trouve da une position très incertaine pour moment. Les bas prix aux Etats-U influent sur notre marché. Un cha gement peut se produire à tout m ment. De nouveaux prix sont cot pour la conserve nouvelle. Les co serves de Californie sont plus chè mais le maïs et les tomates sont m leur marché. On s'attend à une n velle baisse sur le café. Le marché thé n'est pas changé, mais les meill res qualités ont un marché plus so tenu. Le marché des noix est, en c tains cas très faible. Les fruits se seront très fermes comme prix. L légumes, avec la fin de la saison, so un peu plus chers. Quelques légum ont disparu du marché. Les fruits so toujours abondants. Les pêches so toujours bon marché et les orang sont plus soutenues. Il y a un certa nombre de petites augmentations prix cette semaine, qui sont dûes à l' lévation des frais d'emballage.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Demande pour la Qualité

Notre vaste publicité crée une demande pour le sel que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises entretient la demande. La force, la pureté et la qualité caractérisent —

LE SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

LE SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — vendu en cartons.)

LE SEL DE LAITERIE WINDSOR

LE SEL A FROMAGE WINDSOR

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous recevra notre plus sérieuse attention.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

(2)

Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous Vendez de la mélasse —

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos hommes de chantiers. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE" ?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos:

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à $1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

Universal Importing Company

118 rue Saint-Paul, Ouest ***MONTREAL***

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix donné pour la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent moins cher, mais le prix moyen est d'environ $12.50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on cause que la farine ne baisse pas dans les proportions attendues. Les cours donnés semblent être fermes pour le moment.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs		12.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98		.
En (2) sacs de coton, 98 lbs		12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs		13.00
Farine de blé d'hiver (baril).	12.30	12.30

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de foin pressé sont plus importants. La demande est grande pour la consommation locale et il se fait un assez grand nombre de ventes par wagon complet.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	32.00	33.00
Bon, No 3	30.00	31.00
Paille		15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	0.94
No 3 C.W.	0.92
Extra Feed	0.92
No 1 Feed	0.90
No 2 Feed	0.88

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.40

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

ON S'ATTEND A UNE BAISSE DU SUCRE

Sucre — Il n'y a rien de certain au sujet du marché du sucre. Le marché de l'autre côté de la frontière est beaucoup plus bas qu'ici. Tous les efforts possibles sont faits par les raffineurs Canadiens pour se protéger, mais un changement peut se produire d'un moment à l'autre.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	19.00
Acadia, extra granulé	19.00
St. Lawrence, extra granulé	19.00
Canada, extra granulé	19.00
Dominion Cristal, granulé	19.00
Glacé, barils	19.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	19.50
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	19.40
Jaune, No 1	18.00
Jaune No 1 or	17.90
Jaune No 2	17.80
Jaune No 4	17.60
En poudre, barils	19.10
En poudre, 50s.	19.30
En poudre, 25s.	19.50
Cubes et dés, 100 lbs.	19.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	19.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	20.50
Cubes, paq. de 2 lbs.	20.00
En morceau Paris, barils	19.60
En morceau, 100 lbs.	19.60
En more. boîtes de 50 lbs.	19.80
En more. boîtes de 25 lbs.	20.00
En more. cartons de 5 lbs.	19.75
En more. cartons de 2 lbs.	21.50
" " boîtes, 25 lbs.	20.00
Crystal Diamond, barils	19.60
" " boîtes, 100 lbs	19.70
" " boîtes 50 lbs	19.80
" " boîtes 25 lbs.	20.00
" " caisses de 20 cartons.	20.75

LA NOUVELLE CONSERVE DE BLE D'INDE EST MEILLEUR MARCHE

Conserves — Les nouveaux prix d'ouverture pour les légumes en conserves indiquent pour le mais en boîtes de 2 livres des prix variant de $1.57½ à $1.62½. Ce prix est légèrement plus bas que celui de la conserve de l'année dernière. Les tomates en boîtes de 2½ lbs sont également cotées un peu meilleur marché pour la première qualité. Ce sont les deux seuls prix nouveaux cotés cette semaine. Les prix d'ouverture ont paru pour les fruits conservés de Californie; dans bien des cas ces prix sont plus élevés que ceux de l'an dernier. Les prix des abricots en boîtes sont cependant un peu plus bas que ceux de l'année dernière. C'est également le cas pour les cerises, bien que le prix des boîtes de 2½ lbs soit un peu plus élevé que l'an passé. Les ananas sont cotés plus chers que l'année dernière. Les fruits de Californie seront en général plus chers qu'il y a un an, mais on espère que les prix qui seront donnés plus tard pour notre propre conserve de fruits seront plus bas que ceux de l'année passée. Il n'y a pas de doute qu'il y a un gros approvisionnement de conserves à offrir sur le marché cette année comme conséquence de la récolte splendide. Il est difficile de fixer exactement ce que seront ces prix, mais on prétend que les prix pourront être un peu plus bas que l'an dernier, bien que les prix initiaux soient plutôt élevés.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2⅛s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	...	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.82½	1.87
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

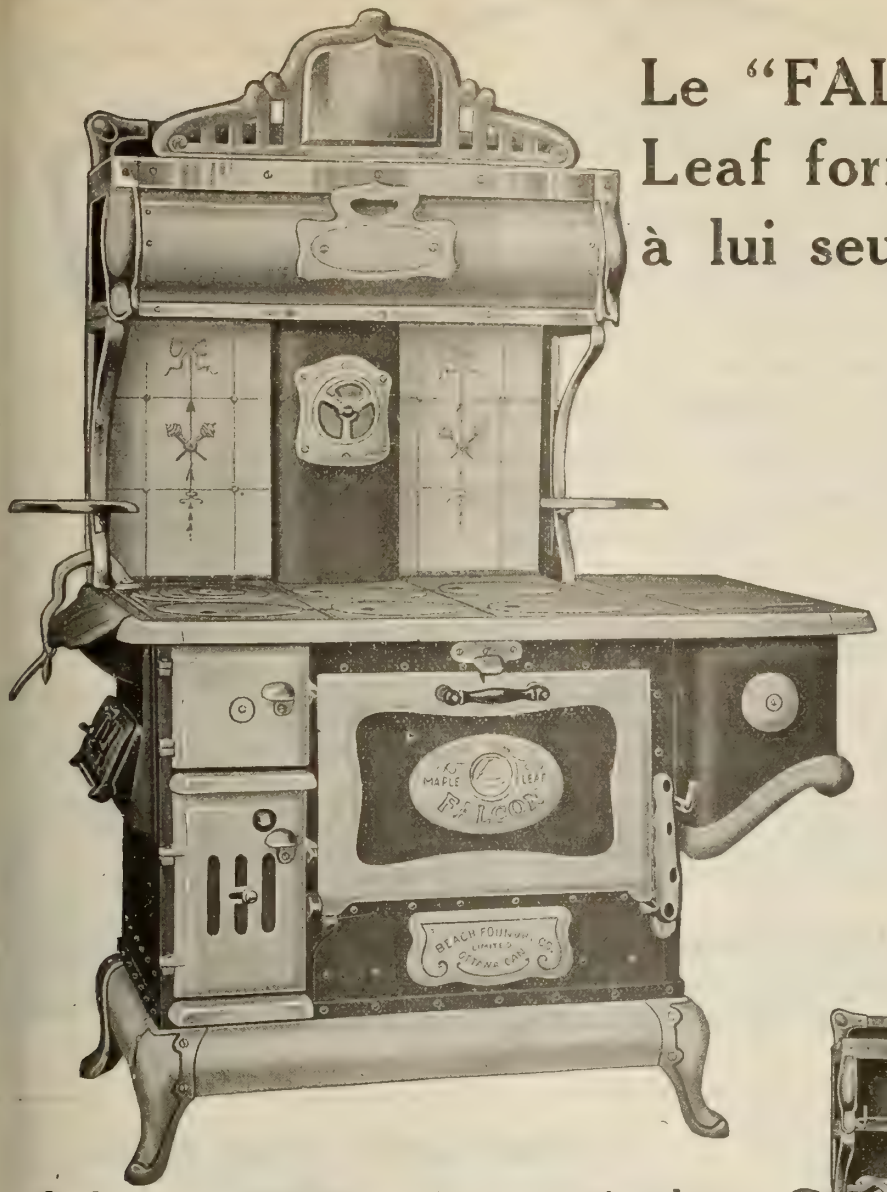
Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.55	4.75

QUELQUES LEGUMES SONT RARES

Légumes — Avec l'automne arrive la diminution des arrivages des légumes frais. Le prix augmente considérablement pour les tomates pour lesquelles on demande $2.50 par caisse. Les concombres ont presque disparu du marché et les prix en varient considérablement suivant la qualité. Les patates douces sont légèrement meilleur marché et sont offertes à $3.25 la manne. La saison est passée pour beaucoup de légumes, et quelques rares arrivages de ceux-ci sont offerts à des prix beaucoup plus élevés.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.		1.50
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

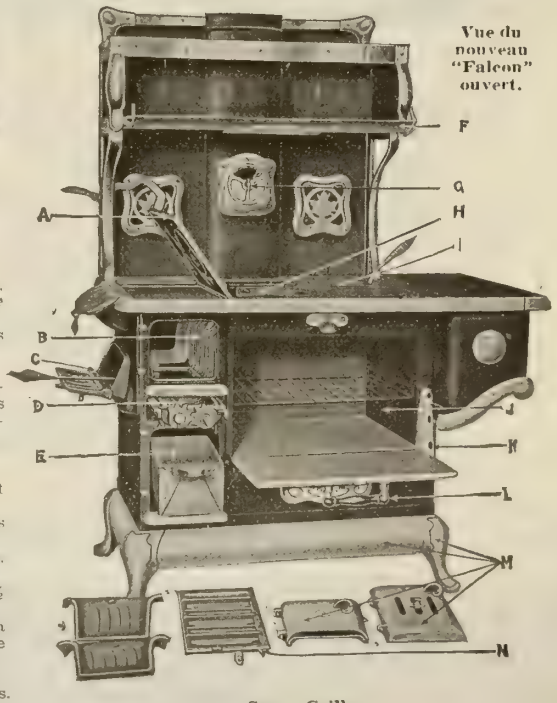


Le "FALCON" Maple Leaf forme une classe à lui seul.

Un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme puisse désirer. Il a une grille duplex solide, un grand foyer avec parois perpendiculaires, une clef de tirage direct à glissière, plaque antérieure se levant au moyen d'une clef. Le "FALCON" chauffe rapidement, uniformément et assure une cuisson parfaite en tout temps sur le poêle ou au four. Très joliment dessiné avec toutes garnitures en nickel poli. Il représente un des poêles de cuisine les plus désirables qui soient sur le marché.

Quelques particularités de la construction du "Falcon"

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
E—Très large tiroir à cendres.
F—Porte de four se rabattant.
G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
H—Cef de tirage direct à glissière perfectionnée donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces,, ou 20 x 19 12½ pouces.
K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraiche.
M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

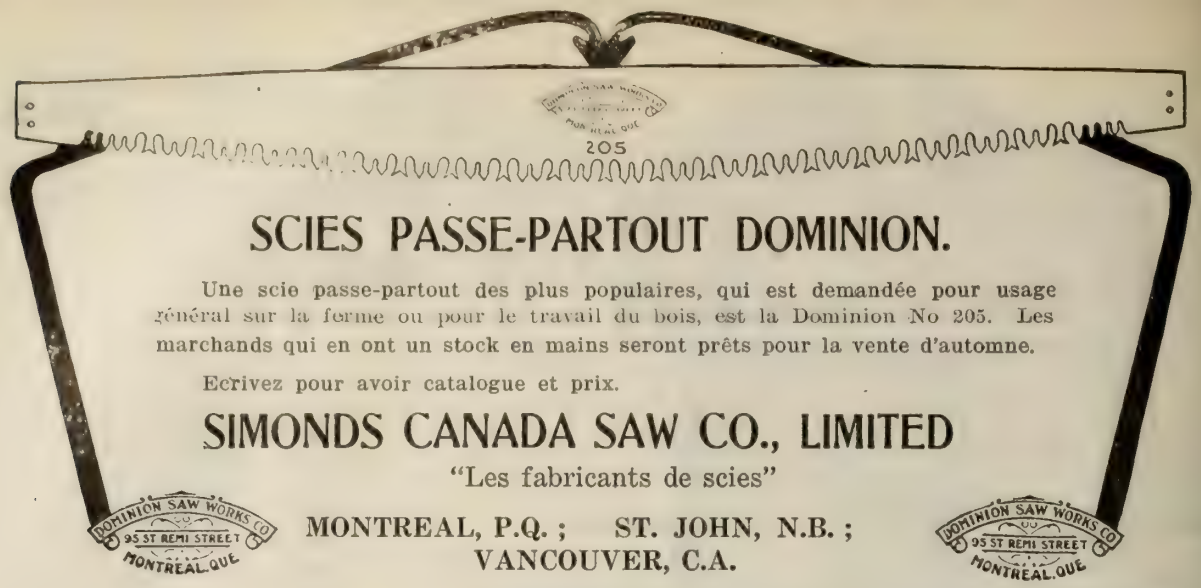


Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Sans Grille

Exclusivement Fabriqué par **BEACH FOUNDRY, LIMITED**

SIEGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA** SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER



SCIES PASSE-PARTOUT DOMINION.

Une scie passe-partout des plus populaires, qui est demandée pour usage général sur la ferme ou pour le travail du bois, est la Dominion No 205. Les marchands qui en ont un stock en mains seront prêts pour la vente d'automne.

Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

"Les fabricants de scies"

MONTREAL, P.Q. ; ST. JOHN, N.B. ;
VANCOUVER, C.A.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Tél. Est 3521

Maison A. I. LELIEVRE, Eng.

MARCHAND DE FOURRURES

J. COUTU, Gérant

Dessinateur de patrons. Coupe garantie.
Satisfaction absolue. Prix modérés.
Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.

150, Rue St-Denis, - MONTREA

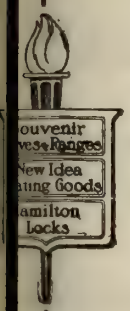
Nous vous nommerons notre Agent exclusif dans votre ville

Vous pouvez ne pas avoir remarqué notre annonce dans **"Le Prix Courant"** du 15 octobre, disant que nos voyageurs sont actuellement sur la route pour créer des agences exclusives dans chaque ville ou cité pour nos lignes et c'est pourquoi nous attirons de nouveau votre attention sur ce point.

Notre plan d'agence exclusive est excessivement attrayant. Il offre un moyen de faire de gros bénéfices avec un écoulement rapide.

Rappelez-vous que nos articles sont pleinement garantis et sont déjà bien connus du public depuis soixante quinze ans qu'ils sont sur le marché et qu'ils ont donné pendant ce temps entière satisfaction à tous les points de vue.

En plus de notre publicité nationale qui a déjà créé une demande pour nos articles et dont nos agents retireront le bénéfice, nous participerons aux frais de toute publicité que vous ferez dans vos journaux locaux. — Cela vous montre que nous sommes disposés à vous soutenir, n'est-ce pas?



Poêles et cuisinières "SOUVENIR"

Fournaises à air chaud "SOUVENIR" et "NEW IDEA"

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE

Vendez le vernis teinté Agate

--*Le producteur de bénéfices*

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boites d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté AGATE de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'Indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et supriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Messieurs:—

Nous défions toute compétition pour le placement de vos commandes de miroirs avec ou sans cadre. "Livraison prompte" notre motto. Ecrivez-nous et soyez convaincus par vous-mêmes. Petites commandes exécutées avec soin.

Nous manufacturons aussi tous les genres de cadres et moulures. Assortiment complet d'imagerie Religieuse et Profane.

Soyez au nombre de nos clients et demandez notre voyageur.

La Cie Wisintainer & Fils, Inc.

58 Boul. Saint-Laurent, MONTREAL, Qué.

Manufacture, 7 rue Clarke.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

UER LIGHT MFG CO., LTD

61 ST-SULPICE
MONTREAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

STRIBUTEURS:—
hafferettes Electriques.
rilleurs Electriques.
ers Electriques.

MARQUES:—
Westinghouse.
Canadian Beauty.
Radiant.
Majestic.

QUALITE — SERVICE — PRIX.

TOWERS

VETEMENTS IMPERMEABLES
(LE MANTEAU TWENTY-TWENTY)

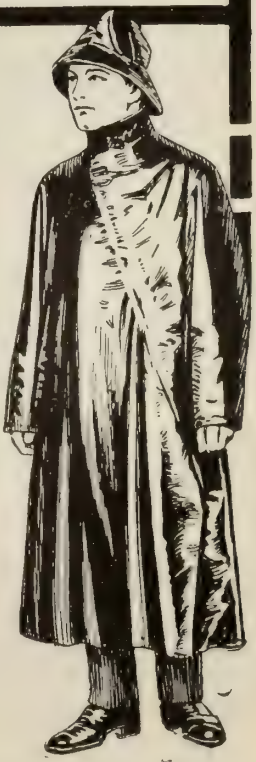
Les automobilistes, les fermiers et les cochers trouvent que ce manteau avec sa fermeture diagonale les tient au sec par les temps les plus humides.

Augmentez votre clientèle

en tenant en stock ce manteau ainsi que les autres vêtements imperméables de la marque au poisson.

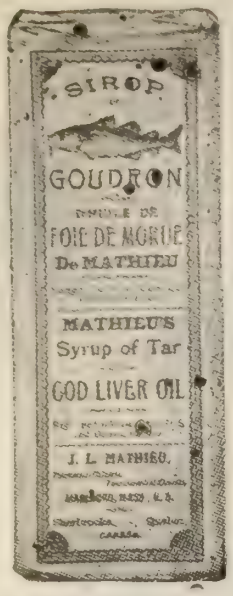
Ecrivez-nous immédiatement pour renseignements et prix.

Tower Canadian Limited
Toronto **Halifax**
Winnipeg **Vancouver**



TOWER'S
TRADE MARK
FISH BRAND

Service d'un océan à l'autre.



Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Un splendide reconstituant.

VOUS POUVEZ TOUJOURS VENDRE LE SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE

—parce que, après avoir prouvé son efficacité pour le soulagement de ceux qui souffrent de la grippe, de l'influenza et de gros rhumes, etc... il a inspiré aux clients une confiance qui amènera certainement des ventes continues.

Une commande faite aujourd'hui vous assurera un prompt envoi.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

MORROW

Ne courez pas de chances.
Ordonnez des mèches (drills)
Morrow.
Dites "Morrow" et exigez-le.

Marchands de gros approvisionnés par

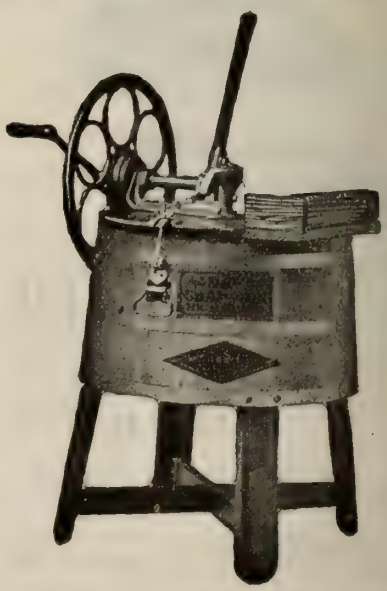
F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 12

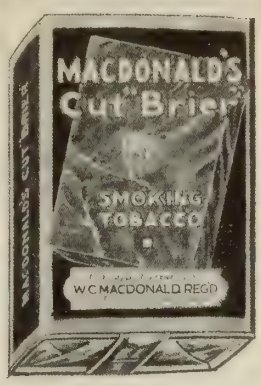
Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de *Maxwell*



Une ligne populaire et profitable durant toute l'ann
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, O

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

LA SOUPE AUX TOMATES

Comme vous le savez, M. l'Epicier, est de toutes les soupes préparées, celles dont la vent est la plus grande.

La Soupe aux Tomates de CLARK

est faite avec les meilleures tomates rouges bien mûres récoltées en Canada, par une compagni foncièrement Canadienne employant la main d'oeuvre Canadienne et maintenant ses ressource en Canada.

Mais en plus de cela elle n'est surpassée par aucune autre soupe aux tomates sur le marché, ell se vend très bien et sa vente entraîne toujours des ordres répétés.

APPROVISIONNEZ-VOUS DES MAINTENANT. **NE MANQUEZ PAS LA VENTE**

W. CLARK Limited, Montréa

Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

Fraichement sortis des profondeurs de l'Océan

Ces savoureux aliments marins en boîtes sont faits avec les meilleurs produits de la pêche, traités et mis en boîtes dès leur sortie des filets. Ils sont préparés d'après des règles sévères d'hygiène dans une usine moderne possédant la machinerie la plus perfectionnée.

Leur saveur délicieuse, leur qualité hautement recommandable et leur prix des plus raisonnables ont conquis l'approbation de milliers de Canadiennes partout où ils leur ont été offerts et les épiciers qui les tiennent ont reconnu qu'ils étaient d'une vente constante, très avantageuse.

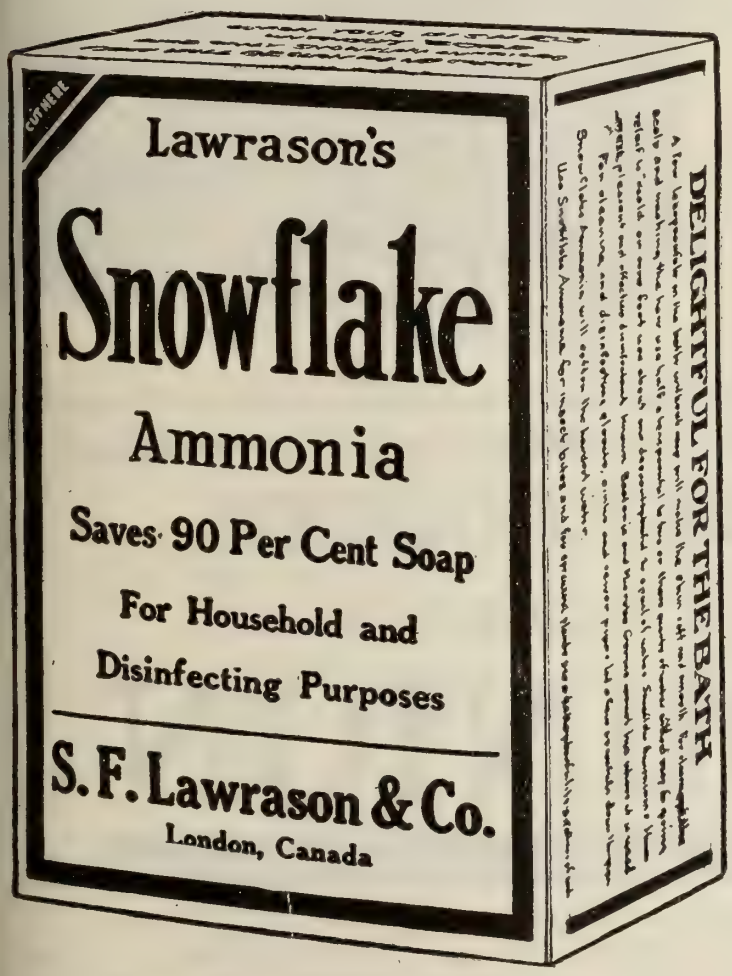
Faites une commande d'essai.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

Cela Paye de Tenir Snowflake

L'Ammoniaque Snowflake est de vente courante toute l'année. Elle n'est pas sujette à des changements de prix suivant la saison. Elle ne souffre aucune dépréciation, de sorte qu'elle n'est jamais tenue à perte. C'est une ligne constamment recommandable à tenir, qui jouit d'une demande toujours croissante.



Snowflake procure au détaillant un bénéfice appréciable. Lorsque la commande est par lots d'une caisse, le bénéfice est de 25 pour cent. Lorsque la commande est par lots de 5 caisses, Snowflake laisse un bénéfice de 30 pour cent au détaillant.

Sur les envois par lots de 5 caisses ou plus, nous payons le transport. En raison de l'augmentation des taux de transport vous ne devriez pas manquer de profiter du bénéfice supplémentaire qui vous est accordé lorsque vous commandez par lots de 5 caisses ou davantage.

COMMANDEZ A VOTRE FOURNISSEUR DE GROS

S. F. Lawrason & Co.

London. Canada.

Une fois essayé,—Toujours employé

Tel est le record du Shortening "Easifirst". L'économie, la pureté et les qualités de bonnes cuisson de "Easifirst" procurent beaucoup d'ordre de répétition.

Soyez prêt à les remplir

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

Elimination d'une partie de la perte sur le sucre en vrac

Plus de soixante-quinze pour cent des produits d'épicerie vendus en Canada sont vendus en paquets et même il y en a quelques-uns que la ménagère ne peut acheter en vrac quand bien même elle le désirerait. Sa préférence notoire pour les produits en paquets de marque, dans la majorité des cas, ne peut être due à quelque indifférence quant à la valeur.

Le sucre représente une partie considérable des affaires de l'épicier. En tenant le sucre en vrac de nombreuses livres sont perdues par suite du coulage inévitable chaque fois qu'on le mesure ou de la déchirure des sacs en papier. Le temps que les employés prennent à peser et à envelopper, ainsi que le coût du papier, des boîtes et de la ficelle, tout cela sort de la poche de l'épicier et augmente ses frais généraux.

Le Sucre Lantic en cartons empaquetés à la machine et en sacs de coton est une garantie absolue contre le sucre répandu, les sacs en papier crevés et l'évaporation. Achetés par la Raffinerie en quantités énormes ils coûtent actuellement moins au détaillant et au consommateur que les sacs en papier et la ficelle du détaillant ainsi que le temps qu'il prend à peser et à envelopper les paquets.

Les cartons et sacs Lantic peuvent être livrés au consommateur sans être enveloppés.

Pour l'épicier vigilant qui se tient au courant du commerce le sucre en vrac est depuis longtemps considéré comme démodé.

Atlantic Sugar Refineries, Limited

MONTREAL

Son "regard" se traduit dans votre tiroir-caisse

Placez les paquets de GOLD DUST là où vos clients peuvent les voir.

Notre publicité met GOLD DUST dans l'idée de la femme. C'est donc à vous de l'exposer sur vos rayons et elle l'achètera.

La demande pour ce produit "Fait en Canada" augmente de jour en jour par suite de notre immense publicité.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (4)

MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices pour Catsup
Borax		
Moutarde "Duffy"		
" "Durham"		

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,000,000
Capital versé et Réserve - - - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Evitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les enuuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

Téléphone No 267 Casier postal 2

GARAGE BELLEVILLE

Place du Marché

J. W. BELLEVILLE, Propriétaire.

VALLEYFIELD, QUE.

Téléphone No 346 W

NAPOLEON AUBIN

MARCHAND DE NOUVEAUTES

Avenue de la Grande-Ile, - BELLERIV

VALLEYFIELD, P. Q.

P. DESMARCHAIS

RESTAURANT DE CHOIX

Liqueurs, Tabac, Crème à la Glace.

(Côte des Neiges)

201 Rue Decelles, - MONTREAL.

Tél. 24

ARTHUR JOLICOEUR

GARAGE

Gazoline, Huile, Réparations en tout genre, Air gratis.

ST-VINCENT DE PAUL, P. Q.

Etal: Rue Ellice. Téléphone Bell 42

C. MARTIN

EPICIER ET BOUCHER

En stock: Epiceries de Choix, Fruits et Légumes; Viandes de toutes sortes.

BEAUHARNOIS, QUE.

Tél. No 22

EMERY GENDRON

BOULANGER

Marchand de grains, farine, engrais, son, gru, blé d'Inde, etc.

ST-VINCENT DE PAUL, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

LES COMPENSATIONS DES BANQUES

Les compensations des banques de Montréal révèlent pour la semaine passée une diminution de $30,000,000, par comparaison avec celles de la semaine précédente dont le chiffre avait été le plus élevé encore jamais enregistré, mais elles accusent une augmentation notable si on les compare à celles de la période correspondante de l'an dernier.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

	1920	1919
Montréal	$131,633,606	$115,787,760
Toronto	111,382,620	74,502,421
Winnipeg	98,782,474	59,913,349
Ottawa	8,518,711	8,749,630
Québec	7,123,460	5,593,113
Hamiltan	7,375,497	5,540,439
Régina	5,600,193	5,428,423
Halifax	4,750,648	5,023,474
Windsor	4,505,117	2,249,189
St. John	3,028,252	2,526,382
London	3,772,101	2,862,996
Brantford	1,425,245	1,627,319
Sherbrooke	1,379,397	992,501
Lethbridge	1,162,953	710,403
Peterboro	1,034,064	756,252
Port William	933,997	878,465
Moncton	879,717	.....
Brandon	966,098	.....
Moose Jaw	2,233,334	1,887,002
Victoria	3,065,064	2,478,029
North Westminster	764,635	543,641
Vancouver	16,654,255	12,388,553
Saskatoon	2,478,103	2,254,922
Prince Albert	503,629	439,811
Calgary	10,822,810	8,589,528

LES DERNIERS PAIEMENTS DE DIVIDENDES

Les paiements de dividendes sur les valeurs suivantes cotées en Bourse locale, ont été effectués récemment:

Ames, préf., 1¾ p.c.; Can. Locomotive, 2 p.c.; Can. Steamship préf., 1¾ p.c.; Dom. Glass préf., 1¾ p.c.; Dom. Iron préf., 1¾ p.c.; Dom. Textile, 2½ p.c.; Goulds Mfg. préf., 1¾ p.c., Ill. Traction préf., 1½ p.c.; Mackay, 1½ p.c.; Nat. Breweries, $1.00; Ottawa L. H. & P., 1½ p.c.; Ottawa Traction, 1 p.c.; Prov. Paper préf., 1¾ p.c.; West Kootenay préf., 1¾ p.c; Dom. Bank, 3 p.c.; Nova Scotia Bank, 4 p.c.; Can. General Electric, 2 p.c.; Can. Loco. préf., 1½ p.c.; Con. Mining & Sme., 2½ p.c; Dom. Glass, 1 p.c; Dom. Steel Corp., 1½ p.c.; Goulds Mfg., 1½ p.c.; Holt Renfrew préf., 1¾ p.c.; Laurentide, 1½ p.c.; Mackay préf., 1 p.c.; Ottawa Car Mfg., 1 p.c.; Prov. Paper, 1½ bl; Twin City, préf., 1¾ p.c. ; Molsons Bank, 3 p.c.

LA BANQUE DE FRANCE

Le dernier rapport hebdomadaire de la Banque de France fait voir les changements suivants:

	Francs
Encaisse-or, aug.	1,558,000
Encaisse-argent, aug.	147,000
Circulation, aug.	359,378,000
Dépôts du Trésor, dim.	10,317,000
Dépôts du public, dim.	94,919,000
Billets escomptés, aug.	37,277,000
Avances, aug.	89,977,000

Aucune autre nouvelle avance n'a été faite à l'Etat.

RECOLTES AMERICAINES

Le Département de l'Agriculture des Etats-Unis vient de publier un rapport d'après lequel la production approximative des principales récoltes sera comme suit :

	Minots
Blé du printemps	218,007,000
Blé de toutes qualités	750,648,000
Maïs	3,216,192,000
Condition	89.1
Avoines	444,362,000
Orge	191,386,000
Lin	11,704,000
Condition	62.8

ARGENT RENVOYE DE SUISSE EN FRANCE

La *Nouvelle Gazette de Zurich* annonce que 6 millions de pièces d'argent françaises n'ayant plus cours en Suisse ont été dirigées de Suisse sur Paris. Les envois se font à destination de Pontarlier. Depuis la signature du nouvel accord monétaire, il a été rendu à la France pour 22 millions de pièces d'argent françaises. Treize millions de ces pièces se trouvent encore à la Caisse fédérale, pour vérification.

L'Hôtel des Monnaies, à Berne, est occupé, jour et nuit, à la fabrication de pièces suisses.

Tél. Bell No 33

J. F. CREPIN
MARCHAND GENERAL

Spécialité: Mobil Oil B.
1 gal. $1.50
Brls. 1.35 f. o. b. Châteauguay.

CHATEAUGUAY BASSIN, P. Q.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montreal.

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIEGE SOCIAL—MONTREAL

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
280 rue St-André, - MONTREAL

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS
CONSULTEZ
LES ANNONCES DU
PRIX COURANT
ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Tél. Up 4359

F. DALCEGGIO

MANUFACTURIER ET IMPORTATEUR DE MONUMENTS EN MARBRE ET EN GRANIT.

726 Chemin Côte des Neiges, MONTREAL
Vis-à-vis l'entrée du Cimetière.

ELZEAR FOISY
MARCHAND-TAILLEUR
Haute spécialité — Satisfaction garantie.
ST-CHRYSOSTOME, QUE.

Téléphone Bell No 16

EMILE MALLETTE
BOUCHER
Toujours en mains
Toutes sortes de Viandes de Premier Choix, Volailles, Etc.
Spécialité: Thé de Choix.
STE-MARTINE, P. Q.

Tél. St-Louis 8757

MOISE LAURIN
MARCHAND DE
Meubles, Tapis, Phonographes.
815 Avenue Mont-Royal Est, MONTREAL.

Tél. Lasalle 2781W

V. DESROBERTS
EPICIER ET BOUCHER
Viandes et Epiceries de choix.
Spécialité: Fruits et Légumes.
883 Lacordaire, - - MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

ASSURANCES

LE COUT DE L'ASSURANCE-FEU

L'an dernier, les compagnies d'assurance-feu ont payé détenteurs de police au Canada un peu plus de 41 cent des primes totales encaissées.

Depuis 1869, le pourcentage payé a été en moyenne 8 pour 100 des primes encaissées. Ces chiffres portent nt à se demander où va le restant des primes. Il y a ques jours, le "Regina Post" qui est toujours un fer- champion de la cause de l'Ouest contre les corpora- s de l'Est, publiait des chiffres montrant que le pour- age des pertes dans l'Ouest avait été plus bas que dans pendant ces quatre dernières années. Dans un article "Monetary Times", Layman se basant sur ses nom- ses années d'expérience dans l'assurance-feu dans les vinces maritimes se montre d'avis que la marge entre les nes et les paiements des pertes est trop grande.

Il ne fait aucun doute qu'il y ait de nombreuses voies lesquelles le commerce d'assurance ne travaille pas dans térêt public. Y a-t-il des commerces d'ailleurs, qui, si utiles soient-ils, ne viennent pas, en certains cas, en tradiction avec l'intérêt public? Il est admis en géné- que le paiement des agents au moyen d'une commis- sur les primes encourage la sur-assurance, et la char- le risques qui ne sont pas de bons risques. Les enquêtes liques dans les causes d'incendie ne révèlent que trop vent la complicité d'un agent, pour frauder les compa- es d'assurances. Le correspondant en question ne sug- e, au demeurant aucun remède.

Dans sa clause générale des affaires d'assurance-feu, ndant, il admet le fait que toute espèce d'assurance, supposant que toute malhonnêteté en soit écartée, est moyen par lequel le prévoyant et le fortuné en prolon- nt leur vie et en sauvegardant leur santé et leur pro- té, payent pour les erreurs et les malheurs des autres. st une partie du contrat qui est fondamentale.

Le cas n'est pas contre les compagnies d'assurance, is plutôt contre les circonstances dans lesquelles l'as- ance-feu est contractée. S'il y a quelque "sur-profit" s les affaires d'assurance-feu, certainement les action- res n'en ont pas vu le résultat. Les compagnies cana- nes opérant sous licence canadienne n'ont payé à s actionnaires, en 1919, que $723,886 sur un capital é de $12,937,307, soit considérablement moins de 6 r 100. C'est un revenu au-dessous du taux d'intérêt rant sur le marché monétaire aujourd'hui, mais c'est rtiellement compensé par le fait que comme résultat ne année exceptionnellement favorable, des suppléments bstantiels sont faits au surplus.

L'année 1919, fut, en fait, une des meilleures dans istoire de l'assurance-feu canadienne, le pourcentage de rte de 41..67 pour 100 étant le plus bas depuis cinquante s, à l'exception de 1902, où il n'était que de 39.26. Un pourcentage dépassant 60 pour 100 et même 70 pour 100 était chose commune jusque vers 1908, et la moyenne de 58.19 pour les cinquante-et-une années depuis 1869 a été le résultat des chiffres plus bas enregistrés depuis 1908. C'est sur la marge des dépenses que l'attention doit se porter. Une grande partie va aux agents, le reste aux frais de bureaux, au coût d'inspection, aux taxes, etc.

C'est le devoir des compagnies d'assurance-feu, travaillant en coopération avec les gouvernements, de s'efforcer de réduire cette marge, et d'en faire bénéficier le public par des taux moins élevés. Un travail actif est déjà accompli par les gouvernements pour réduire les pertes par le feu, et il est important de se rappeler que le coût de ce travail est supporté par les compagnies et qu'elles y ont pris une part active. Une réduction des dépenses superflues peut s'obtenir par des amalgamations, mais le montant à économiser de cette manière ne saurait être bien fort. Le travail d'inspection et de classification des risques est essentiel, et l'on ne doit pas oublier que ce travail aide également à écarter les hasards des incendies. On devrait porter une sérieuse attention à la méthode de s'assurer des affaires par l'intermédiaire des agents, en vue d'éliminer la sur-assurance. Ces côtés de la question d'assurance feront sans doute l'objet d'une attention spéciale à la conférence des surintendants provinciaux qui se tient en ce moment à Winnipeg et à laquelle les compagnies d'assurance-feu sont représentées.

o

LES GOUVERNEMENTS APPROUVENT LES POLICES D'ASSURANCE

Une chose qui a sans doute raffermi la confiance du public envers les Polices d'Assurance, c'est l'Assurance de Guerre. De quelques villes canadiennes, Toronto, par exemple, a assuré ses propres soldats par l'entremise de la "Metropolitan," et payé leurs primes. Aux Etats-Unis, le Gouvernement a assuré ses hommes—armée et marine—au montant de $10,000 chacun. Ainsi donc, les Etats-Unis et le Canada reconnaissent que la Police d'assurance est une valeur très précieuse et une chose presque nécessaire.

Il faut acquérir cette habitude si utile.

Personne ne peut prévoir tout le bien qui, avant bien longtemps, résultera de l'augmentation de l'Assurance-Vie pendant cette année: déjà si remarquable. Si l'on vient à prendre l'habitude de l'Assurance-Vie, cela contribuera immensément à aider la grande armée des détenteurs de polices: et juste au moment qu'ils en auront le plus besoin.

Téléphone No 48

HOTEL DU PEUPLE
Z. GERVAIS, Prop.

Vins, Liqueurs, Tabacs, Cigares.
Pension, $3.00 par jour.
Tout le confort pour le public voyageur.

Rue Ellice, - - BEAUHARNOIS, P. Q.

Ford

Touring Car

Chaque pièce standardisée et chaque pièce mécaniquement parfaite.

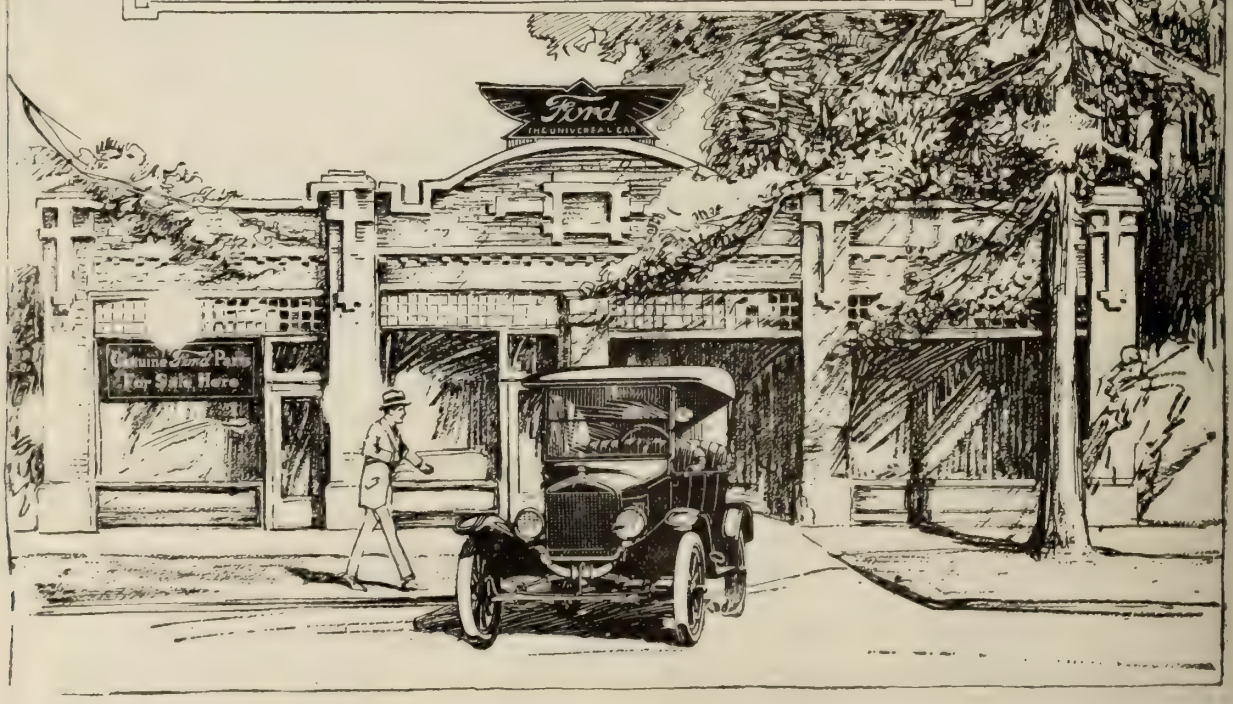
Il n'y a pas de trouble ni de retard lorsque vous conduisez une Ford. S'il y a besoin de réparations vous êtes certain d'avoir la pièce convenable lorsque vous en avez besoin, car il y a toujours à proximité une Station de Service Ford où est tenu un stock complet de pièces standardisées.

Il y a au delà de 700 détaillants de Ford et plus de 3000 stations de service en Canada, fournissant toutes les pièces Ford authentiques ainsi qu'un service de réparation prompt et efficace.

Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford, Ontario

23



Aidez-vous à implanter la grande idée ?

De l'Antlantique au Pacifique paraissent, dans pratiquement tous les quotidiens, journaux agricoles et magazines, des annonces pour engager vivement le public à acheter **maintenant** ses chaussures et à acheter seulement des chaussures Faites-en-Canada.

Cette vaste campagne de publicité est complétée par le film cinématographique "Sole Mates" qui raconte dans les salles de spectacle l'histoire du commerce du cuir et de la chaussure depuis la matière brute jusqu'à l'essayage dans les magasins de détail. Ce film est extrêmement instructif et intéressant et cela vous payera de conseiller à votre clientèle d'aller le voir lorsqu'il paraîtra dans votre ville.

Nous espérons que le portfolio que nous avons adressé à tous les détaillants du Canada est parvenu à destination.

Nous espérons aussi que la pancarte avec l'inscription "Nous vendons et recommandons l'achat de Chaussures Faites-en-Canada" est maintenant exposée bien en vue dans des milliers d'étalages et de magasins d'un bout à l'autre du pays, parce que, afin de réussir à convaincre le peuple du Canada qu'il a intérêt à acheter des chaussures Faites-en-Canada, il nous faut la coopération des détaillants.

Voici quelques points de ce portfolio sur lesquels nous désirons attirer particulièrement votre attention. (Avez-vous le vôtre sous la main?)

Prenez, par exemple, page 5. La pancarte qui accompagne le portfolio est-elle en montre dans votre vitrine, ou bien en vue en quelque autre endroit de votre magasin?

Page 6. Il y a là des textes qui feraient de magnifiques annonnces dans votre journal local. Pourquoi ne les feriez-vous pas paraître pendant les quatre ou cinq prochaines semaines? Elles feraient bénéficier davantage votre magasin de la publicité que nous faisons.

Page 7. On y donne des détails sur un "Concours ouvert aux détaillants et à leurs commis". Le premier prix du concours est de $125. Il y a neuf prix en tout. Quelqu'un gagnera ces prix. Pourquoi pas vous? Envoyez-nous votre composition dès qu'elle sera finie.

A la page 8, vous trouverez des renseignements sur le "Concours de composition pour les Ecoliers", pour lequel il y a 100 prix: c'est un acte d'habile diplomatie pour beaucoup de marchands, vis-à-vis de leurs jeunes clients (et de parents de ceux-ci) que de les encourager à concourir.

Les pages 9 et 10 se rapportent à l'article intitulé: "Le Canadien trop modeste". Si vous collez cet article dans votre vitrine ou dans votre magasin vous serez surpris de voir combien sa lecture intéresse les gens. Essayez et vous verrez.

Le verso de la couverture de ce portfolio est une affiche d'un genre très original. Elle montre d'une manière frappante et pittoresque pourquoi tous les Canadiens devraient acheter des chaussures "Faites-en-Canada". Exposez-là dans votre vitrine ou dans votre magasin.

Jamais il n'avait existé au Canada un sentiment aussi fort en faveur des marchandises Faites-en-Canada. Les Canadiens en viennent à la ferme et sûre conviction que c'est à la fois de bonne économie et d'un patriotisme pratique d'acheter des marchandises Faites-au-Canada, en particulier les chaussures. C'est pourquoi il est essentiellement profitable pour vous que votre magasin soit connu comme **vendant et recommandant les Chaussures Faites-au-Canada.**

Si, par hasard, vous n'avez pas reçu le portfolio, veuillez nous en aviser et nous vous en enverrons un autre immédiatement.

COMITE DE PUBLICITE NATIONALE.

Association des Fabricants de Chaussures du Canada

1404, Traders Bank Bldg,

TORONTO.

Demandez toujours la vraie

SLATER

Marque de l'Ardoise

Faite depuis 60 ans, par les ouvriers Canadiens, et pour le bénéfice du public Canadien.

ACHETEZ LES CHAUSSURES CANADIENNES

et ne laissez pas les Américains enlever un quart de la valeur de votre argent, pour la spéculation, et gardez pour nos ouvriers le travail dont ils ont besoin.

The Slater Shoe Company, Limited

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 — MONTREAL, le 29 octobre 1920 — Vol. XXXIII—No 44

Gants et Mitaines de Travail

ACME
TRADE MARK

Valeurs Spéciales pour Livraison Immédiate

	La douzaine
No 100—Mitaine Pullover non doublée en cheval fendu jaune, pour hommes	$ 4.00
No 101—Mitaine Pullover non doublée, en veau fendu brun, pour hommes	5.50
No 107—Mitaine Pullover non doublée, pouce sans couture, peau de cheval crême No 1, pour hommes . .	21.00
No 102—Mitaine doublée avec poignet en laine, en cheval fendu jaune, pour hommes	6.00
No 103—Mitaine doublée avec poignet en laine, en daim, tannage indien, pour homme	14.50
No 104—Mitaine doublée, avec poignet en laine, en cuir noir tanné au chrome, pour hommes	13.50
No 105—Gant doublé, avec fermoir, en veau fendu brun, pour hommes .	6.50
No 108—Gant doublé, en cuir tanné au chrome, nuance crême, pour hommes	12.00
NO 106—Gant Gantelet doublé, en cheval fendu jaune, pour hommes . . .	6.50
No 109—Gant gantelet doublé, en cuir tanné au chrome, nuance crême, pour hommes	15.00

Commandez immédiatement car les quantités de chaque lot sont limitées et les commandes seront remplies dans l'ordre de leur réception.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED
MONTREAL

JOHN FORSYTH LIMITED, KITCHENER, CANADA

MONTREAL: 513 Hôtel Windsor.
Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUÉBEC: 21, rue Crémazie. R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.

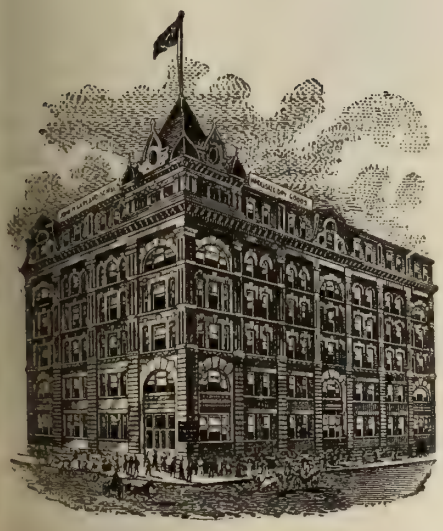
COUVRE-PIEDS

Nous avons actuellement en mains un assortiment complet dans toutes les qualités, couleurs et dimensions.

Articles à prix populaires avec intérieur en coton blanc et enveloppe en batiste, indienne ou satinette.

Articles riches avec intérieur en duvet et enveloppe en satinette, soie ou satin, cretonne fantaisie, bordure de couleur unie assortie jusqu'à $50.00 pièce.

Nous nous ferons un plaisir de satisfaire à vos demandes.



John M. Garland, Son & Co., Limited

OTTAWA, CANADA

Nouveautés en gros.

Ce que notre nouvelle Usine de Drummondville, Québec, signifie pour les acheteurs de CORSETS *se laçant en avant* GOSSARD

Nouvelle usine de Drummondville, P.Q., où les corsets et brassières Gossard sont produits pour la clientèle du Canada, de la Grande-Bretagne, de l'Australie et des autres possessions Britanniques.

Notre nouvelle grande usine de Drummondville est extraordinaire sous bien des rapports. C'est une des plus récentes et des plus grandes de nos nombreuses fabriques importantes. La qualité du travail accompli par nos jeunes Canadiennes-françaises expertes est égale au haut degré d'excellence exigé par notre département de dessin.

A notre nouvelle usine de Drummondville, les Corsets Gossard sont maintenant fournis avec exactement la même haute qualité de matériel et de façon que ceux qui étaient autrefois expédiés de nos fabri- nos détaillants un service qui n'avait jamais été pos- en Grande-Bretagne, en Australie, en Nouvelle-Zélande, et les autres endroits de l'Empire Britannique.

Depuis que cette grande usine des plus moderne commencé à manufacturer sa pleine quote-part produits Gossard, il nous est possible de remplir commandes en Canada et dans les autres possessi Britanniques à plus de 75% de leur totalité p livraison immédiate, ce qui nous permet de donne ques des Etats-Unis dans toutes les parties du Cana sible auparavant.

Deux immenses fabriques comme celles que re sentent les nouveaux quartiers spacieux de Toro et l'usine nouvellement ouverte de Drummondv signifient pour les détaillants de Gossard une qua de produit et un genre de service que seules peu assurer des facilités de fabrication modernes et propriées.

The Canadian H. W. Gossard Co., *Limited*

366-378 Ouest, Rue Adelaide TORONTO, Can

Une nouvelle ligne de Ballantyne

UNE nouvelle ligne de Ballantyne est actuellement montrée pour le printemps — le middy pour fillette destiné à répondre aux mêmes besoins que le Jersey de Ballantyne pour garçon. Cet élégant petit vêtement est certain de devenir aussi populaire que le Jersey pour garçon et pour la même raison. Il est éminemment pratique et c'est un point capital pour aider à résoudre le problème de tenir les enfants habillés d'une façon attrayante pour l'école ou pour le jeu.

LA COLLECTION DE PRINTEMPS DE BALLANTYNE

Vareuses, Frileuses, Gilets fantaisie, petits châles, Costumes de bain pour Hommes, Dames et Enfants, Jerseys de garçons, Pullovers pour jeunes gens, Vareuses et Middies pour enfants.

R. M. BALLANTYNE, LIMITED **STRATFORD, CANADA**

BAS POUR LA VENTE D'HIVER

Les bas Buster Brown sont d'excellente vente en hiver parce qu'ils conviennent particulièrement pour l'usage pendant les temps froids.

Tissés finement avec de la laine extra longue — avec jambes et pieds doublés — ils tiennent chaud aux garçons et résistent au dur usage des sports d'hiver.

De plus les talons et les orteils triples donnent **une plus longue** durée et évitent le reprisage.

Ces trois points — durée, confort et diminution de "reprisage" sont les plus forts arguments de vente que vous puissiez trouver.

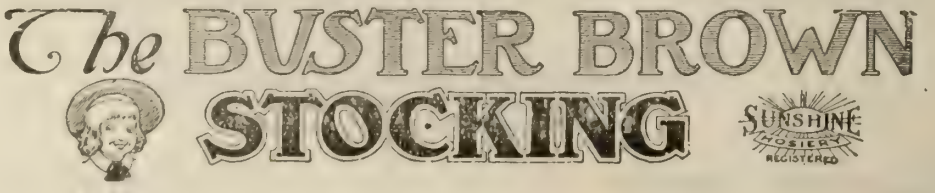
Exposez les bas Buster Brown sur votre comptoir — expliquez ces caractéristiques à vos clients — et apprenez par vous-même comme ils se vendent facilement.

Les bas Buster Brown peuvent être obtenus chez votre fournisseur de gros.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING COMPANY,
Limited
HAMILTON, ONTARIO.

Les bas de la "Soeur de Buster Brown"

sont excellents pour les fillettes. Tissés avec du lisle fin mercerisé anglais à deux brins, en noir, tan nuance cuir, rose, bleu et blanc. Bien en forme et de prix modéré.



Vel-O-Knit

"VELVOKNIT"

Combinaisons "Vel-O-Knit" faites pour la chaleur et le confort

Traits spéciaux

Ajustement ample et élastique

Coutures nivelées et uniformes

Épaules militaires et cousues

Collet mou et très fin

Fermeture convenable à la hanche

Plus fin, plus mou et plus élastique

Chaque combinaison vendue sur mesure

Distribués par le Commerce de Gros Seulement

Sous-Vêtements O. V. (Ottawa Valley) "Vel-O-Knit" sont fabriqués par

BATES & INNES, LIMITED

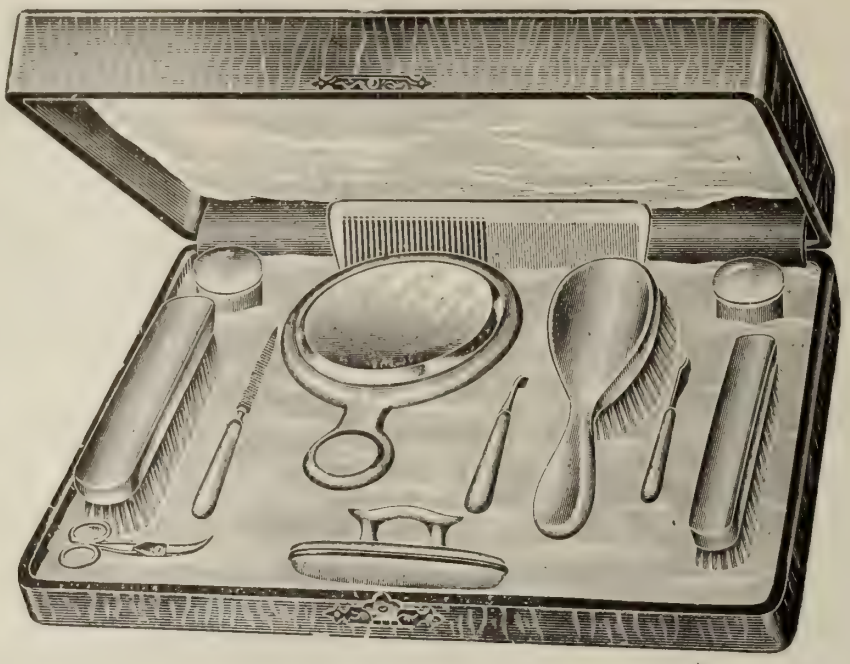
Carleton Place, Ontario

Agent vendeur
C. E. Winks
44 Aikin Block
Winnipeg, Man.

E. S. Bates & Co.
Limited
35 St. Nicholas St.
Montreal, Que.
8-10 Wellington St. E.
Toronto, Ont.

Ivoire Français

La Collection des nouveaux modèles de Croft est sans égale.



Notre assortiment de nécessaires de toilette et de manucure, glaces à main, brosses à cheveux, ustensiles de toilette, etc., en Ivoire français est tout désigné pour la vente des Fêtes. Les jolis dessins nouveaux et la belle qualité de ces articles sont hautement appréciés de la clientèle.

Notre catalogue et notre service de commande par la poste

Notre catalogue contient de nombreuses pages de superbes gravures artistiques d'Ivoire Français, Verre taillé, Parfums, Articles en cuir, etc.

Nous nous ferons un plaisir d'en adresser un exemplaire aux détaillants qui nous en feront la demande.

W. Croft & Sons, Limited

436-438 Rue Wellington Ouest

TORONTO **CANADA**

Les Faux Cols Nettoyables Challenge

"Buster"

La commodité et l'économie des faux cols Challenge les ont rendus populaires parmi les hommes qui achètent leurs faux cols à votre magasin.

Profitez de cette popularité. Capitalisez la publicité qui vous crée des clients parmi les hommes qui n'ont pas encore essayé les faux cols Challenge; et les faux cols eux-mêmes cimenteront les relations entre vous et eux.

Vous aurez le bénéfice de cette demande croissante par de plus gros profits. Soyez prêt à en profiter.

Votre jobber peut vous fournir toutes les tailles et tous les styles. Commandez-lui aujourd'hui.

Ecrivez-nous pour votre provision d'enveloppes de comptoir.

Nos aides publicitaires placent la marchandise là où elle invite l'inspection. Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

The Arlington Co. of Canada
Limited

Montreal **Toronto**
Winnipeg **Vancouver**

8

PY-RA-LIN

CANADIAN CXL INDUSTRIES

Vos Clients et Vous

Lorsqu'un client vous demande des bas, lui montrez-vous Circle-Bar?

Etablissez-vous auprès d'elle ou de lui, la réputation de tenir les bas qui excellent en qualité, style et solidité et qui donnent le maximum de confort?

LES BAS CIRCLE-BAR

POUR HOMMES, DAMES ET ENFANTS

sont offerts par un grand nombre des commerçants les plus cotés du détail. Ils donnent satisfaction. Si vous ne les poussez pas, vous manquez une vente constante et profitable et une occasion de fortifier votre emprise sur les gens qui achètent dans votre magasin.

THE CIRCLE-BAR KNITTING CO. LIMITED

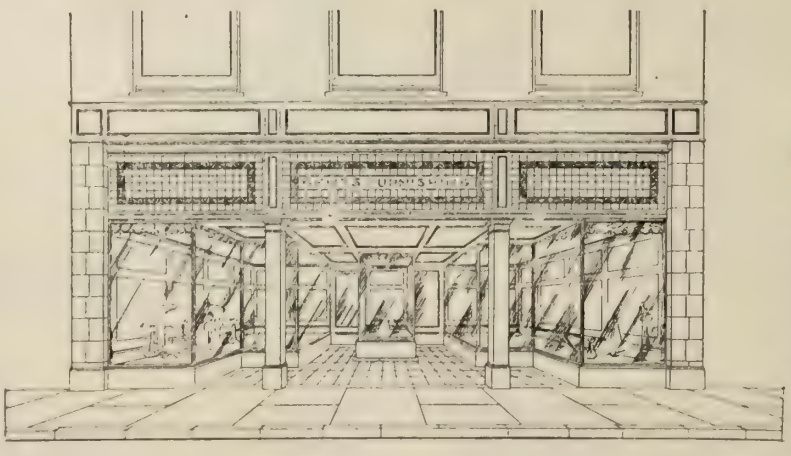
KINCARDINE ONTARIO

Le bout effilé évite le bourrelet disgracieux inévitable avec le bout rond ordinaire. Un talon plus profond empêche le plissage autour du cou-de-pied. La cheville étroite s'ajuste comme un gant et le haut élastique augmente le confort. Vos clients apprécieront ces points.

VOICI une très jolie disposition pour un magasin de 25 pieds de largeur ou davantage. Nous avons un livre de dessins de devantures et nous nous ferons un plaisir de vous en adresser un exemplaire.

Glace
Vitre
Verre
Artistique
Miroir
Verre décoré
Verre à
Prisme.
Construction
de
devanture
métallique

ZOURI



ZOURI

est en
Stock à

Halifax
Montréal
Ottawa
Toronto
Windsor
Winnipeg
Regina
Edmonton
Vancouver

THE BEST IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY OF CANADA LIMITED

TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST IN GLASS

Notre climat nous assure toujours du temps froid

SPÉCIAUX POUR LE TEMPS FROID

Couvre-pieds, intérieur duvet et coton, toutes qualités.
Couvre-pieds pour berceaux, en soie japonaise.
Chandails pour dames et demoiselles — grande variété.
Robes de nuit en flanelette.
Sets d'écharpe et béret tricotés pour dames.
Mitaines en laine pour enfants, demoiselles et dames.
Polkas—Overalls, chaussons pour enfants et bébés.
Cache-nez en laine.
Tissus à manteaux: Sealette, Velours, Silvertone et Beavertex.
Choix spécial—pour hommes—dans les pantalons en tweed et culottes pour garçons.
Sous-vêtement—Tricot élastique.
Laine écossaise pour hommes et garçons.
Chemises en tweed épais et tous genres de chandails pour hommes et garçons.

Si notre voyageur n'est pas dans votre voisinage lorsque vous manquez d'une des lignes ci-dessus, envoyez-nous votre commande par poste pour être exécutée immédiatement.

La Cie. W. R. Brock Limitée

NOUVEAUTES EN GROS

MONTREAL.

VENDEZ VOTRE PAPIER ET VOTRE CARTON DE REBUT

Il y a une pénurie sérieuse de matériaux pour la fabrication du papier. Les prix payés actuellement sont très élevés.

Demandez le catalogue des Presses en acier "Climax". Se font en 12 dimensions.

CLIMAX BALER CO.,

Hamilton, Ont.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8553.

Mannequins d'Étalage et Têtes de Cire

Egalant sous tous les rapports les articles importés, tout en étant de prix plus réduit.

FABRIQUES PAR

Dale Wax Figure Co., Limited

La plus importante maison du Canada pour les accessoires d'étalage.

86 Rue York, - - - - TORONTO, ONT

MONTREAL
259 Rue Bleury

VANCOUVER
501 Edifice Mercantile

La Perfection

DANS

Les Manteaux de Fourrure pour Dames

Nous démontrons la perfection dans notre exposition des dernières créations de la mode.

La FAÇON et les MATERIAUX sont insurpassables.

VALEURS SANS EGALES

même après admission des offres d'escompte spécial de la concurrence.

FOURRURES

MARQUE "MOOSE HEAD"

FAITES PAR

LA PLUS ANCIENNE MAISON DU CANADA

FONDEE EN 1852

L. Gnaedinger Son & Company

90-94 RUE ST-PIERRE,
MONTREAL

CE n'est pas seulement dans la régularité de la couture, la perfection de l'ajustement et la qualité du fini que le Sous-vêtement Penmans excelle. Le tissu est fabriqué avec les plus beaux matériaux et le tissage est si parfait et si uniforme qu'il en résulte le maximum de solidité et de confort. Et en fin de compte, la solidité — digne de ce nom — est la seule fondation sûre pour établir une clientèle fidèle.

Penmans peut répondre à tous les besoins de votre clientèle, pour toutes les classes de gens, toutes les occasions et toutes les saisons.

Sous-vêtements

Penmans

"LE STANDARD DE L'EXCELLENCE"

Penmans Limited, Paris. *Egalement fabricants de bas et de gilets tricots.*

DÉPARTEMENT F.

Nouveautés pour Noel

JOUETS, POUPEES, JEUX
ARTICLES DE SPORTS
GARNITURES DE TOILETTE ET DE MANUCURE
ARTICLES DE TOILETTE, PARFUMS, ETC.
ARTICLES IMITATION D'IVOIRE
STATUES IMITATION DE MARBRE
ARTICLES EN CUIR
PAPETERIES
HORLOGES ET BIJOUTERIE

SPLENDIDE ASSORTIMENT DE BOITES
A MOUCHOIRS POUR NOËL

11 DEPARTEMENTS

AC. Cotons ordinaires.
D. Soies et étoffes à robes.
F. Jouets et articles de sport.
H. Bas.
L. Toiles, Mouchoirs, etc.
M. Dentelles, rubans, fournitures d'ameublement.
R. Vêtements tout faits pour hommes et dames.
S. Brimborions.
W. Lainages, etc.
U. Sous-vêtements, Gants, Mitaines, etc.

Tous ordres expédiés le jour même de leur réception

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83-91 Rue St-Paul Ouest. 21 Rue St-Sulpice. 84-92 Rue LeRoyer.

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS

Edifice Métropole
SHERBROOKE

7 rue Charest
QUEBEC

Hôtel Windsor
OTTAWA

503 Edifice Mercantile
VANCOUVER

MONCTON, N.B.
Edifice Can. Bank of Commerce

Edifice Carlaw
28-30 rue Wellington-Ouest
TORONTO

50 rue Bon Accord
TROIS-RIVIERES

Quelques Suggestions pour la Vente de Noël

Une collection tout à fait spéciale de blouses en Soie japonaise, Georgette et Crêpe de Chine, de $24.00 à $72.00 la douzaine.

Bonnets Boudoir, de $7.50 à $21.00 la douzaine.

Cache-corsets en soie et crêpe de Chine, de $9.00 à $24.00 la douzaine.

Mouchoirs pour dames et enfants, en boîtes fantaisie, de 2, 3, 4 et 6 mouchoirs, de 18½c à $1.75 la boîte.

Ecrivez pour avoir un circulaire de notre assortiment de $15,000 d'excellentes nouveautés utiles pour cadeaux de Noel.

Parapluies en soie pour dames, en noir, marine, myrte, et violet, de $10.50 à $25.00 pièce. Ils sont tous des plus nouveaux styles; comprenant des anneaux en argent sterling, et manches en Bakalite de couleur et en ébène.

Greenshields Limited

17 Square Victoria, - - - - - - MONTREAL.

"Tout en fait de nouveautés".

"P.C." Corsets
RUST PROOF
GUARANTEED
A L'EPREUVE DE LA ROUILLE

Les Corsets Indiscutablement Corrects

Scientifiquement établi—

pour donner un équilibre parfait et un confort absolu.

Gracieusement coupé—

pour accentuer la grâce naturelle du buste.

Joliment fini—

pour plaire aux plus difficiles et donner un long usage.

Les Corsets P.C.

sont les plus beaux que vous puissiez offrir à vos clientes. Ils s'affirmeront comme un article vedette avantageux dans votre rayon de corsets.

Parisian Corset Manufacturing Company, Limited

QUEBEC, P. Q.

SUCCURSALES:

MONTREAL,
329 Rue Craig Ouest.

TORONTO,
76 Rue Bay.

F. S. BRUNEAU,
Représentant pour la Nouvelle-Ecosse, y compris le Cap Breton.

GEORGES S. OXLEY
Représentant pour le Nouveau-Brunswick, l'Ile du Prince-Edouard et Terreneuve.

Représentant pour l'Ouest:
C. H. BUTLER,
24 Edifice Sylvester-Wilson, Winnipeg, M.

J. E. TREMBLAY,
EUG. LIRETTE,
Représentants pour la Province de Québec.

LES
SALOPETTES

'Star Brand'

DE GOODHUE

voient leur demande augmenter de semaine en semaine. Nous avons été obligés d'augmenter considérablement notre capacité de production pour nous permettre de remplir les ordres à temps.

LES OVERALLS ET UNIONALLS

"STAR BRAND"

sont des vêtements de haute qualité à prix populaires. C'est là une raison de notre succès.

Voyez nos pantalons Kaki "en croisé Mohawk" (avec ceinture). Ils sont d'une valeur sans égale.

FAITS A
ROCK ISLAND, P. Q.

THE J. B. GOODHUE CO. LIMITED

Agence de Montréal — 211 Edifice Drummond
Téléphone Uptown 1129

Pardessus doublé en fourrure pour hommes à partir de . . . . . $160.

Manteau en chat sauvage pour hommes à partir de . . . . . $200.

Manteau de chat sauvage de fantaisie pour dames à partir de . . . . . $400.

Desparois, Garneau & Cie, Limit

Manufacturiers et Marchands de Gros

465 RUE ST-PAUL OUEST

MONTREAL.

15 Rue O'Connor, OTTAWA.

217 Rue Notre-Dame, TROIS-RIVIERES

A. S. King Silk Company

Limited TORONTO

"La Maison de la Soie du Canada"

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIES
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA

Soies

pour toute saison
pour toute occasion
pour tout usage.

Les plus nouvelles teintes et les plus nouveau effets.

Visitez notre magasin ou Demandez des échantillons.

Le plus grand Stock de Soies du Canada pour LIVRAISON IMMEDIATE.

A. S. King Silk Company, Limited

59-61 *Rue Wellington Ouest,* *Toronto.*

Bureaux à l'étranger

Zurich, Suisse *Lyon, France*
Yokohama, Japon. *Chefoo, Chine.*

FOULARDS NIAGARA

STYLE comme la gravure. Faits en soie italienne et suisse, franges aux deux extrémités, 48" de long sur 12" double, $48.00 la douzaine.

ECHARPES EN LAINE TRICOTEE POUR AUTOMOBILE ET PROMENADE, $48.00.

The Niagara Neckwear Company, Limited
Niagara Falls, Canada.

Agents à Montréal: E. O. Barette & Cie, Limitée, 311 rue Saint-Jacques.

A. S. King Silk Company

Limited TORONTO

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIES
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA

"La Maison de la Soie du Canada"

Soies

pour toute saison
pour toute occasion
pour tout usage.

Les plus nouvelles teintes et les plus nouveau effets.

Visitez notre magasin ou Demandez des échantillons.

Le plus grand Stock de Soies du Canada pour LIVRAISON IMMEDIATE.

A. S. King Silk Company, Limited

59-61 *Rue Wellington Ouest,* *Toronto.*

Bureaux à l'étranger

Zurich, Suisse *Lyon, France*
Yokohama, Japon. *Chefoo, Chine.*

FOULARDS NIAGARA

STYLE comme la gravure. Faits en soie italienne et suisse, franges aux deux extrémités, 48" de long sur 12" double, $48.00 la douzaine.

ECHARPES EN LAINE TRICOTEE POUR AUTOMOBILE ET PROMENADE, $48.00.

The Niagara Neckwear Company, Limited

Niagara Falls, Canada.

Agents à Montréal: E. O. Barette & Cie, Limitée, 301 rue Saint-Jacques.

Voici encore une fois de VERITABLES CRAVATES

COMMANDES PAR LA POSTE REMPLIES PROMPTEMENT.

C'EST exactement ce que vous allez en dire.—Véritables cravates. Le genre de soie que nous n'avons pu obtenir pendant la durée de la guerre. Provenant des filatures de France, Suisse, Angleterre et Italie. Elles ont le bon goût que vous aimerez.

Jamais nous n'avons encore montré une collection aussi complète. Lorsque vous verrez cette ligne, vous direz comme les autres. Ces cravates vont se vendre certainement.

Les prix varient de $7.50 à $36.00.

Faites une commande d'essai de 10 douzaines assorties.

Toutes ces cravates sont faites avec la Ban de Mitchell glissant facilement.

The Niagara Neckwear Company, Limited

Niagara Falls, Canada.

Agents à Montréal: E. O. Barette & Cie, Limitée, 301 rue Saint-Jacques.

GANTS

"The Kayser"

Les Gants de Soie

Les Gants de Chamoisettes

ont toujours tous les honneurs en ganterie

POURQUOI?

Ils se sont toujours montrés les meilleurs à la longue

Un gant de soie Kayser conquiert la faveur à première vue et gagne en faveur avec l'usage. Sa texture douce et souple, sa coupe correcte en font le plus confortable et le plus élégant de tous les gants de soie. Le choix des matériaux et le fini de chaque détail sont des facteurs si importants dans la fabrication du Gant Kayser, que leur longue durée en est la conséquence naturelle.

Un gant de chamoisette Kayser ne peut pas être égalé. Le nom "Chamoisette" a été déposé par les fabricants de gant de chamoisette Kayser. C'est l'original et le seul gant Chamoisette sur le marché.

D'une fine texture, genre Suède, élégamment coupé et bien fini, c'est le gant idéal pour l'usage général—et pour l'usage dur.

Un commerce prospère dépend largement de la possibilité d'offrir des marchandises qui ont votre confiance et de gagner la confiance de vos clients. Vos marchandises indiquent la méthode de votre maison. Laissez la marque de fabrique Kayser répondre aux besoins de vos clients — sincèrement et complètement.

PERRIN KAYSER COMPANY, LIMITED

Successeurs de Perrin Frères & Cie

Edifice Summer, MONTREAL

Voici encore une fois de VERITABLES CRAVATES

COMMANDES PAR LA POSTE REMPLIES PROMPTEMENT.

C'EST exactement ce que vous allez en dire.—Véritables cravates. Le genre de soie que nous n'avons pu obtenir pendant la durée de la guerre. Provenant des filatures de France, Suisse, Angleterre et Italie. Elles ont le bon goût que vous aimerez.

Jamais nous n'avons encore montré une collection aussi complète. Lorsque vous verrez cette ligne, vous direz comme les autres. Ces cravates vont se vendre certainement.

Les prix varient de $7.50 à $36.00.

Faites une commande d'essai de 10 douzaines assorties.

Toutes ces cravates sont faites avec la Ban de Mitchell glissant facilement.

The Niagara Neckwear Company, Limited

Niagara Falls, Canada.

Agents à Montréal : E. O. Barette & Cie, Limitée, 301 rue Saint-Jacques.

GANTS

"The Kayser"

Les Gants de Soie

Les Gants de Chamoisettes

ont toujours tous les honneurs en ganterie

POURQUOI?

Ils se sont toujours montrés les meilleurs à la longue

Un gant de soie Kayser conquiert la faveur à première vue et gagne en faveur avec l'usage. Sa texture douce et souple, sa coupe correcte en font le plus confortable et le plus élégant de tous les gants de soie. Le choix des matériaux et le fini de chaque détail sont des facteurs si importants dans la fabrication du Gant Kayser, que leur longue durée en est la conséquence naturelle.

Un gant de chamoisette Kayser ne peut pas être égalé. Le nom "Chamoisette" a été déposé par les fabricants de gant de chamoisette Kayser. C'est l'original et le seul gant Chamoisette sur le marché.

D'une fine texture genre Suède, élégamment coupé et bien fini, c'est le gant idéal pour l'usage général—et pour l'usage dur.

Un commerce prospère dépend largement de la possibilité d'offrir des marchandises qui ont votre confiance et de gagner la confiance de vos clients. Vos marchandises indiquent la méthode de votre maison. Laissez la marque de fabrique Kayser répondre aux besoins de vos clients — sincèrement et complètement.

PERRIN KAYSER COMPANY, LIMITED

Successeurs de Perrin Frères & Cie

Edifice Summer, MONTREAL

Avez-vous reçu notre Catalogue de la Saison Courante?

Ecrivez-nous aujourd'hui si vous n'en avez pas reçu un.

Il montre sous son véritable aspect tout ce qu'il y a de plus populaire en fait de fourrures.

Les jaquettes et châles combinaison sont les plus en demande.

Nous les avons en stock prêts à être livrés immédiatement.

James Coristine & Cie Limitée

MONTREAL.

Les Soies et Satins

de tout genre
sont toujours au premier rang

SOIES Recommandables —Notre devise

SOIES Larges —Notre spécialité

Cet autonne

Tout semble indiquer que la popularité de longue date de la Soie — le plus souple de tous les tissus pour toute occasion — est tout aussi grande que jamais.

Nous vous invitons à examiner nos nombreuses lignes — joliment nuancées, riches et absolument à la dernière mode. Toutes les teintes et tous les effets de la saison sont largement représentés.

Demandez des échantillons.

Hamm & Riley Silk Co.
Limited
55 Rue Bay
Toronto

Guelph Carpet & Worsted Spinning Mills Limited

FABRICANTS DE

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - ONTARIO

POUVONS-NOUS VOUS OFFRIR UN CONSEIL?

En ce qui concerne le commerce des sacs à mailles, pensez à ces faits et nous sommes certains que vous admettrez que nous vous conseillons de suivre la bonne voie.

LES SACS A MAILLES WHITING & DAVIS

sont devenus si populaires dans la clientèle qu'à présent nous faisons de notre mieux pour répondre aux nombreux ordres. Ceci nous justifie de vous conseiller de **placer vos ordres de bonne heure.**

Vous pouvez aussi avoir intérêt à savoir que nous montrons une ligne entièrement nouvelle de **Sacs à Mailles** à des prix que vous trouverez des plus raisonnables. Cette ligne, comme nos autres lignes, a toutes les qualités qu'exige la clientèle la plus difficile.

Les bijoutiers qui ont déjà constaté l'extraordinaire pouvoir de vente des Sacs à Mailles de Whiting & Davis renouvellent constamment leurs ordres et ceux qui ne les ont pas encore tenus, et qui sont progressifs et désireux de s'adresser à la meilleure classe de clientèle doivent communiquer immédiatement avec leurs bijoutiers en gros.

Whiting & Davis Company
SHERBROOKE, P. Q.

Avez-vous reçu notre Catalogue de la Saison Courante?

Ecrivez-nous aujourd'hui si vous n'en avez pas reçu un.

Il montre sous son véritable aspect tout ce qu'il y a de plus populaire en fait de fourrures.

Les jaquettes et châles combinaison sont les plus en demande.

Nous les avons en stock prêts à être livrés immédiatement.

James Coristine & Cie Limitée

MONTREAL.

Les Soies et Satins

de tout genre
sont toujours au premier rang

SOIES Recommandables —Notre devise

SOIES Larges —Notre spécialité

Cet autonne

Tout semble indiquer que la popularité de longue date de la Soie — le plus souple de tous les tissus pour toute occasion — est tout aussi grande que jamais.

Nous vous invitons à examiner nos nombreuses lignes — joliment nuancées, riches et absolument à la dernière mode. Toutes les teintes et tous les effets de la saison sont largement représentés.

Demandez des échantillons.

Hamm & Riley Silk Co.
Limited
55 Rue Bay
Toronto

Guelph Carpet & Worsted Spinning Mills Limited

FABRICANTS DE

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - ONTARIO

POUVONS-NOUS VOUS OFFRIR UN CONSEIL?

En ce qui concerne le commerce des sacs à mailles, pensez à ces faits et nous sommes certains que vous admettrez que nous vous conseillons de suivre la bonne voie.

LES SACS A MAILLES WHITING & DAVIS

sont devenus si populaires dans la clientèle qu'à présent nous faisons de notre mieux pour répondre aux nombreux ordres. Ceci nous justifie de vous conseiller de **placer vos ordres de bonne heure.**

Vous pouvez aussi avoir intérêt à savoir que nous montrons une ligne entièrement nouvelle de **Sacs à Mailles** à des prix que vous trouverez des plus raisonnables. Cette ligne, comme nos autres lignes, a toutes les qualités qu'exige la clientèle la plus difficile.

Les bijoutiers qui ont déjà constaté l'extraordinaire pouvoir de vente des Sacs à Mailles de Whiting & Davis renouvellent constamment leurs ordres et ceux qui ne les ont pas encore tenus, et qui sont progressifs et désireux de s'adresser à la meilleure classe de clientèle doivent communiquer immédiatement avec leurs bijoutiers en gros.

Whiting & Davis Company
SHERBROOKE, P. Q.

Maintenez vos Clients en Disposition d'Achat

en
vous réassortissant fréquemment
avec

Des Marchandises Jolies, Recommandables et de Valeur

A DES PRIX POPULAIRES

Mieux que les arguments au sujet du marché

Mieux que les discussions sur la main-d'oeuvre, les frais généraux ou les transports

Les Mots Magiques

sont
"Prix Populaires" qui amènent les affaires. Ne laissez pas épuiser votre stock pour manquer des ventes.

Les articles de Racine offrent de nombreuses opportunités de ventes.

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et négociants en nouveautés en gros.

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 Rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
H.tel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. C.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubieen, Montréal: St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

POUR LES MARIAGES D'AUTOMNE

Ninons — Georgette français — Nouveautés
Satins — Crêpe de Chine — Chiffons

Nous avons pour le moment en stock une superbe ligne de Chiffons imprimés et de Georgette français à des prix très avantageux.

Les Successeurs

d'ALBERT GODDE, BEDIN & CIE

PARIS, TARARE, LYON, LONDRES, NEW-YORK.

Edifice Empire, 64 Rue Wellington Ouest.

Téléphone Adelaide 3062

TORONTO

E. DESNOUX, Repr.

LES CHEMISES REGAL

ont toujours donné pleine et entière satisfaction sous tous les rapports, car elles réunissent toutes les qualités désirables comme matériel, façon et style.

Une collection complète de nos échantillons est entre les mains de nos agents, qui se feront un plaisir de vous la soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

Maintenez vos Clients en Disposition d'Achat

en
vous réassortissant fréquemment
avec

Des Marchandises Jolies, Recommandables et de Valeur

A DES PRIX POPULAIRES

Mieux que les arguments au sujet du marché

Mieux que les discussions sur la main-d'oeuvre, les frais généraux ou les transports

Les Mots Magiques

sont
"Prix Populaires" qui amènent les affaires. Ne laissez pas épuiser votre stock pour manquer des ventes.

Les articles de Racine offrent de nombreuses opportunités de ventes.

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et négociants en nouveautés en gros.

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
111 Rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
H.tel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. C.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubieen, Montréal: St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

POUR LES MARIAGES D'AUTOMNE

Ninons — Georgette français — Nouveautés
Satins — Crêpe de Chine — Chiffons

Nous avons pour le moment en stock une superbe ligne de Chiffons imprimés et de Georgette français à des prix très avantageux.

Les Successeurs

d'ALBERT GODDE, BEDIN & CIE

PARIS, TARARE, LYON, LONDRES, NEW-YORK.

Edifice Empire, 64 Rue Wellington Ouest.

Téléphone Adelaide 3062

TORONTO

E. DESNOUX, Repr.

LES CHEMISES REGAL

ont toujours donné pleine et entière satisfaction sous tous les rapports, car elles réunissent toutes les qualités désirables comme matériel, façon et style.

Une collection complète de nos échantillons est entre les mains de nos agents, qui se feront un plaisir de vous la soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

CATALOGUE ET PRIX
SUR DEMANDE.

Manteaux de Fourrures

Notre stock comprend des exactes reproductions de tous les meilleurs styles confectionnés aux ateliers les plus en renommée d'Europe et d'Amérique.

Chaque style peut être obtenu uni ou garni, dans toutes les grandeurs.

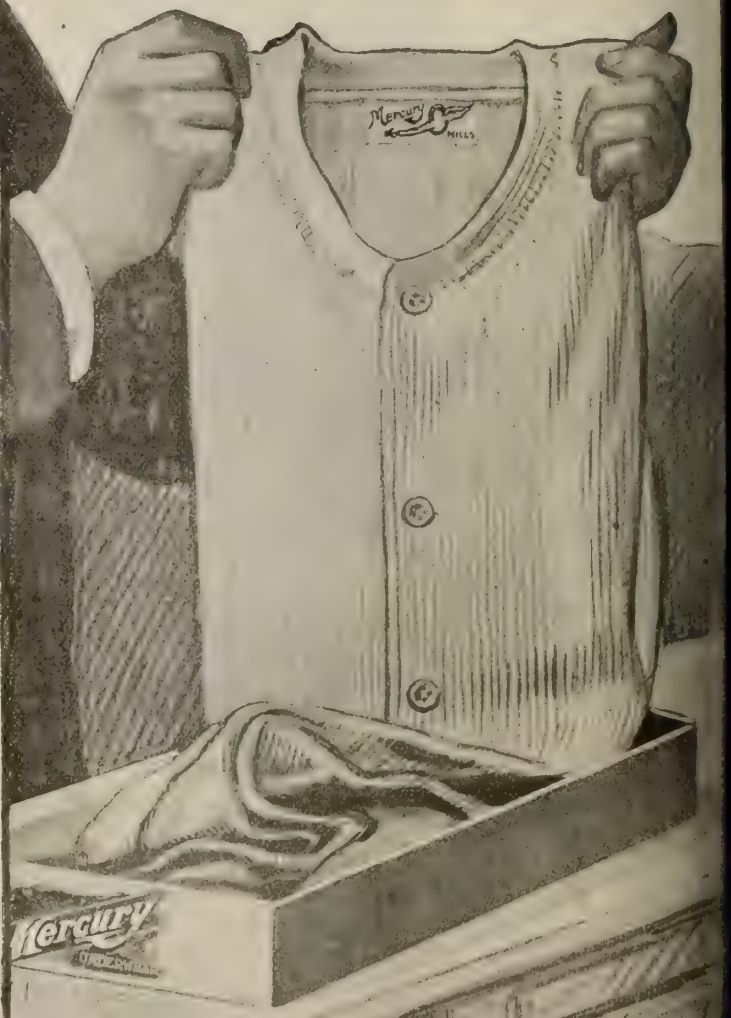
Et nous ne croyons pas qu'il existe des prix plus modérés que les nôtres à Montréal.

LABERGE CHEVALIER & Cie Limitée

Fourrures en Gros

457 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

Au Premier Rang de la Qualité



Les détaillants qui vendent le Sous-Vêtement Mercury savent par expérience qu'ils ne peuvent pas trop louanger sa qualité, son ajustement et sa façon. Les clients reviennent encore et toujours après avoir réalisé sa supériorité à l'usage.

Nous employons la laine de la plus haute qualité, souple mais durable. Le sous-vêtement Mercury a une élasticité exceptionnelle qui lui permet de supporter un usage plus dur que le sous-vêtement ordinaire. Le cou s'ajuste commodément, et il ne plisse pas et ne bâille pas comme le modèle rond ordinaire. La fente de fermeture ne peut pas rester ouverte à moins d'être déboutonnée. Le gousset à côtes de la fente évite toute tension.

Mercury Mills, Limited

Hamilton, Canada

Fabricants des sous-vêtements et bas Mercury pour hommes, dames et enfants.

RAYON G.

Collection de différents Articles pour la vente des fêtes

Notre assortiment de parfumerie de luxe pour cette époque est sans égal. Nous mentionnons plus bas quelques-unes des meilleures marques en magasin.

LIGNES COMPLETES

PRODUITS COTY
PRODUITS HOUBIGANT
PRODUITS GUERLAIN
PRODUITS CHARLES FAY
PRODUITS PLASSARD
PRODUITS ARY'S, ETC.

De toutes ces marques nous avons les lotions, eau de toilette, poudre de toilette, poudre de talc, crèmes de beauté, eau de Cologne.

Nous avons un assortiment très considérable dans les nécessaires de manucure, glaces à main, brosses à cheveux, ustensiles de toilette, en ivoire français ou finis en bois de bonne qualité. Parfumeuses, Rasoirs de sûreté, Gillette, Rasoirs ordinaires, Aiguiseurs pour lames, Grille-pain électrique, Fer à repasser, Chaufferettes, Balayeuses électriques, Sacoches, Chapelets, Epinglettes, Boutons de manchettes de bonne qualité, Papeterie de luxe, Fume-cigarettes, Blaireaux en boîte de satin, Poupées habillées, Poupées ivoirine, Jouets, Cosaques, Surprises, Etc.

Toutes ces lignes sont désignées pour le commerce des fêtes. Téléphonez, télégraphiez ou écrivez-nous pour tout ce qui tombe dans nos lignes.

P. P. Martin & Cie, Limitée

IMPORTATEURS DE NOUVEAUTES EN GROS

MAISON FONDEE EN 1845.

Québec, 9 Rue Charest
Tél. 2545
Sherbrooke, 103 Rue Wellington
Tél. 152
St-Hyacinthe, 229 Rue Cascades
Tél. 541

50 rue St-Paul Ouest,
MONTREAL.

Ottawa, 125 Rue Sparks
Tél. Queen 3874
Trois-Rivières, 82 Rue Royale
Tél. 362
Toronto, 152 Rue Bay.
Tél. Collège 3535

TELEPHONE MAIN 6730

Trois quarts de Siècle d'Expérience à votre disposition.

FOURRURES DE QUALITE REDMOND

PRIX ATTRAYANTS

SUPERBES GARNITURES EN LOUP, A PRIX POPULAIRE

No 2155—Jolie étole animal, Loup de Sibérie brun	$25.50	No 2163—Manchon pour assortir	
No 2161—Manchon pour assortir	$26.00	No 2159—Étole animal, loup de Sibérie brun	
No 2143—Loup de Sibérie noir	$13.75	No 2165—Manchon pour assortir	
No 2153—Manchon pour assortir	$12.90	No 2141—Loup de Russie noir, Style Animal	
No 2157—Loup de Sibérie brun, Tour de cou en forme	$21.00	No 2145—Manchon pour assortir	

Ces articles sont tous en stock pour livraison immédiate. Commandez tout de suite.

LA COMPAGNIE REDMOND

Limitée

MONTREAL - WINNIPEG

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Manteaux ordinaires ou garnis de fourrure

POUR

Dames, Demoiselles et Fillettes

en un choix complet des tissus les plus nouveaux, tels que:

CRYSTAL BOLIVIA,
SILVERSTONE,
GOLDSTONE,
COVERT,
TRICOTINE,
GABARDINES,
SERGES ET TWEEDS
DE TOUTES LES NUANCES.

PELUCHE,

Aussi une ligne complète de
Manteaux imperméables prêts à être livrés et de valeur exceptionnelle.

Le Chic et la Qualité ajoutés à des valeurs de vente sont les caractéristiques principales de nos manteaux.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une ligne complète.
Ne manquez pas de la voir.

Toutes les communications doivent être adressées à notre Siège Social:

207 rue Ste-Catherine Ouest, - - - MONTREAL.

NATIONAL RUBBER CO.
OF CANADA
TORONTO MONTREAL WINNIPEG

A.B.

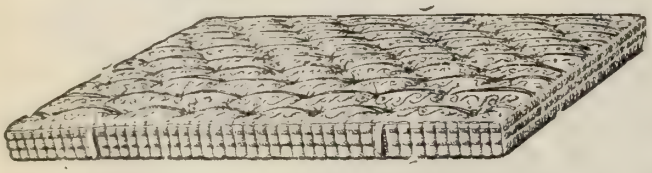
DERNIERS MODÈLES DE PARIS

Madame Orkin s'est embarquée samédi dernier sur le S.S. "Mégantic" à destination de Paris, où elle va chercher les derniers modèles de chapeaux et garnitures pour la prochaine saison.

J. M. ORKIN COMPANY LIMITED — MONTREAL

La Compagnie J. M. Orkin, Limitée
MONTREAL

ST-JEAN — TROIS-RIVIERES — 403 Welton Block OTTAWA — VANCOUVER — SHERBROOKE



La première chose à considérer lorsque vous achetez des matelas, c'est la question de la qualité. Vous pouvez être assuré de l'obtenir en choisissant les articles de notre fabrication.

Tous nos matelas sont absolument garantis pour donner pleine et entière satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

ROBERT & FRERES
ST-HYACINTHE, P. Q.

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR" "CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

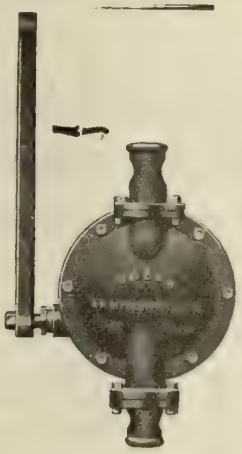
POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.



La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

Messieurs:—

Nous défions toute compétition pour le placement de vos commandes de miroirs avec ou sans cadre. "Livraison prompte" notre motto. Ecrivez-nous et soyez convaincus par vous-mêmes. Petites commandes exécutées avec soin.

Nous manufacturons aussi tous les genres de cadres et moulures. Assortiment complet d'imagerie Religieuse et Profane.

Soyez au nombre de nos clients, et demandez notre voyageur.

La Cie Wisintainer & Fils, Inc.
58 Boul. Saint-Laurent, MONTREAL, Qué.
Manufacture, 7 rue Clarke.

Table Alphabétique des Annonces

A

erican Pad 92
ne Glove Works, Ltd . . . . . Couverture
ington 9
urance Mont-Royal . . 96
r Light 94

B

lantyne 5
que Nationale 94
que Provinciale . . . 94
es & Innes 7
ding Corticelli . . . . . Couverture
rett 78
ch Foundry 73
rser 92
ry Bros. 70
ndram-Henderson . . 74
ish Colonial Fire Ins. 96
ck, W. R. 11
deur, A. 62
lie & Harvie 91
row Stewart Milne . . 72

C

adian Cereal & Flour Mills Ltd 93
adian Gossard Co. . . 4
ada Foundries & rgings 96
man-Holton 6
rch & Dwight 91
istie Clothing Co. Ltd 34
d'Assurance Mutuelle Commerce 88
Cons. Plate Glass 10
Clark Wm. 83
Coristine & Co Jas. . . . 23
Clément Meunier 89
Circle Bar Knitting Co. Ltd 10
Climax Baler Co. 12
Connors Bros 83
Côté & Lapointe 62
Couillard, Auguste. . . . 96
Chamberlain Medicine . . 91
Croft William & Sons . . 8

D

Dale Wax Figure 12
Desparois, Garneau & Cie 18
Dominion Canners 85
Dominion Textile Couverture
Dominion Wadding . . . 32
Duffy, J. J., & Co. 88

E

Eddé. 63
Eddy, E. B. 88

F

Fontaine, Henri 96
Forsyth. . . . . Couverture

G

Gagnon, P. A. 96
Garand, Terroux & Cie . 96
Garland, John M. & Son . 3
Godde Bedin & Cie . . . 26
Goodhue Co. Ltd., J. B. . 18
Greenshields Ltd 16
Guelph Carpet 24
Gnaedinger Son & Co . . 13

H

Hamilton Stove 77
Hamm & Riley 24
Heinz 86
Hollander & Son 37
Hobbs Mfg 76
Hodgson Sumner Co. . . . 15

I

Imperial Tobacco Co. Ltd 51

K

Kearney 86
King Silk Co. A. S. . . . 19
King Suspender . . . 38-39

L

Leslie & Co., A. C. 94
Laberge Chevalier 27

M

McCormick Mfg Co. . . . 84
Martin, P. P. 29
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 82
Macdonald, W. C. 87
McArthur, A. 96
Mercury Mills. 28
Montbriand, L.-R. 96
Montreal Biscuits 88
Morel Paul 82
Morrissette, N. 86
Morrow Screw & Nut . . 75
Muser Bros 40

N

Niagara Neckwear. . . 20-21
Nova Scotia Steel Co. . . 96
National Rubber 31

O

Oceanic Oyster 90
Oneida Community . . 42-64
Omega 33
Orkin 32
Ottawa Paint 98

P

Parisian Corset Co. . . . 17
Peck 41
Perrin-Kayser Company . 22
Penmans Limited 14
Pigeon, Lymburner 96
Pink 76
Poulin, P., & Cie Ltée . . 62
Pure Cane Molasses. . . . 58

R

Ramsay Paints 70
Racine & Cie . . . . 25 et 36
Ruel Ltée 68
Regal Shirt Co. 26
Robinson, C. E. 12
Robert et frère 32
Redmond Company Ltd . 35

S

Stauntons, Ltd 89
St Croix Soap 89
Stanway Hutchins 89
Simms & Co. 75
Shérif 62
Simonds Mfg 70
Still Co. 75
Steel Co. of Canada . . . 71
Sun Life of Canada . . . 96

V

Vineberg, H. & Co. Ltd. . 30

W

Western Assurance. . . . 62
Whiting & Davis 24
Wisintainer 33

Les clients difficiles

qui jusqu'à présent ont retardé leurs achats peut-être pour quelque minime détail, peuvent être servis et satisfaits grâce à notre

SERVICE
de vêtements sur mesure

Ils comportent la même qualité de tisssus et de façon que l'on trouve dans notre assortiment régulier—PLUS—la distinction d'être faits pour ajustement individuel.

"Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir échantillons et blancs de commandes"

The Christie Clothing Co.

LIMITED

39-47 Rue Bleury, - - - - MONTREAL.

L'Histoire des deux épouses qui se répète dans l'Industrie du Vêtement

Un homme avait deux femmes. L'une était vieille, commune et malpropre; l'autre était jeune, élégante et frivole, toutes deux étaient égoïstes et capricieuses, aussi, la vieille lui arrachait-elle les cheveux noirs qu'il avait sur la tête, tandis que la jeune lui arrachait les gris, si bien que le pauvre homme devint affreusement chauve — aussi chauve que la paume de votre main.

Il y a deux éléments divergents dans l'industrie du vêtement. L'un produit un article peu soigné en diminuant la valeur du vêtement pour lutter avec la concurrence, tandis que l'autre fait un vêtement élégant à des prix exorbitants. Tous deux sont capricieux et ont des sentiments égoïstes, si bien que l'Industrie du vêtement est en danger de se faire épiler— et de devenir aussi chauve que la paume de votre main.

Si vous ne voulez pas être arraché comme un cheveu de l'Industrie du vêtement, évitez les deux éléments égoïstes.

Attachez-vous à une classe de marchandises qui va faire progresser votre commerce et retenir vos clients.

LES VETEMENTS DE LA MARQUE PROGRESS portant l'étiquette — "L'étiquette qui a fait la réputation du Canada pour ses vêtements recommandables" — ont le mérite d'être sans égal comme style, qualité et confiance, sans être voyants ni vulgaires. Ils ont la qualité d'être modestes et de prix modéré.

En mettant en stock les vêtements de la MARQUE PROGRESS vous achetez une propriété avec un titre indiscutable à l'évaluation nationale.

Nos vêtements faits sur mesure, dans le rayon spécial des commandes, sont également bien faits et pareillement raisonnables comme prix.

Commandes par la poste exécutées promptement

H. VINEBERG & CO., LIMITED

Fabricants des VETEMENTS DE LA MARQUE PROGRESS

Coin du Boulevard St-Laurent et de l'Avenue Duluth **MONTREAL.**

NOTRE RAYON DE CHEMISERIE
est un des plus importants du Dominion

Toutes nos chemises sortent de notre propre manufacture. Nous pouvons ainsi garantir qu'elles vous donneront satisfaction sous tous les rapports.

La ligne de chemises "Racine" comprend des modèles et des styles s'adressant à toutes les classes de la société, depuis les chemises fortes pour travailleurs jusqu'aux chemises les plus fines pour toilette et soirée.

Chemises "RACINE" pour travailleurs.

Chemises "HERO" modèles à prix populaires.

Chemises "STRAND" modèles de luxe.

Le matériel, la coupe, la façon, tout est des plus soignés dans la confection des Chemises "RACINE" qui n'ont pas leur égal sur le marché, tout en étant de prix modiques.

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et Négociants en Fournitures pour Hommes

60-98 rue Saint-Paul Ouest, Montréal.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES :

OTTAWA
111 rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. E.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

Les Marchandises bien faites

FONT

Les bonnes affaires

c'est pourquoi l'apparence et la qualité du

SEAL
ELECTRIC
HOLLANDER

Marquent un point capital dans la ligne de la fourrure et soutiennent la réputation d'Hollander

La teinture riche et durable, le lustre brillant, le cuir souple et flexible sont toujours évidents partout où parait la marque de fabrique A. H. & S.,Ltd! C'est un produit de distinction et par suite digne du nom Hollander.

Les autres lignes réputées d'Hollander sont

TAUPES finies par le procédé efficace Hollander—un cuir souple d'un fini de chamois. Chaque peau tondue pour obtenir une épaisseur uniforme.

Rats Musqués Un remarquable Seal Hollander populaire dans le commerce et dans le public ; bien connu comme le PREMIER parmi tous les Seals d'Hudson.

Service expert et rapide

A. Hollander & Son Limited

64 rue Queen, - - - - - - - MONTREAL.

Cet automne, c'est l'économie
Voici la cravate d'économie

Les cravates

King

"STAY-IN-SHAPE"
PAT'D
CRAVATS

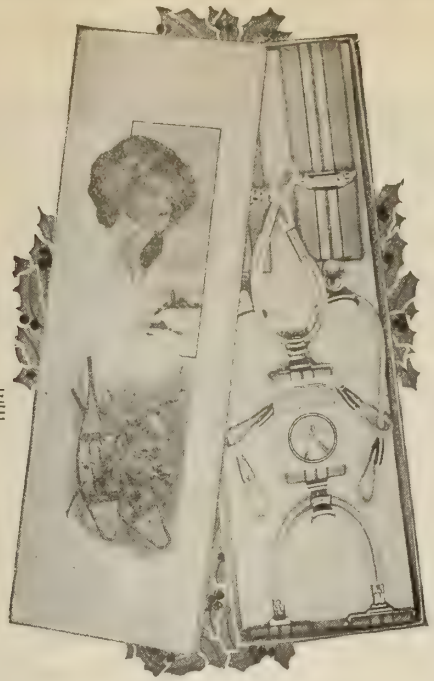
ont deux rangs de piqûres brevetées jusqu'au bas de l'envers, qui traversent la doublure pour maintenir la cravate en forme et lui assurer une longue durée. N'est-ce pas exactement ce que votre client recherche? Les cravates King "Stay-in-Shape" justifieront toujours leur prix modéré parce qu'elles durent beaucoup plus longtemps que les cravates ordinaires.

Prix de $7.50 à $18.00. Livraison immédiate ou pour les fêtes de Noël.

Faite en Canada

The KING SUSPENDER & NECKWEAR C
TORONTO, CANADA

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



ETES-VOUS PRÊT POUR NOËL?

Ne retardez pas plus longtemps votre commande de Bretelles King pour les lignes de Noël. Placez-la maintenant, pendant que notre stock est complet et que la livraison exacte peut être assurée.

Tous nos modèles bien connus, tels que Eze, Senator, Empire, Champion, Liberty, Victor, ainsi que les brassards, jarretelles et ceintures peuvent être obtenus en boîtes décorées pour les fêtes à des prix extraordinairement attrayants.

Préparez-vous maintenant. Evitez des désappointements pour plus tard.

The King Suspender and Neckwear Co.

Toronto, Canada.

Bureaux de l'Ouest:

R. J. QUIGLEY, 550 Block Hammond, Winnipeg.
H. S. ELLIOTT, 543 Rue Granville, Vancouver.

Bureaux de l'Est:

C. L. SURPRENANT, 26 Square Victoria, Montréal.
T. H. REID, 83 Rue Morris, Halifax.

Notre ligne extraordinairement vaste de

Dentelles et Broderies

pour l'Importation

est augmentée cette saison d'un assortiment des plus attrayants de

VOLANTS EN VOILE BRODE

dans une grande variété de dessins et de coloris, provenant tous de notre propre fabrique à Bruges (St. Gall). Nous vous invitons particulièrement à examiner notre collection.

Muser Brothers (Canada) Limited

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Londres, Nottingham, Paris, Calais
Baltimore, Los Angeles, San-Francisco, Caudry, Le Puy, St. Gall.

Lorsque nous disons "Le meilleur pour le moins"—

Nous voulons dire exactement que

C'est plus qu'une marotte pour nous—c'est une habitude constante. Depuis la sélection des jolis tissus jusqu'au choix des meilleurs boutons—nous nous assurons que chaque détail de notre ligne de

Vêtements pour Hommes, Jeunes Gens et Garçons

est correct.

POUR LE PRINTEMPS

Nous avons donné une attention spéciale au prix. Il est toujours subordonné à la qualité dans notre ligne — mais aussi toujours basé sur la formule du "maximum pour l'argent".

Tôt ou tard, vous tomberez en arrêt devant l'évidence indéniable que nos vêtements offrent plus de valeur comme style et marchandise au pouce carré que toute autre ligne d'un prix assez équivalent pour être considérée de la même classe. Vous devrez chercher loin sans trouver de meilleures valeurs.

Ecrivez-nous vos besoins et vous recevrez une attention personnelle.

SATISFACTION ET SERVICE GARANTIS

Geo. W. PECK & CO.

137 Rue McGill, **MONTREAL.**

ONEIDA COMMUNITY
PAR PLATE

Fabrication Canadienne

Les Couverts dont le marché est sans limites

Les Couverts Oneida Community PAR PLATE possèdent un marché illimité — ils donnent la plus grande satisfaction à ceux qui désirent un service remarquable à un prix raisonnable.

C'est de la véritable argenterie à bon marché. Son plaquage d'argent pur est plus épais que vos clients ne s'y attendent pour le prix.

Les charmants modèles PAR PLATE comprennent la plupart des pièces qui font partie d'un Service Correct.

Vous pouvez faire d'excellentes affaires en Oneida Community PAR PLATE. C'est un leader dans sa ligne.

La valeur de PAR PLATE est la plus séduisante et la plus durable que vos clients puissent se procurer pour le prix.

Ecrivez tout de suite à votre marchand en gros.

Oneida Community, Limited.
Niagara Falls, Ontario.
Fabricants de Community Plate.

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"

l III MONTREAL, OCTOBRE 1920. No. 10

LES TISSUS

Les prix atteignent leur plus haut point.

prévoit une baisse pour l'automne de 1921. Les achats se font avec prudence pour le printemps. "Nous tournons dans un cercle vicieux", disent les manufacturiers. Les fabriques canadiennes obtiennent de grosses commandes de l'étranger.

Les acheteurs de tissus sentent que ceux-ci ont at-nt le prix maximum et bien que les prix continuent à e élevés pour plusieurs articles, ils sentent que les prix sont payés pour les marchandises du printemps sont plus élevés qu'ils seront appelés à payer. C'est le timent chez les marchands de gros et les marchands détail que le mouvement de descente est sur le point se produire. Tout ne prendra pas un mouvement de sse, mais certains articles baisseront, et il y aura ef-t unanime de la part des manufacturiers et des job-s pour produire un plus bas niveau lorsqu'il sera pos-le. Les prix de la laine et du coton ont été lancés à niveau élevé, mais ces articles se vendent-ils à ces x? La réponse à cette question est importante. Le rché est tranquille. Il y a plusieurs acheteurs sur le rché, mais ils sont loin d'acheter comme pendant les sons passées. Pour citer un acheteur dont nous ne vons mentionner le nom: "Nous achetons, mais non assez pour rencontrer nos demandes. Nous devons ir des marchandises pour commencer la saison, et nous hetons que tout juste ce qu'il nous faut, gardant notre erté d'opérer sur le marché. Nous croyons qu'il y a une baisse sur certaines choses et nous ne croyons qu'il se produise de hausse, de sorte que nous sommes sûreté". Des entrevues avec des maisons de jobbers liquent qu'un grand nombre de marchands pensent me cet acheteur.

On s'attend à une fluctuation

L'acheteur de tissus à robe et de soie d'une grande son que "Le Prix Courant" a interrogé, a admis que affaires étaient tranquilles, mais, comme les autres, dit qu'il s'attendait à un fléchissement. Il ne s'attendait toutefois à ce que sa maison fît des commandes phé-nénales. Il croyait que la plupart des marchands achè-aient avec prudence, mais il ne s'attendait pas à ce qu'il produisit ce qu'on appelle une dégringolade.

Il croyait plus que probable que se produirait une ctuation des prix pendant les prochains six mois.

Pas de baisse dans les Organdis et les Guingans

La situation serait intervertie au printemps, de sorte que, alors, les acheteurs trouveraient à leur avantage de placer des commandes dans les manufactures de la Grande-Bretagne ou d'Europe pour des articles de fantaisie, tels que voiles. La situation est telle aux Etats-Unis que les acheteurs seront forcés de se tourner vers ces pays-là pour leurs articles de fantaisie le printemps prochain. Il semble que les maisons au-delà de l'Atlantique ont eu, et ont peut-être encore plus de commerce qu'elles ne peuvent manier, et à cause des conditions de travail, etc., il n'y a pas eu de réduction de prix, tandis que la stagnation du commerce en Amérique a affecté le commerce des cotonnades et les jobbers offrent des prix plus alléchants qu'ils ne le faisaient pendant la dernière saison. Les organdis et les guingans coûteront plus cher, toutefois. Un acheteur a cité aujourd'hui un cas de prix plus élevés et a dit que le guingan qu'il vendait le printemps dernier à 30 sous se détaillerait 49 sous le printemps prochain. C'est le guingan qui se vendait 7 ou 8 sous avant la guerre.

La vente de tissus en coton pour robes a été suffisamment encourageante cette année pour envoyer un acheteur sur le marché pour l'année prochaine, pourvu que les prix paraissent raisonnables.

Les couleurs foncées sont celles qui se sont le mieux vendues pendant les deux derniers étés et on croit qu'elles se vendront encore bien pendant la troisième saison. Les organdis foncés étaient en grande demande cette année dans les grands centres de commerce, le brun se vendant spécialement bien, mais comme il ne s'est pas vendu aussi bien dans les petits endroits, on croit qu'il aura une autre saison et s'étendra sur une plus vaste étendue. Les organdis brodés étaient au nombre des marchandises de choix dans les magasins qui importent directement, et les acheteurs en parlent comme des marchandises qui se vendront bien à la prochaine saison.

Les mousselines suisses nuancées ont été reçues encore cette année et les acheteurs expriment l'intention de les mettre en stock l'année prochaine. Les tissus en couleur se vendent mieux que les tissus blancs et comme il y a une vogue de couleur pour les articles portés, il est probable qu'ils diminueront de nouveau, bien que le com-

mer e de choix montre une préférence pour les costumes blancs.

Le blanc en vogue pour l'année prochaine

Il y a une tendance prononcée pour les blancs dans les vêtements de sports et pour les vêtements de soirées aux places de villégiatures aux Etats-Unis cette année, et comme cela n'a pas été le cas depuis quelques saisons, tout semble indiquer que le blanc redevient en vogue, et les acheteurs feront bien de donner à cet item leur sérieuse considération en faisant leurs commandes l'année prochaine.

La guerre a créé plusieurs inventions au nombre desquelles se trouvent deux ou trois nouveaux tissus. L'un de ces tissus est le drap Cambridge et un autre d'invention encore plus récente est le Nuoloth. Il ressemble à l'étoffe de laine (tweed) et il est garanti par ses fabricants être tout soie. Voici son histoire d'après un contemporain : Comme résultat de recherches scientifiques pendant la guerre on découvrit que les réceptacles pour contenir la charge explosive des obus navals n'étaient effectifs que lorsqu'ils étaient faits de fibres courtes laissées après que les peigneurs ont enlevé les longs filaments. Ce sont de ces peignures que l'on a employé pour la fabrication de ces tissus.

Ces tweeds sont exceptionnellement forts, et il paraît qu'ils ne perdent pas leur forme et ne se déchirent pas, et lorsqu'ils sont lavés et repassés ils paraissent comme neufs. Jusqu'ici les tentatives qu'on a faites pour teindre ces tissus n'ont pas donné de bons résultats, et les effets blancs ont une apparence de tissu inachevé. On espère que dans un avenir rapproché ces difficultés de teinture seront vaincues. Le trait caractéristique de ces tweeds est leur bon marché, le tissu étant fait de courtes fibres de soie, qui, est-il dit, iraient aux déchets."

Manufactures canadiennes actives

Une affirmation de la bouche d'un homme du calibre de M. Arthur O. Dawson, président de la Canadian Woollens Ltd., vice-président et directeur-gérant de la Canadian Cotton Ltd; président de la Belding Corticelli, Ltd; a du poids dans le monde des tissus. La déclaration suivante qu'il a faite récemment mérite d'être prise en sérieuse considération:

"Le temps est arrivé pour l'homme d'affaire de ne plus passer au public aucun a[illegible] prix plus élevé. Les profits doivent être réduits et le travail devrait cesser de demander plus d'argent," dit M. Dawson. "Le public a eu à peu près tout ce qu'il peut porter, et il y a danger qu'il y ait un arrêt dans les achats. Cela signifierait inévitablement un arrêt dans l'industrie et pourrait entraîner de sérieuses conséquences. Nous avons tourné dans un cercle vicieux—salaires augmentés, prix augmentés et puis salaires encore augmentés. Nous devons sortir de ce cercle. Nous devons réduire les profits et ne plus augmenter les salaires."

M. Dawson s'est montré surpris des rapports allant à dire qu'il y avait une diminution de travail dans les industries textiles. "Les fabriques de laine ne sont pas aussi actives que les fabriques de coton, mais il y a assez commandes en main pour tenir les fabriques en pleine activité pendant au moins six mois et de nouvelles commandes seront probablement prêtes à l'expiration de cette période, parce que ni les marchands détaillants, ni les consommateurs n'ont un approvisionnement normal en mains".

Le premier rapport annuel de la Canadian Woollens a été envoyé aux actionnaires il y a quelque temps montrant que la première année de la compagnie a été prospère. Les profits des opérations après avoir déduit les dépenses de fabrication et les dépenses générales se sont élevés à $[illegible]072. Déduction faite de l'intérêt, de la dépréciation, et des dépenses d'organisation il reste un revenu net de $423[illegible]

Aprés avoir déduit les dividendes sur les actions privilégiées, il restait $300,727 aux actionnaires ordinaires ou 17 pour 100 du stock commun.

Grosses commandes de Roumanie

Les fabriques ont reçu de la Roumanie une commande de neuf millions pour des tissus de laine. Cette commande se compose de drap, chandails et bonneterie sera distribuée aux diverses fabriques, qui, est-il dit, commenceront le travail presque immédiatement, dans le but de faire les livraisons en dedans de six mois.

Durant la guerre, les manufactures de tissus et de tricots ont reçu un stimulant notable auquel elles ont répondu avec une promptitude étonnante et leur progrès a été presque phénoménal. Elles ont fait un gros commerce d'exportation, surtout par l'entremise du War Office pour les armées alliées, et cette commande roumaine peut être considérée comme la première commande civile bien que la partie doit être aussi pour l'armée. L'année dernière les manufactures ont fait quelques affaires avec la Roumanie et la Grèce.

L'Association Canadienne de lainage connaissait les possibilités d'obtenir des affaires de la Roumanie depuis quelque temps, mais la toute importante question de finances l'avait retenue. Cette difficulté a été vaincue, et un arrangement a été conclu avec les financiers anglais en vertu duquel les fabricants canadiens auront l'argent au moment de l'expédition. M. Fred H. Yapp, secrétaire de l'Association, a été envoyé en Europe au commencement de l'année pour faire des négociations qui ont été terminées, a-t-il été annoncé. Quelques 37 manufactures participeront à la commande de drap et autant d'autres auront la part de la commande d'articles tricotés. Il y aura 1,900,000 verges de drap évaluées à $7,000,000 et le reste de la commande s'élevant à près de $2,000,000 est de marchandises tricotées.

Bien que le gouvernement roumain appuie cette commande, la plupart des articles textiles seront expédiés par les voies commerciales ordinaires. Les trois lots qui

pour le gouvernement roumain seront excédés en quantité par deux commandes d'organisations privées. Les draps pesants et les bas sont pour fins militaires.

Au sujet du commerce avec la Roumanie, on se rappellera qu'une quantité considérable de tissus canadiens a été envoyé à ce pays l'année dernière en vertu d'arrangements conclus entre les gouvernements canadien et roumain. Ces marchandises ont été trouvées éminemment satisfaisantes. Chaque vêtement portait la marque de la feuille d'érable et le nom de Canadian Woollen Manufacturers' Association. La bonne réputation établie par les tissus canadiens a évidemment porté les acheteurs à rechercher les mêmes marchandises.

Il y a beaucoup de gens en ce vieux monde, particulièrement en affaire, qui semblent incapables d'apprendre l'importante leçon que l'habileté est surtout due à l'application.

LES ROBES

Les commandes arrivent lentement mais la confiance dans une bonne saison pour robes est inébranlable. La silhouette droite est populaire. Les ourlets inégaux sont montrés. Dentelles noires

Tous les rayons à robes dans les boutiques de Toronto ont fait une bonne exhibition de robes d'automne. Les tissus de soie et de laine étaient bien représentés, et, pris dans son ensemble, l'assortiment était très attrayant, sans aller aux extrêmes. Les acheteurs ne sont pas venus sur le marché pendant cette saison pour acheter des marchandises extraordinaires, mais ils ont tout de même été particuliers dans leur choix. Tous disent qu'ils ne veulent pas inutilement courir des risques; ils n'achèteront pas sciemment des marchandises qu'ils ne pourront pas vendre. On voit aussi qu'il y a moins de marchandises de haut prix qu'au printemps dernier. Les acheteurs ont pratiqué la modération en tout et partout et les achats prévus du consommateur semble justifier cette ligne de conduite. La pratique recherche les valeurs et elle est peut-être plus fine observatrice que d'habitude, mais, jusqu'ici, elle ne semble attirée que par les articles de bas prix, à moins qu'ils n'aient l'élégance et la valeur. Comme on l'a dit dernièrement, l'accumulation des marchandises a été légère et bien que les affaires se soient améliorées pendant la dernière partie du mois d'août, il existe encore une tendance à retarder les achats dans l'espoir qu'il se produise une baisse sur le marché et de pouvoir se procurer des marchandises à meilleur marché.

La baisse des prix sur les soies japonaises a rendu tout le marché incertain. Les commerçants ont eu l'idée que toutes les soies étaient baissées de prix, tandis que, au contraire, les manufacturiers paient les soies suisses aussi cher et même plus cher qu'en tout autre temps; les commerçants semblaient croire également que parce que le prix des soies japonaises était tombé toutes les autres marchandises subiraient aussi une baisse, tandis que, presque toutes les marchandises ont une tendance à monter. Mais, il n'y a pas de doute que la situation du marché aux soies, jointe à la stagnation du commerce pendant la fin du printemps et pendant les mois d'été a contribué à empêcher les prix de monter cet automne. L'augmentation n'a pas été aussi marquée qu'on l'avait prédit. L'augmentation est basée sur le coût additionnel des matériaux; dans quelques cas les prix ont fléchi.

Le commerce de gros et détail s'attend à une demande considérable de robes pendant cette saison, en dépit des indications adverses.

Les rapports des récoltes, ces jours derniers, ont ramené la confiance et la perspective est plus rassurante pour le commerce, spécialement pour les robes de maison.

Très peu de courbes.

Les modèles préparés sur des lignes droites avec corsages à taille longue, semblent avoir captivé l'acheteur; ce sont surtout ces modèles qui sont exhibés. Quelques-uns se sont aventurés à montrer des modèles à corsage ajusté, montrant la ligne de la taille, mais on croit que la fantaisie populaire restera loyale aux lignes dans l'usage général. L'ourlet inégal au bas est une particularité de la mode qui est devenue populaire pendant le mois. L'ourlet de la jupe est inégal, ou bien les points de draperie tombent plus bas, rendant le contour inégal. La largeur de la jupe varie de une verge et demie à deux verges de tour dans le bas, bien que les draperies peuvent être beaucoup plus amples. Les jupes plissées lorsqu'elles sont portées courtes sont très larges et le plissé continue à être en demande et est approuvé par les autorités de la mode. Le corsage long et droit rencontre la jupe plissée au point qui est connu sous le nom de ligne de taille moyen-âge. Les tuniques plissées sont aussi portées avec la robe à corsage bas et quelquefois il y a une ceinture du même matériel ou peut-être un cordon ou un ruban en soie.

Nouveaux modèles en détail

Un nouveau modèle que nous avons devant les yeux est fait en satin noir et a des panneaux détachés faisant partie du corsage à taille longue. Ils sont brodés et finis en points pendant plus bas que l'ourlet de la jupe. Cette toilette ferme sur le côté, avec revers et un col haut dans le dos. Les manches sont longues et serrées. Les revers, le col et la ceinture sont doublés en drap d'or et brodés en fil d'or. La fondation de la jupe mesure une verge et trois-quarts de largeur.

Voici la description d'une autre mode qui est bien imaginée et qui est d'origine récente. Elle est en tricotine bleu-marine, avec garniture en couleur voyante. Elle est taillée absolument droite, avec jupe d'une verge et trois-quarts de largeur environ. Elle a des tuniques de côté réunies à une bande de tulle noire, brodée avec de la laine de couleurs vives, et au-dessus de cette garniture se trouve un plissé en crêpe georgette qu'on emploie pour doubler le col et les revers.

Les manches sont longues, serrées et sans garniture. Le crêpe georgette, le tulle et la tricotine comme alliés dans une robe peuvent paraître incongrus, néanmoins ils sont alliés.

Une robe en laine jersey, tan est une exception, la variété des corsages bas. Par un effort d'imagination on pourrait l'appeler un corsage basque parce qu'il est strictement uni, avec un devant en V rempli par un gilet et joint à la ligne naturelle du corsage à une jupe d'une verge et sept huitièmes de largeur. Le corsage boutonne en avant et a des revers, et la seule garniture sur la jupe sont des poches avec treillis brodés fendues avec jour échelle. Les manches sont longues et unies.

Les robes de diners et de soirées font leur apparition, mais sans changement bien défini dans la mode, excepté que la dentelle de toutes sortes jouit de plus de vogue qu'à la dernière saison. New-York emploie beaucoup de couleur noire, et on remarque aussi des dentelles teintes. Les draps métalliques aussi bien que le satin sont employés dans les fondations et il y a de grands contrastes tels que le blanc et le noir.

La broderie en sequins, le jais et le cristal de toutes sortes sont employés de toutes façons possibles sur les robes de soirée d'automne, ainsi que les tresses et les dentelles or, argent et cuivre. Le ruban sera également un facteur important dans la confection des robes de soirée.

LES COSTUMES

Le commerce du gros tranquille

Les marchands n'ont pas fait de grands achats de costumes cette année et les fabricants attendent les évènements.

Quelques manufacturiers ont admis qu'ils avaient rempli toutes leurs commandes et qu'ils seraient forcés de réduire leur personnel s'il n'arrivait pas d'autres commandes. C'est une situation bien différente de celle qui existait il y a un an alors qu'il était difficile de trouver des employés pour faire le travail. La main d'oeuvre abonde aujourd'hui, mais il n'y a pas assez de commandes.

La politique du marchand est d'aller lentement et de ne donner des commandes que lorsqu'elles semblent être justifiées—une politique qui ne rencontre pas l'approbation du manufacturier, parce que les articles commandés sont pour être livrés immédiatement et qu'il est impossible de les confectionner en si peu de temps. Nous avons entendu dire que des manufacturiers confectionnaient des marchandises générales en anticipation des commandes qu'ils pourraient recevoir plus tard, mais cette conduite n'est pas suivie par toutes les manufactures. La plupart des manufacturiers préfèrent offrir à leurs clients le meilleur service possible lorsque les commandes sont données.

Les lecteurs du *Prix Courant* se rappelleront que ces dernières années nous avons fait des commentaires au sujet des bonnes affaires qui étaient faites dans le commerce des costumes par les magasins qui faisaient une spécialité de vendre de la bonne marchandise. Il semble que les manteaux sont portés par une classe exclusive et les vendeurs des magasins corroborent cette déclaration et disent que ce sont les meilleurs costumes les plus dispendieux qui se vendent le mieux.

Dans bien des cas, celles dont le goût et l'inclination les portent à choisir la meilleure marchandise, si elles ne peuvent pas acheter aux premiers prix, attendront l'annonce d'une vente pour se procurer ce qu'elles désirent à prix réduit.

Un agent voyageur avec qui nous parlions du commerce des costumes attribuait la baisse dans les ventes à l'usage général de l'automobile; il avait peut-être raison, mais il y a d'autres facteurs. Les prix élevés y sont pour quelque chose. Une robe demande d'être portée avec un manteau, mais les prix sont tellement élevés que c'est une impossibilité physique de se les procurer dans le plus grand nombre des cas. Il y a une autre raison—lorsque les costumes étaient en vogue, les manteaux n'étaient pas faits de façon aussi attrayante, et on ne faisait pas usage de chandails en laine et en soie comme on le fait aujourd'hui. La femme intelligente a recours à une foule de subterfuges pour paraître aussi élégante que si elle avait un costume.

Ce sont quelques-unes des raisons qui empêchent le commerce des costumes d'être aussi prospère qu'autrefois alors qu'ils se vendaient presque tous au-dessous de $25.00, mais comme nous le disons plus haut, les magasins qui font une spécialité des costumes font encore un bon commerce dans les costumes de prix élevés. Leur commerce cet automne est bon, leurs costumes dispendieux se vendent bien, à l'exception peut-être des costumes à collets en fourrure. Ces derniers ne se vendront qu'à l'arrivée des froids. Les femmes qui achètent maintenant sont des fiancées, des touristes, des promeneuses, et celles qui aiment un riche vêtement pour faire face à la saison froide. Nous avons entendu l'autre jour des touristes américaines dire qu'elles avaient acheté des costumes d'un marchand de Toronto qui les avaient importés des Etats-Unis, et elles croyaient avoir acheté quelque chose de mieux qu'elles auraient pu se procurer dans leur pays.

LES BLOUSES

LES MANUFACTURIERS RECHERCHENT LES COMMANDES

Le commerce tranquille rend les manufacturiers plus pénétrants au sujet de leurs commandes. La baisse de la soie a été le premier pas vers la baisse en général—Nouveautés de haute classe, très élaborées.

Les manufactures qui avaient fermé leurs portes quelques semaines pendant l'été ont repris le travail. On ne peut pas dire que les commandes sont considérables et qu'elles donnent satisfaction aux manufacturiers.

Le commerce d'été s'est terminé trop tôt pour créer de l'enthousiasme chez l'acheteur. De plus durant l'été il est passé par une expérience qu'il n'a pas vue depuis longtemps—un manufacturier sollicitant des affaires. Pendant trois ou quatre ans, c'est le marchand qui cherchait les marchandises et non le manufacturier qui cherchait des clients. Mais cet été, lorsque le commerce devint tranquille, les rôles ont été intervertis et l'acheteur a reçu des offres spéciales, soit parce que le manufacturier avait confectionné les marchandises et désirait avoir de l'argent comptant, soit parce qu'il avait trop de matériel et voulait le réduire. De sorte que, lorsque les vendeurs sont passés avec leurs marchandises d'automne, plusieurs acheteurs ont cru prudent d'attendre et de profiter de la baisse probable des prix. Les commandes de l'automne, à cause de cela n'ont pas été considérables, mais depuis deux semaines les acheteurs se sont empressés sur le marché et *Le Prix Courant* a appris de manufacturiers bien informés que la perspective est meilleure et inspire plus de confiance.

La baisse des prix dont on a tant parlé ne s'est pas produite comme on s'y attendait, mais les prix n'ont pas non plus augmenté. La baisse soudaine de la soie a été un avertissement, bien qu'elle n'ait affecté que les marchés japonais. De petites quantités de soie pourraient être achetées des jobbers, mais non des manufacturiers. Leurs prix sont fermes. Néanmoins on s'attendait à une baisse et les manufacturiers ont adopté la conduite sage de vendre leurs marchandises à petits profits.

La plupart des manufacturiers emploient plus de crêpe georgette que tout autre tissu. Il se fait aussi bon nombre de confections pour dames en satin, taffetas et autres tissus, mais dans la confection de vêtements élégants, le crêpe georgette domine.

Les blouses de cette saison sont divisées en deux classes—la blouse plissée et celle portée par dessus la jupe, avec des particularités bizarres dans le dernier pour la classe fashionable. Les blouses plissées seront surtout portées avec les costumes tailleurs et sont faites en tissus de qualité inférieure. Les blouses portées sur la jupe sont confectionnées en style moyen, pour classes élégantes et en modèles très exclusifs. Quelques modèles sont brodés en soie, et sont garnis de clinquant, chenille, cristal, jais, perles en or et en argent.

Les blouses courtes reçoivent le plus d'attention des acheteurs, mais au nombre des importations il y a des blouses qui descendent sur les hanches.

Nouveautés pour l'automne

Les blouses d'automne sont attrayantes cette année, et quels que soient le nombre et la variété des blouses que l'acheteuse a eues pendant l'été, l'acheteuse trouve que la blouse est destinée à une longue et honorable carrière. Les couleurs qui sont les plus en vogue sont paradis, miami, flamant, abricot. Il y a les blouses courtes qui se portent par-dessus la jupe, différant légèrement en longueur et élégamment brodées. Un de ces modèles était brodé en chenille de différentes nuances.

Il y a des modèle très élégants en gris aluminium, dont le corsage était garni de beaux plis de côté et finis au bas par une bande demi-ajustée, sur laquelle était appliquée une imitation de cuir maroquin, brodé de clinquant et de soie.

Les prix modérés

Un acheteur qui veut faire payer son département cette saison-ci a adopté la politique de n'acheter que des choses qu'il est certain de vendre, et cette politique sera suivie en général par tous les acheteurs et les manufacturiers.

LES JUPES

LAINAGE ET SATIN

Les jupes plissées en grande vogue. — Les manteaux de sport et les chandails exigent une jupe dépareillée. — Les jupons Habutai se vendent bien.

Les marchands reçoivent des commandes raisonnables pour les jupes dépareillées, mais ils n'ont pas de commandes extraordinaires. Les lainages écossais de fantaisie arrangés par plis et les serges bleu-marine sont à la mode et se vendent bien.. La vague de baisse de prix sur la soie qui a commencé au printemps a fait tort aux ventes du coton.

Les plus gros acheteurs disent qu'ils n'achètent que légèrement des soies de fantaisie pour l'automne et qu'ils achètent plus de satin noir et bleu. Le commerce pour le sport achète de la serge et de la flanelle blanches et crêmes. Il y a eu de grandes demandes de la dernière l'été dernier, et dans les soies de fantaisies, le blanc était préféré.

Les chandails exigent une jupe dépareillée

Les acheteurs de jupes et les manufacturiers ont grande confiance dans l'avenir. Bien qu'ils ne s'attendent pas

à quelque chose d'inaccoutumé, ils espèrent une bonne saison. Une des choses qu'ils considèrent comme signe favorable, est le mouvement des chandails en laine qui est le complement d'une jupe dépareillée, dans les costumes élégants pour tous âges.

La vogue des chandails qui a commencé à la fin de la guerre, alors qu'on réduisait la mode à sa plus simple expression, semble s'être accentuée. Bien que, à cette époque, il y eut nombre de femmes dans la classe fashionable qui avaient huit ou dix chandails dans leur garde-robe, il n'est pas rare d'en trouver parmi la classe moins élevée qui en possèdent autant, de sorte que les fabricants de jupes croient qu'ils continueront à recevoir l'encourragement des femmes possédant plusieurs chandails, surtout à cette saison-ci.

Les manteaux courts, en fourrure, aident à vendre les jupes.

Les manteaux courts en fourrure donnent aussi de la confiance pour la vente des jupes. Lorsque les longs manteaux étaient de mode, la chose idéale pour les femmes étaient une robe en satin ou en soie, mais avec un court manteau une robe légère ne donne pas assez de protection contre le froid, de sorte qu'il faut une jupe dépareillée—une jupe en laine, plissée, sous un court manteau en fourrure.

Les jupes en satin offrent au dessinateur une plus grande variété pour mode que les lainages et l'une des particularités de la saison est un modèle à ceinture qui pourrait être appelé empiècement. Il y a aussi des ceintures de fantaisie. Les ourlets à dentelure sont plus en vogue que l'ourlet droit. Il y a aussi les jupes à trois volants et des tuniques de fantaisie.

Les lainages plissés de fantaisie ou les serges unies semblent occuper la première place, celle où règne la grande mode. Les groupes de plis sont à la mode cette saison-ci; les poches sont insérées dans les plis et se trouvent ainsi cachées.

Il y a aussi les jupes avec poches à l'extérieur, mais c'est l'exception. Le jersey de laine occupe une place spéciale dans le royaume des jupes séparées. Il est léger, et d'un prix très raisonnable.

La broderie et le brochage sont aussi à la mode pour la garniture. Lorsque la jupe est unie, elle est quelquefois garnie d'une broderie au bas. La broderie en laine grise ou en serge bleu-marine sont en vogue. Le point à travers la jupe qui donne l'apparence d'un pli rompu était en usage la dernière saison et est encore de mode.

Jupons en soie

Le commerce des jupons de soie n'est pas très actif mais il n'est pas non plus mauvais. Les magasins à rayons ont fait de bonnes affaires le mois dernier et les manufacturiers reçoivent de bonnes commandes. Ils ont leurs marchandises d'automne sur le marché.

Les jerseys en soie se vendent à la meilleure classe, mais pour le commerce tous sont d'opinion que l'habutai qui donne excellente satisfaction est le plus populaire.

Il n'y a pas de mode particulière sur le marché. Dans les maisons de détail et de gros, sont exhibés les modèles à plis prononcés et à volants terminés par d'étroits frisons, et d'autres à garniture d'ourlet au bas du frison.

L'habutai blanc s'est bien vendu l'été dernier et a l'avantage, dans quelques magasins, d'être vendu dans deux sections—la lingerie blanche et le jupon. Le vert émeraude se vend toujours bien, de même que le bleu et le brun. Les jupons avec garniture en ruban et en soie ont une bonne vogue cet automne. Au moins un manufacturier dit que cette mode se vend mieux en soie jersey que dans tout autre matériel en usage.

LES MANTEAUX

LES MANTEAUX AMPLES, LES PLUS ELEGANTS

Collets large en fourrure ou en drap. — Bonne demande de manteaux anglais pour mauvais temps. — Les commandes sont légères sur marchandises générales.

Les manteaux amples sont indubitablement en vogue. Avec l'ouverture de la saison d'automne, ils tiennent le premier rang dans les salles d'exposition, et, d'après ce que disent les vendeurs de la ville, ils sont les premiers vendus.

Les manteaux amples, sans doute, étaient destinés au commerce de haute classe, étant un peu moins pratiques que le manteau orthodox, qui, cette année a été relégué au commerce général. Les manteaux amples sont très élégants et lorsque le collet est garni avec du castor canadien, de la martre de l'Alaska ou de l'écureuil de Sibérie, sont considérés comme des marchandises de luxe. Ils sont faits en tissus doux nouveaux, tels que vel de cynge, graciella, argyle, evora supérieur, dianora, etc., et en plusieurs nuances beiges, grises, brunes, brune-rouges et bleus, et si le luxe d'une magnifique fourrure et du matériel n'était pas suffisant, on ajouterait une somptueuse broderie pour embellir davantage ces nouveaux manteaux d'automne.

Les Manteaux Anglais en retard

Les magasins anglais faisant le commerce de manteaux ont reçu de nombreuses commandes au commencement de l'automne, malheureusement quelques maisons ont été en retard pour faire les livraisons, et le marchand a en conséquence perdu beaucoup d'affaires. Un certain nombre de manufacturiers canadiens fabriquent ce modèle de manteaux en tweed anglais avec dessin à carreauté invisible.

fabriquent un manteau acceptable et reçoivent des mandes.

Une autre particularité du commerce d'automne est le teau en peluche garni de pelleterie dispendieu e. La che est épaisse, lustrée et ressemble au phoque de dson. Ils sont portés courts et longs et on emploie erent: espèces de fourrures pour le collet.

Pour l'hiver

La situation du marché en ce qui concerne les man- x est semblable à celle des costumes, excepté que les hands ont plus de confiance pour les demandes de teaux que pour celles des costumes. Les marchands ont é plus de commandes pour les manteaux que pour les umes se basant sur le fait que les manteaux se vendent jours mieux que les costumes. Des valeurs exceptionnel- ont été exhibées en fait de manteaux pour ventes pré- s, mais en général les prix sont élevés, même plus que l'année dernière. Toutefois, un acheteur dit que bien que dans certains cas, le prix soit de plus de 25 pour 100 plus élevé que l'année dernière, le manufacturier donne une bonne valeur, parce que, dans son opinion, les tissus sont meilleurs et la mode générale est plus recommandable.

La maison Murray-Kay Limitée, dans son exhibition, pour s'attirer des clients, montrant un manteau de confection spéciale. Dans un coin du magasin il y a deux manteaux exhibés sur des modèles en cire, et sur une table, à côté, il y a une douzaine d'autres modèles. Il y a une vendeuse qui donne des explications afin que les clientes puissent faire leur choix sans être obligées de lire les explications qui se trouvent à côté des modèles. Les pratiques peuvent placer leurs commandes pour un manteau dans n'importe quelle mode, pour les âges de seize ans à quarante ans, et dans les formes d'embonpoint de 44 à 53 pouces de grandeur pour $59.50. On exige un dépôt.

o

LES CHAPEAUX

MODE PARISIENNE

collection Lewis montre l'influence espagnole. — Les modèles pour le théâtre introduisent de nouvelles apparences. — Garniture en fourrure de singe. — Les ventes de gros à Toronto sont très fréquentes. — Les garnitures en plumes sont exposées.

Les Salons Lewis offrent cette année des attraits inac- tumés car en plus de l'exhibition de chapeaux, sont posés les portraits des plus grandes actrices de New- k, Londres et Paris. Il y a des modèles de grande élé- nce et qui frappent le regard en entrant. D'autres por- t l'inscription. "Pour vous chez Lewis".

M. Lewis exhibe plusieurs chapeaux qui sont des co- s ou des adaptations de modèles qui seront portés sur la ne à Paris. Il y a par exemple une toque bleu roi que sède Mlle Chenal de l'Opéra Comique et plusieurs au- s élégants modèles français.

Inspiration d'Espagne

Lewis fait grand usage de voilette de dentelle pour r les chapeaux de cette saison-ci. On donne une appa- ce espagnole à un chapeau de velours en le voilant de ntelles taupes qui retombent sur les épaules. Ce modèle porté par Mlle Kousnezoff de l'Opéra Comique..

La tendance aux modes espagnoles est intéressante à collection Lewis. Un modèle qui a été adopté des modes Castille est fait en velours noir avec large bord relevé avant et amené en pointe de chaque côté. Ce modèle rait pu être porté par un chevalier de l'ancien temps. sommet du bord relevé est orné d'une large monture de s, le seul ornement.

Chapeaux à large bord

Un autre chapeau à large bord a été fait pour Mlle Cécile Sorel, l'actrice principale de la Comédie Française. Les courbes gracieuses de ce grand chapeau sont mises en évidence par une large bande d'argent. Le bord retombe en arrière et finit en velours noir panne dont le chapeau est fait.

LE TOUT DERNIER STYLE EN FAIT DE CHAPEAU D'AUTOMNE

Cette création très élégante de chapeau était portée par une jolie passagère arrivée d'Europe sur le SS "Carmania". Le bord roulé haut fait ressortir avec avantage la figure et la voilette à pois s'harmonise parfaitement avec la coiffure.

Le printemps dernier "Le Prix Courant" a annoncé que les parisiennes avaient adopté la bande de métal blanche pour garniture des chapeaux et des robes. Elles n'ont jamais été plus en vogue que chez Lewis.

Il y a tendance à confectionner les couronnes en pointe, selon l'ancienne mode chinoise. Mais il n'y a rien d'oriental dans les modes de chapeaux européennes, à part celà. Un joli et attrayant chapeau de couleur bleu de roi a cette forme en pointe qui se termine en halo fait en velours légèrement plissé.

M. Lewis a confectionné un chapeau pour Jeanne Savoyer, la fameuse danseuse de New-York qui a pendant quelque temps été aux Champs Elysées à Paris. Ce chapeau est en panne noire avec bord retourné en arrière, un papillon en perle agrémenté de jais et de broderie est posé sur le bord du chapeau: une grosse plume d'autruche couvre la calotte et retombe par dessus le bord sur ses épaules.

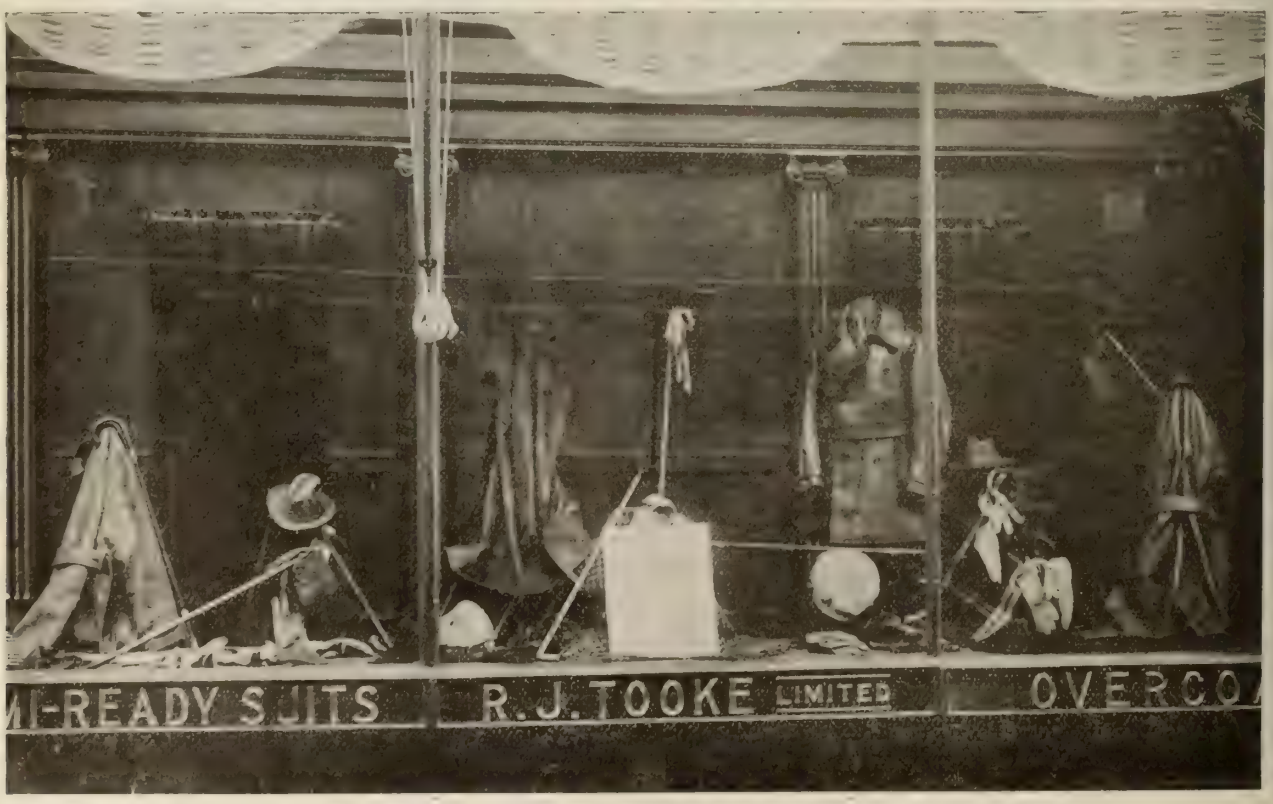
o

LES NOUVEAUX DROITS REGULIERS SUR LES PEAUX A FOURRURE

Le gouvernement provincial vient de décréter, par arrêté en conseil, un droit régalien sur les fourrures. Cette nouvelle mesure ne s'applique pas, en vertu du paragraphe F des statuts refondus, au chasseur résident qui fait la chasse lui-même et qui vend ses fourrures à une personne domiciliée dans la province. Voici comment sera établi le nouveau droit régalien:

Sur chaque peau de blaireau, 25c. Sur chaque peau de castor, $1.00. Sur chaque peau de chat sauvage, Sur chaque peau de carcajou, 40c. Sur chaque peau d'écureuil, par 100, 25c. Sur chaque peau d'hermine, 05c. chaque peau de loutre, $1.00. Sur chaque peau de la par 100, 5c. Sur chaque peau de loup, 70c. Sur cha peau de loup cervier, 50c. Sur chaque peau de martre, Sur chaque peau de mouffette, 20c. Sur chaque p d'ours blanc, 70c. Sur chaque peau de renard noir, $15 Sur chaque peau de renard bleu, $1.75. Sur chaque p de renard croisé, $1.55. Sur chaque peau de ren argenté, $10.00. Sur chaque peau de renard bl $1.75. Sur chaque peau de renard rouge, $1.00. Sur cha peau de renard bâtard, 50c. Sur chaque peau de rat m qué, 5c. Sur chaque peau de vison, 25c. Sur chaque p de loup marin, 25c. Sur chaque peau d'orignal, 25c. chaque peau de chevreuil, 10c. Sur chaque peau de c bou, 10c. Sur chaque peau de pèkan $1.50. La nouv loi établit en outre, que sur chacune des fourrures qu sont pas mentionnées plus haut, il sera perçu un droit galien représentant 5 pour 100 de sa valeur commerci et qu'il est strictement défendu aux officiers chargés marquer les fourrures (ce, sous peine de l'amende pré par l'article 2358 (a) des statuts refondus de Québec), se départir de l'instrument dont ils se servent, en faveur qui que ce soit et sous aucun prétexte, sans, au préalab avoir obtenu une autorisation écrite du ministre de colonisation, des mines et pêcheries.

Par l'adoption du nouveau décret, l'arrêté minis riel, passé le 5 septembre 1919 sur le même sujet, trouve révoqué.



Etalage de vitrine par R. J. Tooke, magasin Semi-Ready, rue Ste-Catherine Ouest, Montréal, mettant en évidence des manteaux de cuir et accessoires pour automobilistes. En outre des manteaux de cuir et de drap, on y remarque des couvertures, des valises, des gants de conduite, des gantelets, etc. Le tout est arrangé avec goût devant un fond de noyer circassion avec tentures de peluche brun doré.

Les Tendances de la Mode en Angleterre

Les nouveaux modèles de costumes et de manteaux ntrent l'évidence d'un retour au ceinturage par soi-me, et offrent aussi des contrastes frappants dans les nes, les courbes et les points Van Dyke. Dans une col. tion de styles tailleurs de Paris il y a un costume ppant en velours mastic. La jaquette trois-quarts a le pleine jupe coupé en points V pour rencontrer la ne de la taille, et chaque V est attaché avec neuf uds de soie rouge cuivre. La pochette est terminée de même manière et boutonne avec une longue fente sur boutons en corne cuivrés et mastic. Le col de forme rée a un morceau carré de nutria dans le dos et lors- le col est retourné, les lignes courbes de la piqûre ge cuivre montrent le revers du velours. Le manteau doublé de crêpe Dupion à fleurs, un tissu très en eur parmi les tailleurs de Paris.

Les nouveaux pardessus

Les nouveaux pardessus rappellent les styles russe redingote, avec leurs longues jupes pleines rétrécies a ligne de la taille pour rencontrer une ceinture ima-ée. Il n'y a pas de ceintures séparées dans ces nouveaux nteaux et l'ampleur est plissée ou rétrécie par des nturages courbes ou droits.

Un modèle en velours cinnamon et doublé de soie sley montre une série de plis et de liens étroits entre-s.

On voit de jolis manteaux de laine avec la partie érieurs d'une coupe mode burnous et la partie plus errée d'en bas est attachée sous une bande de brode de style oriental. On a tenté un effort pour intro-re les longs cols capes carrés, pendant dans le dos et ignant la taille, sur des costumes de laine, mais l'idée t pas populaire.

Deux costumes remarquables

Un costume de velours bleu marine, avec manteau trois-quarts, garni d'un col et de ceintures de nutria. tre des lignes velues en piqûres blanches et saxe sur morceaux de côté. Le pli ferme sous les emman res pour finir aux coutures de côté. Les panneaux de dans la jupe de bonne coupe montrent des lignes pi es similaires. Les panneaux des hanches ajustés, avec ûre contrastante sont les caractéristiques de certaines nouvelles jupes à plis plats.

La gabardine tomate, en pesanteur d'hiver a été issu choisi par un tailleur de Paris pour un costume la jaquette de trois-quarts pleine jupe est doublée taffetas tomate et soutachée de lignes verticales de tache militaire en soie noire. La soutache est en nes droites sur le devant, mais en courbes aux lignes bras. Les pochettes, placées bas et les manchettes pro des sont finies avec de la soutache noire.

La mode des plumes

On s'attend à une bonne demande de chapeaux en autruche brulée, glycérinée, en couleurs mélangées ou escompées. Le coq teint est bon.

Un certain nombre d'idées nouvelles se manifestent dans les petits chapeaux en poitrine de pigeon teintes et blanches. Un modèle à noter est le long turban ou la toque faite d'une calotte cannelée ou plissée et orné de deux ailes souples à droite et à gauche dont l'une pointant en l'air et l'autre en bas.

Il y a des formes élégantes de bérets avec les devants hauts en pigeon blanc avec une aigrette en numedi naturel traversant le rebord.

Chapeaux et garnitures

Des petits chapeaux en satin noir ou en velours chiffon ont le rebord garni de plis larges en laine de couleur, légèrement cousus avec d'étroites rayures de cellophane.

Dans les chapeaux en velours semi garnis et en feutre brossé on voit des garnitures simples, principalement les bandes de ruban avec des noeuds plats. Les rubans qui sont sur ces chapeaux sont souvent brochés ou brodés en couleurs claires.

Notes sur les robes

Le ruban à côté de peluche est en vogue pour les garnitures de chapeaux, de robes et pour les sauteuses élégantes.

Le galon d'argent et le ruban d'argent sont aussi beaucoup employés dans les nouvelles robes comme liens pour les bords des tuniques et les basques, les manches et les cols et pour faire d'étroits ceinturons.

Une des nouveautés dans les départements des plumes est un grand plumet hussard fait de paon teint.

La vue de quelques modèles exclusifs français nous prouve que les styles d'automne seront boutonnés à la gorge. Les jupes sont à 6 pouces du sol et sont justes assez longues pour laisser voir une paire de chaussures élégantes.

De belles chaussures bleues, vertes, et brunes sont montrées en veau chevreau et en suède.

Les boucles tant en métal que recouvertes, sont en [illegible] sur les souliers de cour et les souliers lacés exigent des noeuds en soie larges.

D'élégants petits boléros en velours ou des jaquettes [illegible] avec bandes de riches broderies, font leur apparition dans les départements de blouses.

Les jupes à plis accordéon sont montrées avec succès dans les nouveaux styles avec plis creux ou intervertis.

ETALAGES D'AUTOMNE

Le magasin de Henry Marks sur le rue Peel, Montréal, qui a été récemment l'objet d'une transaction par laquelle, le chemisier bien connu devient propriétaire de la bâtisse moyennent paiement de $125,000. Les 22½ pieds de front de cette bâtisse sont avantageusement employés à faire des étalages attrayants de fournitures pour hommes.

La Demande pour les Marchandises Britanniques

Bientôt arrivera le moment où les affaires reprendront une nouvelle vigueur: les commandes de tissus britanniques arriveront de toutes parts. L'expérience nous a appris que les affaires étaient plutôt stagnantes pendant les mois d'été, mais qu'elles se ranimaient en automne. On aurait eu des signes plus certains d'une recrudescence dans les affaires si un certain malaise ne s'était manifesté dans le monde du travail. La crainte que l'on a de voir arriver une grève du charbon a certainement arrêté le mouvement commercial. La situation immédiate varie un peu de marché à marché, mais l'on remarque que tous montrent l'intérêt le plus grand au cours des prix et envoient de fréquentes demandes dans le but de s'assurer des hausses ou des baisses.

Cotonnades

Ce que l'on a le plus remarqué à Manchester a été le très grand nombre de demandes venues de l'étranger, et en particulier de l'Inde, mais le marché n'a pas été très ferme à cause de la baisse du coton brut. Le coût du coton brut n'est pas un facteur aussi important dans le prix des cotonnades qu'il était avant la guerre, mais une baisse de 5 pence la livre en une quinzaine est considérable.

Il est clair que les affaires sont loin d'être dans le marasme, mais le nombre des métiers qui ne travaillent grandit toutefois. La question de faire travailler les vriers pendant moins d'heures par jour a été remise le tapis, sans être résolue, car il y a des fabricants qui plus de travail qu'ils n'en peuvent exécuter. C'est le laise dans le monde politique et dans le monde travailli qui entrave les affaires, mais tôt ou tard l'on verra recrudescence étonnante dans le marché.

Les livraisons se font encore en retard, et mal la baisse du coton, on ne peut que rarement vendre a anciens prix les cotonnades qui sortent des manufactur Les stocks de marchandises qui sont dans les maisons gros sont marquées plus bas que les prix de fabriques. l'on peut faire ainsi de bonnes affaires. Le moment certainement favorable pour acheter et les marchands détail ne s'exposent guère à perdre, s'ils profitent meilleures offres que leur font les marchands en gros.

Laine et Lainages

Les ventes aux enchères de la laine brute sur le ma ché de Londres ont été des plus intéressantes. Les bo mérinos ont monté de 5 à 10 pour cent. La hausse est d à la concurrence continentale. Cette hausse de la lai

mérinos a amené les fabricants de Bradford à augmenter urs prix de 6 pence à un shilling la livre pour les meilures qualités de laine, mais cela n'a pas abouti à un lus grand nombre d'affaires. Les acheteurs de laines peinées ne s'empressent pas d'envoyer des commandes: ils borneut aux besoins du moment.

Si les commandes que l'on attendait pour le marché usse sur l'échelle dont avaient parlé différents rapports cents, étaient arrivées, les prix seraient devenus plus rmes.

La Demande pour la Toile et le Linge

Il y a certains signes qui indiquent une amélioration ppréciable dans le commerce du linge, et bien que les ouvelles affaires ne soient pas considérables, la situaon s'améliore. Les rapports que nous recevons des Etats-nis sont très encourageants, et les commandes ne cessent 'augmenter. C'est le moment ou jamais de passer des archés, car les prix sont certainement au chiffre le plus as qu'ils atteindront cette année.

Un avenir prochain nous fait espérer une certaine eprise d'affaires avec la Scandinavie. Les achats venant e cette partie du continent ont été récemment fort peu ombreux. Les commandes du continent sont assez resreintes et le seront tant que le change ne se sera pas mélioré. Le marché anglais est assez stagnant, et l'on reut très peu de commandes de Londres ou de Manchester.

La récolte du lin anglais a répondu à ce qu'on en atendait, et elle sera sur le marché en moins d'une quinzaine. ne hausse exagérée du lin de la récolte entraverait les ffaires et amènerait la fermeture de certaines fabriques. lusieurs cargaisons de lin russe sont parvenues en Anleterre récemment, mais elles n'ont pas été vendues, à ause de leur prix exagéré.

La mode en Dentelles

L'on reconnaît que la baisse dans la demande des entelles est due en grande partie aux prix élevés, et les abricants de dentelles se sont réunis pour voir s'il était ossible d'arriver à une réduction des prix, mais ils ont dû rriver à la conclusion que cela était impossible à présent. a hausse de la main d'oeuvre a plus que compensé la isse du coton. L'augmentation constante du prix du harbon est aussi fort sérieuse.

Tout indique que pour la saison qui s'ouvre la mode ra aux volants, en soie ou en coton. En dentelle le style *let* prédominera, quel que soit le *motif*. Les fabricants de Nottingham n'ont pas tardé à satisfaire les demandes que mode leur avait faites il y a quelques mois, et ils ont roit à toute notre sympathie maintenant que les élégants modèles qu'ils avaient produits sont négligés en grande artie à la suite de circonstances où il n'entre aucune ute de leur part.

Laine à tricoter

L'on s'attendait à de nombreuses affaires pour la aine à tricoter, et l'ouverture de la saison a fort bien répondu à cette attente, mieux même que les firmes les mieux renseignées ne le pensaient. Des milliers de femmes ont appris à tricoter pendant la guerre. Elles ont pris l'habitude de tricoter et le font presque inconsciemment, tout en causant ou même en lisant. L'on croyait que cette habitude cesserait à la fin de la guerre, mais cet art de tricoter, si nouveau et si vieux à la fois, ne s'est pas vu négligé, et les mains qui avaient appris à travailler pour le confort du soldat dans les tranchées ont continué à tricoter des *jumpers*, des vêtements de sport et des chapeaux.

Le sujet n'est pas sans avoir un côté sérieux pour les fabricants dont les machines chôment alors qu'elles pouvaient répondre à toutes les commandes; mais nous devons accepter la situation telle qu'elle est, et signaler l'augmentation des commandes non seulement pour la laine à tricoter, mais pour la soie à tricoter, les soies artificielles, et les soies mêlées de coton. La demande pour toutes ces choses est plus grande que jamais, et tout ce qui est nécessaire à ce tricotage fait à la maison mérite toute notre attention.

Manteaux faits à Londres

Des acheteurs américains fort importants venus récemment à Londres ont été frappés par le style et les valeurs des vêtements d'hiver (*coats* et *wraps*) qui se faisaient à Londres. Deux acheteurs de ces manteaux d'hiver venus de New-York et de Saint Louis déclarent qu'ils ont trouvé beaucoup de modèles intéressants. Londres est, à leurs yeux, un excellent marché pour de tels vêtements.

Ces manteaux en velours, en velours de coton, ou en velours à côtes (trois-quarts de longueur), dans le nouveau style tailleur, se portent avec ces tweeds spéciaux que l'on appelle *sunray-pleated*. Un tailleur fabriqué à Londres attira tous les yeux il y a quelque temps, porté qu'il était par une comtesse du Yorkshire à un *sport meeting* dans le nord de l'Angleterre. La jaquette de velours noir (trois-quarts de longueur) était ornée de soutaches en soie noire et était portée sur une jupe rayon de soleil faite de tweed blanc et noir.

LES MODES DE LONDRES POUR HOMMES

Pour rester à la mode, les hommes continueront de porter pendant l'automne et l'hiver le peigné gris uni et à carreaux; les draps d'Ecosse, surtout en dessins gris à carreaux; et la serge indigo en uni et avec rayures.

Les habits se feront, comme jusqu'ici, assez courts et sans coupure par derrière, avec un ou deux boutons, poches carrées à pattes, et une poche de côté sur le devant. L'habit sera coupé serrant la taille d'assez près, et sera pourvu d'un long revers se boutonnant des deux côtés. La manchette sera garnie de trois petits boutons. Bien que la demande se fasse toujours sentir pour le pli américain, le pantalon sans pli sera plus strictement correct.

La Rareté du Coton est Toujours Très Prononcée

Les prix pour le printemps vont augmenter de 25 à 30 pour cent. On verra de petits dessins conventionnels. Les effets Dresde en organdi vont rivaliser avec les tons unis. Les voiles seront très en vogue. Les ratines presqu'inabordables pour le marché canadien.

Des acheteurs de tissus qui [illegible] d'arriver des marchés britannique et européens déclarent hautement qu'il n'y aura pas de [illegible] dans le [illegible] pour 1921. L'opinion est générale en ce qui concerne les prix à venir et bien que quelques lignes ne vont pas augmenter considérablement, aucune ne celles sur le marché ne sera moins chère au printemps prochain. A en juger par la hausse actuelle de 25 à 30 pour cent depuis l'année dernière, les augmentations du printemps ne peuvent pas être considérées comme une surprise inattendue et les acheteurs déclarent que même s'il y avait une baisse sur la matière première, le prix seul ne pourrait pas affecter le marché.

Les commandes de Manchester.

Des rapports venant de Manchester indiquent qu'une absence d'ordres depuis longtemps a affecté les prix des manufacturiers. Les marchands [illegible] à prendre un vif intérêt aux prix et les producteurs espèrent que les ordres seront placés en temps voulu. Le commerce d'exportation des articles de coton dans toutes les parties du monde ne peut se faire avec succès, sans qu'il y entre un élément de spéculation. Les risques sont considérables et il y a quelques mois à peine l'industrie du coton a décidé de prélever un droit annuel de 6 pence par balle sur tout le coton employé dans le Royaume-Uni, estimant que, de cette façon, il serait capable de réunir £100.000 par an pour les employer à étendre l'étendue des champs de coton britanniques. L'aide du Gouvernement fut également sollicitée, et en juillet on annonça que le Gouvernement serait prêt à accorder £50.000 par an pendant cinq ans pour permettre au Comité de la culture du coton de l'Empire de mettre ses projets à exécution.

Comme on le sait, la récolte américaine du coton sera bien faible cette année. En dépit de l'amélioration qui s'est produite depuis quelques semaines, la récolte totale n'atteindra guère plus de 12,000,000 de balles. Mais il est probable que la qualité du coton sera bien supérieure à celle de la récolte 1919-20. Les filatures de Lancashire ont éprouvé la plus grande difficulté à se procurer la bonne qualité de matière première qu'ils désiraient. La rareté des bonnes qualités a été accentuée dans la récolte et dans le stock aux Etats-Unis où le coton égyptien a été substitué en quantité considérable à l'américain, ce qui a été une des raisons à [illegible] d'affermissement ou de hausse du coton égyptien. Etant donné le pourcentage assez bon de coton de bonne qualité [illegible] à la récolte de 1920-21, la situation va s'en trouver [illegible] grandement améliorée. Le coût actuel du coton pour le filateur va être bien inférieur à ce qu'il est [illegible] quelque temps et le prix du fil sera plus raisonnable.

La baisse du fil va stimuler l'exportation du fil brut et aura un effet bienfaisant en abaissant le prix des produits manufacturés sur le marché anglais.

Les prix sont fermes sur place

Les prix canadiens et américains sont très fermes [illegible] depuis mai dernier, mais les filatures ne donnent aucune cotation. La caractéristique du moment est la grande rareté d'articles blancs, en flanellettes, cotons, etc., et le surplus d'approvisionnement des lignes imprimées fantaisie. Les fabricants n'ont apparemment pas compris que le public en général ne désire plus de couleurs dans ce genre de marchandises et la demande croissante pour le tout blanc a été inattendue. Le mieux que puissent faire, c'est de distribuer au prorata lorsqu'il s'agit d'articles blancs.

En ce qui concerne les tissus lavables, la situation est pratiquement la même que celle des cotonnades. Bien que les prix aient baissé pendant le dernier émoi des [illegible] de gros, il y a un affermissement général qui se traduit finalement pour le printemps prochain par une hausse de 10 pour cent sur les prix demandés l'an dernier. Dans les articles anglais, l'augmentation prévue sera de 50 pour cent, spécialement sur les guingans. Le dernier tissu, cependant, lorsqu'il est manufacturé au Canada, est de qualité tout aussi bonne que ceux de fabrication britannique et il est bien meilleur marché que les variétés importées.

Bien que l'on dise que les affaires augmentent beaucoup, les filatures ne produisent pourtant pas plus de 60 p.c. de ce qu'elles avaient l'habitude de faire auparavant. Chez les filatures américaines, particulièrement, la production est tombée au moins à 25 pour cent et à moins qu'elle ne soit accélérée par quelque miracle, la demande extraordinaire de cotons de toute description devra en quelque part être satisfaite avec des substituts de laine ou de soie.

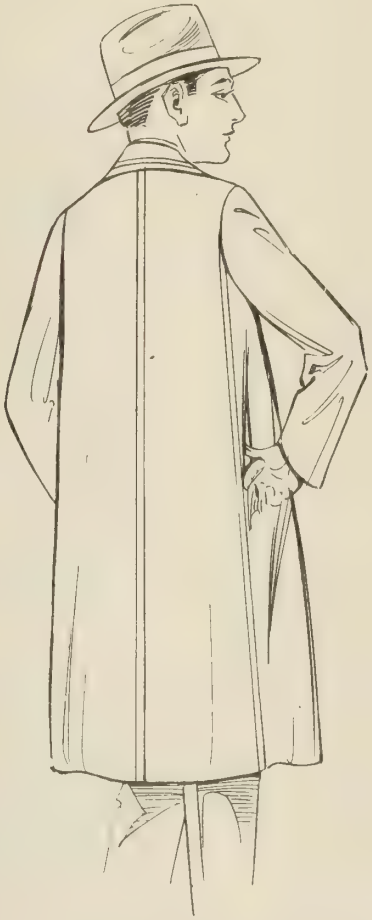
Pour les nouveaux modèles de pardessus on emploie des cheviots gris, draps à poil bleu, castors et moutons d'une variété de nuances très diverses.

Le Chesterfield se coupe sur des lignes plus restreintes, le pan ample assez court. Le pardessus se boutonnant des deux côtés, est un peu plus long, et comme la confection en est généralement plus lourde, la manche ample lui convient admirablement. La manche Raglan continuera d'être en vogue sur les pardessus de qualité supérieure.

Les styles des vêtements pour le printemps 1921

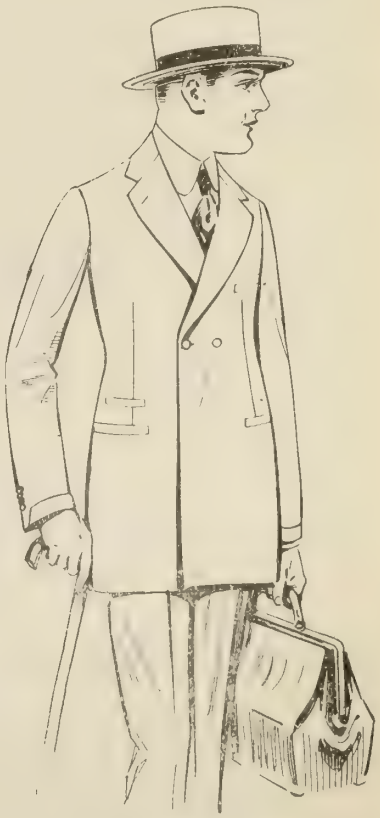
Les poches rapportées sont une caractéristique des styles pour hommes jeunes.

La taille est plus basse et le veston étreint les hanches.



Les manteaux de printemps à dos cloche se rencontrent beaucoup.

Les modèles croisés fermant au dernier bouton sont en vedette.

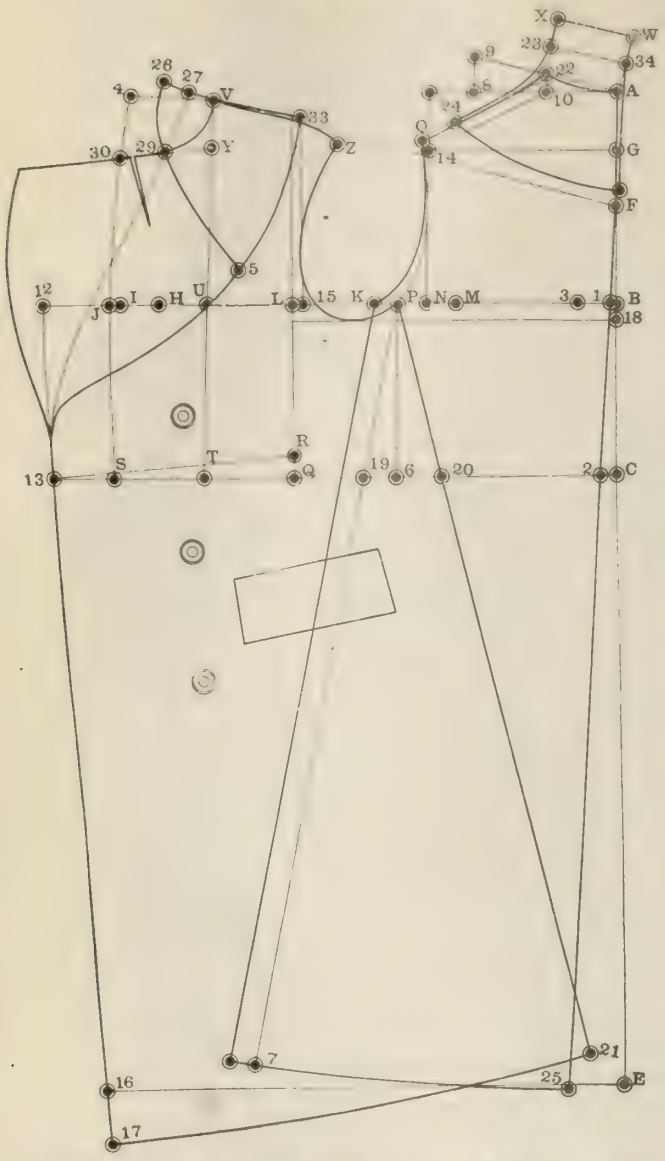


Les styles à revers croisés prédominent.

LE GUIDE DU TAILLEUR

PARDESSUS DE FOURRURE

(Coupe en proportion)



Les mesures comme prises sur le gilet sont comme suit:

Poitrine . . . . . 38 pouces
Taille . . . . . 34 pouces
Hauteur . . . . . 5 pieds 8 pouces

Augmentez la mesure de 2 pouces, ce qui donne:

Poitrine . . . . . 40 pouces
Taille . . . . . 36 pouces

Procédez comme suit:

De A à B, il y a 1-3 de 40 de poitrine plus 3 pouces; de B à 18, il y a 1 pouce; de A à C, il y a la longueur de la taille qui est de ¼ de la hauteur. E est la pleine longueur.

Le point F est le mi-chemin entre A et 18; le point G est le mi-chemin entre A et F; tracez une perpendiculaire de G, B, 18, C et E.

De C à 2, il y a ¾ pouce; tirez une ligne droite F par deux en descendant jusqu'à 25 et tracez une p pendiculaire par cette ligne.

De 1 à 3, il y a 1½ pouce; de 3 à H, il y a 20 pouc de H à I, il y a 1¾ pouce; de I à J, il y a ½ pouce.

Le point K est le mi-chemin entre H et 3; de K L, il y a 3½ pouces. Elevez et abaissez une perpen culaire de L. D'en arrière de L jusqu'à 15, il y a pouce.

Le point M est le mi-chemin entre 15 et 1; de M N, il y a 1⅜ pouce; élevez une perpendiculaire de N: A à 8, il y a 6½ pouces; de 8 à 9, il y a 1 5-8 pou tracez une ligne de A à 9.

De A à 10, il y a ⅛ de 40 de poitrine plus ⅞ pou élevez une perpendiculaire de 10 pour déterminer 22.

Tracez une ligne de 10 à 11; descendez ⅛ de pou en-dessous de 22 et tracez une ligne jusqu'à O, ce fait une parallèle avec la ligne 14-10.

De Q à S il y a ½ de la taille sur division moins pouce; le point T est le mi-chemin entre S et Q; le poi U est le mi-chemin entre I et L.

Tracez une ligne de T par U en montant; de 22 A et de L à U, il y a ¼ de 40 de poitrine plus 3 pouces; tracez une ligne de V à F.

De V à Z, il y a ⅜ pouce de moins que de O à 3 Formez le dos, l'épaule et l'emmanchure.

Tracez une perpendiculaire de V par la ligne T-U de V à 4, il y a 1-6 de 40 de poitrine plus ½ pouc tracez une ligne courbe de 4 par J jusqu'à S.

De 4 à 30 il y a 1-6 de poitrine moins ¼ pouce; V à Y il y a ⅛ pouce moins ¼ pouce; tracez une lig de Y par 30 et formez la gorge.

De J à 12, il y a 3 pouces; de S à 13, il y a même chose; de Q à R, il y a 1¼ pouce; placez l'an droit à R-13 et abaissez une perpendiculaire.

Ceci détermine le point 16; de 16 à 17 il y a ⅛ poitrine.

Le point P est là où l'emmanchure traverse la lig de la poitrine; abaissez une perpendiculaire de P à 6; 6 à 19 il y a 1½ pouce.

De 6 à 20 il y a 2 pouces; faites la distance de 19 20 de 3½ pouces; tracez des lignes de P par 19 à 7 de P par 20 à 21.

De P à 21, il y a la même distance que de P à 7.

Formez le bas du devant.

A présent, ajoutez de P à K, 1¼ pouce et ajoute la même quantité à 7 et reformez le dos.

Le col (partie arrière)

Placez l'angle droit aux points A-9 et élevez u perpendiculaire de A, placez aussi l'angle droit à la mêm ligne et élevez une perpendiculaire de 22.

De A à 31, il y a 1¼ pouce; de 34 à W, il y a l même chose: de 22 à 23, il y a 1¼ pouce; de 23 à X il y a la même chose.

De 34 à F, il y a la largeur du col désirée plus ¼ uce supplémentaire pour la mise en forme; de 23 à 24 y a la même chose. Formez la partie d'arrière du col.

La partie avant du col.

De V à 27, il y a 1¼ pouce; tracez la ligne du faux- de 27 en descendant; faites le faux-pli du revers sur tte ligne jusqu'à ce que le bord supérieur du revers tou- au point 5.

Montez de 26 à 27, de 1¼ pouce et formez le col ume de 26 par 29 à 5.

De 27 à 33, il y a la même distance que de 23 à 24 r l'arrière. Formez le bord de devant du col.

Après que les deux parties du col ont été coupées, emblez-les couture à couture et reformez le cercle.

o

STATISTIQUE DES VENTES MANQUEES

Fiches indiquant les motifs des méventes.

Un négociant de chaussures au détail s'ingénia ur remédier aux vent s manquées et il y parvint en doptant la méthode que voici: Il remit à chaque ven- r des fiches imprimées qui devaient être rendues au reau chaque jour à la fin de la soirée. Sur ces fiche- y avait une case où, en cas de vente manquée, le motif mévente devait être indiqué. Comme contrôle, toutes s personnes entrant dans le magasin étaient notées avec signe spécial selon qu'elles avaient ou non acheté. Par emple, si 200 personnes étaient entrées et que 150 d'en- elles avaient acheté, on devrait trouver au bureau 0 fiches de vente et 50 fiches donnant les raisons de éventes. Une étude approfondie de cette statistique fit ssortir qu'un détaillant qui avait plus de 10 0/0 de ven- manquées, était en dangereuse posture.

Les fiches ont révélé l'insuffisance des stocks de pointures.

L'examen des causes de méventes révéla que, le plus vent, on manquait des ventes par l'insuffisance du ck de pointures.

Notre détaillant réduisit le stock des pointures dont avait un trop grand nombre et remploya le produit des tes à l'achat des pointures qui manquaient. De cette con cet inconvénient fut amoindri dans une notable portion.

Il remarqua que cet examen devait être recommen- tous les six mois, car malgré le plus grand soin qu'il t prendre, il y avait toujours de l'excédent de stock i s'amassait.

Maladresses de vendeurs.

Un autre motif important de ventes manquées était maladresse des vendeurs. Dans ce cas, le motif indiqué r le vendeur était: "Le client est seulement venu voir". ais c'était clair comme le jour, car n'importe quel com- erçant sait que la personne venue *seulement pour voir* est celle qui constitue logiquement l'acheteur. Il est vrai que des personnes venues pour voir, peuvent ne pas ache- ter aujourd'hui ni demain, mais enfin elles pourront ache- ter, et chaque jour on vend à des gens qui, la veille et l'avant-veille, n'avaient fait qu'entrer jeter un coup d'oeil.

Dans ces cas, notre détaillant faisait un petit cours de vente pratique à ses vendeurs et les résultats étaient extrêmement appréciables.

Une autre source de ventes manquées était l'offre faite aux clients de qualités ne correspondant pas à leurs desiderata. Souvent un vendeur offrait des articles trop chers pour la bourse de l'acheteur ou trop bon marché. Si le vendeur essaie d'abord un article trop cher, il lui est difficile ensuite de réussir en proposant un article moindre.

(Le magasin de chaussures)

o

LA CONFERENCE INTERNATIONALE DE BRUXELLES

Les questions relatives à la protection et au libre-échange ont été entièrement ignorées dans les quatre co- ités permanents de la conférence financière internationale. Les comités spéciaux ont insisté en faveur de l'établissement d'un système de crédit international reposant sur la garantie des produits des pays emprunteurs comme sûreté collatérale.

Le comité du commerce international a décidé que la question des tarifs est essentiellement de nature politique et se trouve, en conséquence, en dehors de sa juridiction. Il a recommandé néanmoins que toutes les autres restrictions commerciales provenant des conditions créées par la guerre soient supprimées partout immédiatement lorsque la chose sera possible.

Les résolutions recommandent particulièrement l'économie et l'épargne, et aux gouvernements et aux municipalités de ne pas excéder leurs ressources. Elles demandent aussi la réduction de la dette flottante et déclarent qu'on ne devrait pas contracter d'autres emprunts que ceux destinés à des entreprises susceptibles de profit substantiels.

En dernier lieu, le rapport de deux des comités déclare que l'établissement d'une paix stable est indispensable à une renaissance économique, et il espère que la Société des Nations mettra fin aux guerres qui se poursuivent actuellement.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000.

S'adresser au Prix Courant.

LE MARCHE CANADIEN-FRANÇAIS AU CANADA

Un marché qui doit attirer votre attention.

Combien de manufacturiers anglo-canadiens se rendent-ils compte que la population de langue française du Canada représente le tiers de la population totale du pays? Combien il y en a-t-il qui savent que la province de Québec, la plus grande province du Dominion, est composée de 85 pour 100 de Canadiens-Français?

Combien y en a-t-il qui savent que Montréal, la métropole du Canada, est pour 70 pour 100 composée d'éléments de langue française; la ville de Québec, 90 pour 100, et la grande majorité des villes moins considérables de la province accuse pratiquement une proportion de 100 pour 100 d'élément français?

Combien ont parcouru l'annuaire des renseignements commerciaux de la maison N. G. Dun pour se rendre compte de la proportion des marchands-détaillants canadiens-français, établis dans la province de Québec.

Voici des chiffres qui établissent d'une façon concluante que la grande majorité des détaillants de la province de Québec sont de langue française:

	Total	De langue française
Chaussures	929	876
Vêtements et mercerie . . .	476	317
Marchandises sèches	871	755
Magasins généraux (crédit de $2,000 et plus) .	2672	2305
Epiceries (crédit de $2,000 et plus) .	2500	2307
Quincailleries	436	335
Bijouteries	799	566

Les Canadiens-français devraient se souvenir de ce faits pour les servir à l'occasion aux fabricants anglo-canadiens ou américains qui ne se rendent pas compte que dans notre province, il y a trois ou quatre acheteurs possibles d'origine française pour un acheteur d'origine britannique ou étrangère et que le commerce de détail est absolument contrôlé par des canadiens-français.

PRENEZ DES COMMANDES DE VETEMENTS SUR MESURE

Le problème de l'achat est, dans le commerce de vêtements pour hommes, un des plus difficiles à solutionner qui soit. Il est parfois malaisé de se charger d'un stock de vêtements tout faits, surtout quand les conditions sont inprécises et que l'on ne connaît pas à fond les besoins de sa clientèle. Pour remédier à cet état d'hésitation qui peut compromettre le succès d'un magasin d'habillements on ne peut mieux situé pour faire de bonnes affaires, MM. H. Vineberg & Co. Limited, fabricants des vêtements de marque "Progress" ont établi un département de commandes de vêtements sur mesure, ce qui permet au marchand de prendre des commandes à ordre comme un tailleur.

Ce système a pour principal avantage pour le détaillant que la marchandise se trouve vendue avant même qu'elle soit achetée. On ne saurait trop recommander aux marchands de se servir de cette commodité mise à leur disposition par une maison qui a imposé et fait hautement apprécier sa marque de vêtements "Progress" dans tout le Canada.

L'ART DES ÉTALAGES

Un étalage de vitrine par Meloche & Fournier, rue St-Jacques, Montréal. La simplicité et le charme sont combinés dans cette présentation de mercerie pour hommes. Il y a une touche artistique dans cette vitrine qui ne peut qu'éveiller un sentiment d'intérêt parmi les passants.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 MONTREAL, vendredi 29 octobre 1920 Vol. XXXIII—No 44

LE GOUVERNEMENT SUSPEND DE FAÇON PERMANENTE L'ORDRE SUR LE SUCRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE.

L'ordre-en-conseil suspendant le règlement du Tribunal de Commerce qui garantissait le prix du sucre, a été maintenu et la fixation des prix du sucre ainsi que la défense d'importation du sucre ont été suspendus de façon permanente. Le marché du sucre est, à présent, un marché ouvert. Ceci laisse à entendre que des prix bas prévaudront à cette échéance. Il est admis aussi que ce geste du gouvernement a donné le coup de mort au Tribunal du Commerce. Ceci nous montre la faiblesse de tout corps gouvernemental s'efforçant de fixer ou de contrôler les prix.

QUELQUES ECLAIRCISSEMENTS SUR LA SITUATION DU SUCRE

Le rapport que des sucres de 1915 ont été retenus en dépôt à Fort William, Ont., jusqu'à l'heure actuelle, est faux. Fort William est un centre distributeur de sucre, mais déclare qu'il ne s'y trouve pas de sucre de 1915 en entrepôt. L'Association des Epiciers en gros de Nouvelle Ecosse a décidé d'ignorer l'ordre du Tribunal de Commerce de vendre le sucre à 21 cents, et se proposait d'importer du sucre des Etats-Unis.

Le cas au point de vue de l'industrie du sucre est que le fait que le marché du sucre fut réglementé pendant la guerre et après, la responsabilité en incombe au Gouvernement.

Certains prétendent que si le prix du sucre est contrôlé, il n'y a pas de raison pour qu'il n'en soit de même pour le blé. Le commerce ouvert du blé a été rétabli, et le fermier croit qu'il devrait aussi y avoir la protection d'un prix fixé.

Les manufacturiers de bonbons du Canada déclarent qu'ils sont pris entre deux feux. Ils disent qu'ils aimeraient à avoir des sucres meilleur marché de façon à pouvoir maintenir leur commerce, sans crainte de la concurrence des manufacturiers américains, mais, en même temps, ils sont confrontés avec une perte si une réduction notable se produit sur le sucre.

Il est assuré par ces manufacturiers de bonbons que les marchandises déjà faites pour le commerce de Noël ont été manufacturées avec du sucre acheté à des prix élevés, et pour les vendre à profit, les prix actuels des bonbons devront être maintenus.

LES EPICIERS DE MONTREAL SONT PEU AFFECTES PAR LA SITUATION DU SUCRE

Les épiciers de détail de Montréal ne comptent pas sur le sucre pour leurs profits nets, car c'est plutôt une commodité qu'ils tiennent pour le bénéfice de leurs clients. D'après ce que nous en savons, il y a très peu d'épiciers de Montréal qui aient un gros stock de sucre.

Le gérant d'un des plus vieux magasins d'épicerie de Montréal faisait cette déclaration: "Nous avons vu cet automne que les gens en général avaient refusé d'acheter beaucoup de fruits du fait des prix élevés du sucre. Beaucoup de clients disent qu'ils n'ont pas acheté de fruits pour faire des confitures comme manière de protestation contre les prix élevés du sucre. Cette réaction a contrarié sérieusement la vente des fruits surtout dans une année où nos récoltes de fruits ont été des meilleures. C'est surprenant la quantité de fruits qui s'est gâtée dans les hangars à fret de Montréal, simplement parce qu'on ne trouvait pas un marché assez rapide pour absorber ces approvisionnements.

La Meilleure Cigarette @ 15¢

"Le Succes du Jour"

CIGARETTES

MILLBANK

Elles rapportent de bons profits

"Nous ne gardons pas plus de sucre en mains que nous n'en avons besoin de semaine en semaine. Nous ne cherchons pas à spéculer sur le marché du sucre, pas plus que nous n'espérons faire plus que les profits nécessaires pour couvrir le coût de mise en paquets et de manutention. Les marchands ne peuvent que constater que le Gouvernement a commis une grave erreur soit en stipulant un prix maximum, soit en fixant un prix minimum. Il ne fait aucun doute que pendant les trois derniers mois de l'an dernier le gouvernement a empêché les raffineurs canadiens de faire de beaux et légitimes profits en exportant du sucre aux Etats-Unis où des prix élevés étaient offerts et où se faisait sentir une rareté marquée. C'est en se basant sur cette action du gouvernement à cette époque, que les raffineurs ont fait une juste réclamation quand les conditions du marché ont été renversées.

"Cependant il serait injuste pour le consommateur que les prix soient maintenus si élevés, alors que le sucre, en temps ordinaires se vend à moitié des prix actuels."

"Je crains que les épiciers ne puissent faire autre chose que de rester en dehors de la question et laisser le consommateur et les raffineurs débattre ce problème", dit un autre épicier. "Si le Gouvernement protège les raffineurs de sucre contre la baisse des prix, il n'est que logique que les autres manufacturiers exigent la même protection.

"Les fabricants de vêtements, les manufacturiers de chaussures, les fermiers et les manufacturiers de toutes marchandises en cuir, peuvent s'estimer avoir droit à pareille protection si le gouvernement adopte semblable politique."

o

LES RECOLTES DE POMMES DE TERRE, TANT AU CANADA QU'AUX ETATS-UNIS SONT ABONDANTES.

La récolte canadienne est estimée à 140,000,000 de boisseaux. Les Etats-Unis auront un surplus. Les prix de cette récolte ne devraient pas être élevés.

On se rappelle qu'au printemps dernier, un des principaux facteurs du prix exorbitant des pommes de terre fut la demande provenant des Etats-Unis et le fait que les acheteurs de ce pays offraient des prix avantageux dont prirent avantage les détenteurs de pommes de terre du Canada d'autant qu'ils trouvaient également profit sur le change. A cette époque, le taux du change était dans les 15 cents ce qui n'était pas un chiffre négligeable. Cela permettait aux expéditeurs de faire un beau profit, même si les pommes de terre étaient vendues aux acheteurs des Etats-Unis à presque le même prix que payé aux producteurs.

Les estimations pour la récolte des Etats-Unis cette année, s'élèvent à 413,000,000 de boisseaux, contre 358,000,000 de boisseaux en 1919. La consommation moyenne aux Etats-Unis est de 400,000,000 de boisseaux, de sorte que les perspectives sont qu'en 1920-21 les Etats-Unis auront assez de pommes de terre pour répondre à leur propre besoins, avec un petit surplus.

La récolte canadienne a été évaluée à 140,000,000 de boisseaux, cette année, le tout restant disponible pour le marché domestique, car les Etats-Unis se montreront exportateur plutôt qu'importateur le printemps prochain.

Les récoltes de l'Ouest sont, dit-on, dans l'ensemble en bonne condition, bien que quelques dommages aient été signalés au Manitoba et que la récolte y soit considérablement au-dessous de la normale. Quelques parties du Nouveau-Brunswisk ont subi aussi quelques dommages, mais dans le reste du Dominion, comme l'iinformation le montre, les récoltes répondent amplement aux estimations. Les tarifs de fret plus élevés auront d'ailleurs leur effet cette année, comme une plus grande demande jouera aussi son influence, mais toutes choses prises en considération il est peu probable que les pommes de terre atteindront des prix déraisonnables.

o

DEUX OU TROIS CHOSES QUE L'EXPORTATEUR CANADIEN DEVRAIT NOTER.

Les exportateurs canadiens commettent une grave erreur dans plusieurs méthodes employées dans leurs essais de développement d'affaires avec les maisons des vieux pays. L'un exige un règlement de fonds de New-York, un autre n'envoie pas les marchandises en consignation à des maisons réputées, un troisième (et le plus fréquent) donne des cotations f. o. b. à la manufacture ou à la rive canadienne plutôt que c. i. f. à quelque endroit du Royaume Uni.

M. J. W. McKenzie, ancien commissaire du commerce à Glasgow appelle l'attention des exportateurs canadiens sur ce sujet:

"Il y a nombre de lettres de protestation qui sont reçues à mon bureau en ce qui concerne les maisons canadiennes demandant règlements en fonds de New-York", dit-il.

"Les maisons anglaises ne peuvent comprendre cela et elles considèrent la chose comme une tentative de la part des Canadiens d'ajouter encore au poids du change. Elles considèrent cela comme une injure par le fait que cela fait paraître le Canada comme une dépendance, reconnaissant New-York plutôt que Montréal comme le point fondamental pour les cotations monétaires.

"La question de coter c. i. f. est d'importance réelle et on ne saurait trop insister sur cette nécessité. Je me souviens d'un cas où un manufacturier qui mettait son produit dans des sacs d'une certaine espèce envoya une cotation à une maison écossaise en donnant un prix f. o. b. son usine qui était près d'Ottawa, et spécifiant que les sacs et le camionnage venaient en supplément. Pour trouver à quel prix cela revenait en Ecosse, notre marchand devait se renseigner sur le coût des sacs, les frais de transport des marchandises de l'usine au port d'embarquement, le taux du fret et autres dépenses qu'il avait à payer. Toute cette information aurait dû être fournie par le manufacturier canadien. Il la connaissait sans nul doute sur le bout des doigts. S'il eut fait sa cotation en spécifiant son prix à un certain port d'Angleterre, alors le client anglais aurait su

suite ce qu'il en retournait, et cela aurait eu beaulus d'influence qu'on ne le pense sur le placement la commande. Imaginez la position d'un homme en centre écossais qui a des cotations d'une demi douie maisons, toutes de différents pays et toute: co-. b. à leur propre usine. Cela prendra bien des jourson temps ou de celui de son personnel pour compter tarifs, et même alors, il ignorera encore quel tarif ue il peut obtenir.

s exportateurs canadiens devraient se faire une pocommerciale d'obtenir tous ces tarifs, de façon à coter c. i. f. à tou: ports principaux, aussi rapidelu'ils peuvent actuellement fournir un chiffre f. o. b. opre usine. C'est là, sans doute un gros travail, mais vaut la peine."

o

LECTIONS CHEZ LES MARCHANDS-DETAILLANTS

section de Montréal de l'Association des Marchands ants du Canada a tenu, mardi dernier, son assemnuelle aux bureaux de l'Association, 3 rue Craig est. s rapports annuels présentés furent des plus satis-. Ils montrent que toutes les sections accusent un très sensible tant dans l'enrôlement des membres s les succès remportés devant les corps publics au certaines questions débattues avec eux.

discuta plusieurs autres questions importantes conl'avenir de l'Association puis on procéda aux qui donnèrent le résultat suivant:

ésident: l'échevin J. E. Sanregret; premier vicet: l'échevin Joseph Elie; deuxième vice-président: ointe; secrétaire: M. Moreau; trésorier: M. E. Sau-

o

ON DE COMPAGNIES EN PERSPECTIVE

rumeurs qui, il y a quelque temps avaient cirus les milieux financiers à l'effet qu'une impor-sion de compagnies de limites à bois, de pulpe et er s'effectuerait au Canada prennent maintenant ne plus précise.

n croit que la nouvelle organisation comportera on de plusieurs grandes compagnies de bois et de alphite des provinces maritimes avec les terri-e bois de pulpe les plus étendus existant actuelleun merger qui aurait pour effet de donner un dément considérable à l'industrie du bois, de la pulpe apier au Canada. La nouvelle organisation prenne telle importance que seules les compagnies Price s, et la Riordon pourraient rivaliser avec elles au vue de la production du bois et de la pulpe et le des vastes ressources de matières premières.

te nouvelle n'a pas été définitivement confirmée jour où elle sera annoncée marquera une date ble dans la vie du progrès de l'industrie de la et du papier au Canada.

LE COMMERCE CANADIEN

Nos importations augmentent.

On vient de publier à Ottawa les chiffres sur le commerce canadien au cours du mois de septembre dernier. Les résultats ne sont pas encore très satisfaisants quand on établit une comparaison avec les autres mois. C'est ainsi que l'an dernier, à pareille date, nous avions une balance favorable de commerce de 20 millions de dollars tandis que cette année nous avons une balance défavorable de commerce de 21 millions de dollars. Cela est dû évidemment aux achats que nous faisons à l'étranger et qui vont toujours en augmentant. Nos importations ont atteint la valeur de 115 millions de dollars, soit 19 millions de moins qu'en août dernier. La valeur des importations en septembre 1919 était de 85 millions et demi. Voici d'ailleurs un tableau plus explicatif des fluctuations du commerce avec les chiffres comparatifs :

	Sept. 1920	Sept. 1919	Août 1920
Exportations .	94,389,685	104,994,406	112,278,064
Importations .	$115,121,588	$ 85,506,012	$124,318,014
Balance défav.	$20,731,903	*$19,488,394	$12,039,950

* En faveur du Canada.

Il se trouve certaines catégories de produits dont l'exportation a été moindre au cours du dernier mois, mais, par contre, il y a eu compensation dans d'autres compartiments comme sont le bois et le papier à journal.

Voici les chiffres de nos exportations en septembre:

Exportations

	Sept. 1920	Sept.1919
Produits agricoles	$22,855,327	$22,858,108
Prod. animaux, etc.	20,387,261	27,575,921
Textiles, etc.	863,072	2,331,756
Produits chimiques	1,956,207	2,706,298
Autres mineraux	4,493,340	4.111,239
Fer et Acier	6,811,264	6,468,805
Minerais	3,776,935	2,650,528
Papier, bois, etc.	30,694,355	22,033,621
Divers	2,551,924	14,258,130
Totaux	$94,389,685	$104,994,406

Par contre on note que l'importation des marchandises a augmenté dans la majeure partie des compartiments. Voici les chiffres pour cette année avec, en regard, ceux de l'an dernier :

Importations

	Sept. 1920	Sept.1919
Produits agricoles	$20,061,684	$17,636,791
Prod. animaux, etc.	4,959,661	7,063,642
Textiles, etc.	22,005,645	16,495,061
Produits chimiques	3,845,760	2,455,180
Fer et acier	24,787,673	15,755,078
Autres mineraux	5,381,172	4,218,271
Minerais	21,115,153	12,264,774

Papier, bois, etc.	5,721,362	3,929,390
Divers	7,143,178	5,687,815
Totaux	$115,121,588	$85,506,012
	9 mois 1920	9 mois 1919

On constate qu'à la fin de septembre de l'an dernier le Canada avait une balance favorable de plus de 208 millions de dollars tandis que cette année les résultats sont tout autres puisque nous avons une balance défavorable de commerce de plus de 210 millions de dollars. Voici les chiffres pour une période de neuf mois, cette année, et d'une période de neuf mois, l'an dernier :

Exportations	$ 836,516,895	$869,853,326
Importations	1,046,585,769	208,464,824
Balances	*210,068,874	†$208,464,824

*Contre le Canada.
†En faveur du Canada.

SAUMONS PECHES AVANT MATURITE

Perte calculée à 10,000,000 de livres résultant d'une pêche avant maturité.

Le professeur E. Victor Smith, de Seattle, a démontré, dans une étude lue à la conférence de l'Association des pêcheurs, à Vancouver, C.B., les désastreux effets de la pêche du saumon avant sa maturité.

Pendant la saison de pêche de 1919, qui a duré 6 1/2 mois, les pêcheurs américains qui capturaient du saumon sur les bancs d'alimentation, le long des côtes de Washington et de l'île de Vancouver, ont été la cause de lourdes pertes, pour avoir pris du poisson avant qu'il eût atteint sa pleine croissance. Cette perte a atteint non seulement des millions de livres, mais les qualités alimentaires du poisson étaient très inférieures.

Un groupe de 1,500 chalutiers, pêchant au large de l'embouchure de la rivière Colombia, avaient capturé du saumon chinook qui, s'il avait été laissé à l'eau jusqu'à maturité, aurait pesé 5,000,000 de livres de plus. Ces mêmes pêcheurs furent aussi la cause d'une perte de 850,000 livres de saumon argenté pris trop jeune.

Un autre groupe de 500 chalutiers, avec poste à Neah Bay, pêchèrent sur les bancs d'alimentation, le long des côtes du Nord de Washington et de l'île de Vancouver. Ils prirent du saumon chinook qui, à maturité, aurait pesé 970,000 livres de plus, et du saumon argenté dont le poids aurait atteint 600,000 livres de plus, s'il avait été adulte.

Ces deux groupes de chalutiers ont donc causé la perte de plus de 7,400,000 livres de chair de poisson. Il faut ajouter à cette perte celle provenant de vingtaines de bateaux qui opèrent avec des seines en bourse, sur les mêmes bancs. Ce n'était pas facile de contrôler les opérations de la saison ; mais on peut se former une idée du gaspillage, si l'on en juge par la quantité de poisson non adulte, apporté en 10 jours par 12 de ces bateaux, pêchant sur les bancs de l'île de Vancouver, dont la perte en pesanteur excédait 10[illegible] livres.

Il convient d'ajouter que, pendant avril, mai et [illegible] plusieurs tonnes de saumons argentés ont été pris; il[illegible] saient d'une à six livres chacun. Ces mêmes poisson[illegible] raient chacun le poids de six à huit livres, s'ils étaient[illegible] tés à l'eau jusqu'au mois de septembre de la même a[illegible] Une perte de cette nature a été d'au moins 1,000,00[illegible] livres.

En outre de bateaux de pêche américains qui op[illegible] sur ces bancs, il faut compter plusieurs bateaux cana[illegible] et l'on peut donc calculer à 10,000,000 de livres de per[illegible] saumon pêché avant maturité sur les côtes de Washi[illegible] et de l'île de Vancouver.

UTILISATION DES CHARBONS CANADI[illegible]S

Revue des différents problèmes relatifs à le[illegible] distribution.

Le public canadien s'irrite de voir qu'il est priv[illegible] temps à autre de ce combustible, lorsqu'il lit dans les[illegible] blications du pays des extraits de rapport à l'effet q[illegible] Canada possède le sixième de tout le charbon du m[illegible]

Pour mieux faire comprendre la nature des diffi[illegible] inhérentes à un usage plus général de nos combustibl[illegible] Commission de la Conservation fit une étude de tou[illegible] situation, et elle en a publié les résultats, en 1913, da[illegible] volume intitulé "Conservation de la houille au Cana[illegible] les données contenues en ce rapport ont été recueillies[illegible] W. J. Dick, qui a étudié les problèmes suivants :

(1) Amélioration des méthodes d'exploitation m[illegible] re au Canada ;

(2) Problème de l'énergie à bas prix dans les pr[illegible] ces des Prairies ;

(3) Problème du combustible domestique dan[illegible] provinces des Prairies ;

(4) Utilisation des combustibles de qualité infér[illegible]

(5) Transformation du charbon en coke.

La partie la plus instructive du rapport est peut[illegible] l'étude ayant pour but de savoir jusqu'à quel point l'[illegible] du charbon canadien dépend des frais de transport.

LE PRIX DES CHAUSSURES AUX ETATS-U[illegible]

La baisse se continue dans le prix des chaussures[illegible] Etats-Unis, d'après la prédiction des délégués qui assi[illegible] à la Convention des Marchands en gros, qui s'est t[illegible] cette semaine à St-Louis. Les prix de la chaussure on[illegible] cliné, en moyenne de 35 p.c. depuis mai dernier. [illegible] diminution est attribuée aux conditions instables du [illegible] ché, à un ralentissement des commandes étrangères et [illegible] baisse des taux du change.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, [illegible] bli depuis 25 ans, place unique, à vendre pour c[illegible] de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adre[illegible] au Prix Courant.

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL

Voici un fait qui s'est produit l'été dernier, mais c'est de ces histoires qui sont aussi bonnes par temps froid quand il fait chaud ou tempéré.

Un monsieur était parti assez loin de chez lui quand il rappela qu'il avait un petit trou à ses chaussettes. Il est barrassant, vous le comprenez, quand on est loin de chez de découvrir que le manufacturier de chaussettes a mpé votre confiance en permettant à vos doigts de pieds passer au travers de vos chaussettes. Ainsi donc, remarnt un bonnetier qui avait une vitrine d'un arrangement rayant, il y entra et demanda deux paires de chaussettes.

L'homme au comptoir était le propriétaire lui-même, et tait un de ces personnages géniaux dont les manières ntraient qu'il prenait plaisir à bien servir.

"Est-ce bien la pointure qu'il me faut?" demanda le nsieur quand le marchand lui eut remis la sorte de ussettes désirées.

"Oui, dit le marchand, j'ai regardé votre pied avant de ir au comptoir. Peu d'hommes savent la pointure qu'il r faut, et c'est pourquoi je me renseigne moi-même en minant les pieds. Les chaussettes que je vous donne s iront très bien."

"C'est là une excellente idée", dit le monsieur, se rapnt que plus d'une fois il avait acheté des chaussettes qui serraient les doigts de pieds." Et par la même occasion, me rappelle que j'ai besoin d'un sous-vêtement".

"Voici un joli sous-vêtement", dit le bon vendeur en rant celui qui pouvait convenir. "Et maintenant, n'avez-s pas besoin d'une paire de jarretelles?" Sapristi! c'est i," dit le client, et il demanda à son vendeur perspicace: ous seriez bien bon de me dire comment il se fait que s m'avez suggéré des jarretelles, justement l'autre chose t j'ai besoin?—Pourquoi ne m'avez-vous pas demandé mme font ordinairement les vendeurs: Ne désirez-vous quelque chose d'autre?—Ou bien énuméré une liste de ses si rapidement que je n'aurais pu m'arrêter à consirer quoi que ce soit?,,

"Eh! bien", dit le bonnetier avec un sourire; "Vous z acheté des chaussettes, et ensuite vous avez demandé un us-vêtement, en faisant remarquer que vous aviez presque blié que vous en aviez besoin, et il m'a semblé qu'il était rt probable que ce dont vous pouviez avoir besoin après a était une paire de jarretelles."

C'est là une leçon. La plupart des vendeurs demandent on n'a pas besoin de quelque chose d'autre, et la réponse turelle qui vient est "non". D'autres vendeurs rabâchent ne liste comme habitude. La récitation de cette liste donne à penser que le vendeur est avide de charger le client d'une multitude d'achats et on y résiste instinctivement.

La manière de faire de ce bonnetier est la bonne: être attentif aux besoins connus et probables du client devant vous et les étudier soigneusement pour pouvoir faire des suggestions sensées et bien définies.

Le client apprécie un tel service. Il prend considération de ce que vous dites, et il achète d'autres choses auxquelles il n'aurait pas pensé avant de passer devant le magasin de votre concurrent quelques pas plus loin dans la rue.

* * *

"Certes! nous avons un bel assortiment." Voilà ce que disait un petit vendeur enthousiaste quand un client lui demandait si le magasin tenait une certaine ligne de marchandises. Il y a juste six mots dans cette phrase, mais ils comptent pour soixante. Il y a des tas de choses, contenues dans ces simples mots: confiance dans le magasin, plaisir du travail, fierté du stock tenu par la maison, désir de toujours bien servir le client.

Nous avons besoin d'avoir plus de cet enthousiasme. Il est trop fréquent de voir le vendeur qui se montre indifférent et qui répond aux questions par de simples "oui" et "non". Une impression glaciale se dégage de ces réponses qui incitent la cliente à dire qu'elle croit qu'elle n'a rien à acheter aujourd'hui. On rencontre trop rarement de ces vendeurs enthousiastes dont les premiers mots retiennent l'attention du client et éveillent son intérêt.

L'enthousiasme est contagieux. Il fait grossir les ventes, rend l'achat un plaisir pour le client, rend la vie agréable au vendeur, qu'il vive à Montréal ou à Sorel.

* * *

C'était dans le vieux New-York où l'on dit que le service public et le service privé sont pires que jamais. Un monsieur monte dans un tramway et s'aperçoit qu'il n'a qu'un billet de cinq dollars pour payer. On sait ce que répond un conducteur de tramway de New-York quand on lui demande de changer un billet de ce montant. Notre homme tendit cependant son billet avec son plus gracieux sourire et en s'excusant de n'avoir rien de plus petit en fait de monnnaie.

Que fit le conducteur?

"C'est très bien, Monsieur", répondit-il, et remarquez qu'il dit "monsieur", "cela me fait bien de la peine, mais je vais être obligé de vous donner de la menue monnaie."

Cela ne prouve-t-il pas qu'en règle générale, vous pouvez obtenir beaucoup de ce que vous voulez? Soyez de bonne humeur et courtois et vous verrez que vous vous

attirerez le plus souvent des autres le même traitement que vous leur donnez. Et même si parfois vous n'obtenez pas ce traitement, du moins votre bonne nature vous protège de l'insulte, ou de la rebuffade de ceux dont la nature est trop bourrue pour répondre avec courtoisie.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 18 *au* 23 *octobre* 1920.

Testament—Médard Luneau à Madame Augustine Luneau & al. P.9 St-Paul et autres.
Vente—Henri Poudrier à Gédéon Poudrier, p. 461 Ste-Victoire, $2500.—$900. a/c.
Vente—Alexandre Lainesse à Ovila Barbain, 412 et p. 512 Warwick, $6300.—$2000. a/c.
Vente—Stanislas Bergeron à Ena Picher, 748 Bulstrode, $2850.—$2200. a/c.
Vente—George Bergeron à Stanislas Bergeron, 740 et 741 Bulstrode, $4300 payées.
Obligation—Stanislas Bergeron à Alphonse Fournier, 740, 741 Bulstrode, $2000.
Obligation—Athanase Dupont à Arthur Ferron, 222 St-Paul, $800.
Vente Joseph Binette à Ludger Guillemette, 327 Ste-Hélène, $2300—$1350 a/c.
Transport—Joseph Nolette à Madame Eugénie Grenier, sur Jean Boulette, $225.
Vente Louis Larivée à Adélard Roy, p.n.o. 365 St-Norbert.
Obligation—Pierre Perreault à Gédéon Fréchette, 798, 799 et p.s.o. 797 Warwick $800.
Donation Madame Valentine Shilling à Dame Béatrice Baril, sommes de deniers.
Vente—François Duchesny à Arthur Pépin, p. 277 Bulstrode, $400.—$245.50 a/c.
Vente—Willie Therrien à Wilfrid Croteau, 37 et 38 St-Christophe, $6800.—$2000 a/c.
Obligation—Ferdinand Croteau à Alfred Provencher, 32 et autres, St-Christophe, $2000.00.
Donation—Alcide Ducharme à Willie Ducharme, p. 901 et 998 Tingwick.
Vente—Joseph Courtois à Ludger Courtois, 1144 Tingwick, $3500.—$500 a/c.
Vente—George Young à George Fowler, 294 Tingwick, $1200. $500. a/c.
Echange—Cyrille Gagnon et George Roberge, p. 374 et autres, Tingwick.
Vente—Edmond St-Cyr à Mastai Lambert, 456 Tingwick, $3100.—$1100 a/c.
Vente—F. X. Paradis à Edmond St-Cyr, 326 Tingwick $9,000. —$2000. a/c.
Obligation—Alphonse St-Cyr à Désiré Caron, 589 et 590 Tingwick, $500.
Vente—Joseph Camiré à Albert et Honoré Gagné, 22b. 11e rang Stanfold, $4500.—$2000. a/c.
Vente Raoul Bellemarre à Alfred Houlé, 43 Horton, $6500. $3600 a/c.
Vente—Désiré Ladouceur à Jean Cloutier, p. 12, 11ème rang Simpson, $3000.—$100 a/c.
Vente Madame Emma Gagnon à Henri M. Champagne, p. 13, du 11ème rang Simpson, $3600 payées.
Testament—Dame Aurélie Leclair à Hyacinthe Gauthier dit Gentès, p. 446, Bulstrode.
Bail à rente Compagnie Parc Victoria à Joseph Arthur Hébert 461-1, Ste-Victoire, Rente annuelle $36.
Vente Onésime F. Kirouard à Warwick Woollen Ltd, 205 Warwick, pour $195,000. payées.
Hypothèque en fiducie—Warwick Woollen Ltd à la Société Générale d'Administration. 205 Warwick, $55.000.00.

Actes enregistrés au Bureau d'Enregistrement d'Arthabaska,
du 11 *au* 16 *octobre* 1920.

Vente Calixte Leblanc à Théode Leblanc, 172-173 Ste-Hélène, $2800. dues.
Vente Ovila Fecteau à Willie Hyppé, 76-77 et 78 St-Christophe, $4500. $700 a/c.
Obligation—Madame Alphonsine Beauchesne à Pierre 113, 207, 208 Tingwick, $1300.
Testament Hercule Garneau à Arthur Garneau, fid p. 235, 236-237 Arthabaskaville.
Transport Achille Dion à J. Ena Fréchette, sur Dupont, $1200.
Vente George Marcotte à Rodolphe Lemay, p. 411 tres St-Paul, $12,000. —$2000 a/c.
Hypothèque—Eugène Gagné à Madame Zalpha Lari 216 Arthabaskaville, $11,478.
Licitation—Succession Léonidas Hamel à Paul T demien. o. 999 et 1000 Warwick pour $1000. pay
Vente—Paul Tourigny à Patrick Hamel, demeu, o.

o

Renseignements des Trois-Rivièr

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRI TROIS-RIVIERES.

Semaine du 19 au 26 octobre

Vente Théobald Juneau à G. S. Nutt.
Vente—Théode Pothier à Willie Bergeron.
Vente R. A. Lavoie à Eucher Masse.
Vente—Jos. Shea à Dame G. A. Gruninger.
Quittance—Jos. A. Jutras à Théobald Juneau.
Quittance—Hubert A. Leblanc à Pierre Poudrier.
Quittance Horm. Carignan à Adrien Raymond.
Donation et transport—Dame P. Rho-Houde à Zotique
Main-levée—Edouard Gélinas à Hippolyte Poliquin.
Vente et transport—Lorenzo Frigon à Delle Corinne
Promesse de vente A. J.-Bte Robert à William Chil
Vente—Henri Normandin à Ovila Samson.
Vente Louis Bertrand à Wilbrod Pronovost.
Obligation—G. A. et D. Dufresne à J. Art. Dufresne.
Obligation—F. X. Vanasse à Vve Désiré Lamy.
Obligation Wm. Gélinas à Cyprien Lesieur.
Obligation—J. M. Eug. Marcotte à Rév. Ferd. Béland
Obligation—Antonio Laperrière à Hilaire Cloutier.
Obligation—Alfred St-Louis à Sévériin Bellemare.
Quittance—L. Z. Beaudry à Dame H. Buckley.
Quittance—Joseph Clément à Didyme Boisvert.
Quittance—L. P. Laperrière à Wm. Gélinas.
Quittance J. Arclais Juneau à Josaphat Hamel.
Quittance Henri Gélinas à Onésime Deslauriers.
Trust-deed—L'Aqueduc et Pouvoir d'Amos à The Su Co. Ltd.

COUR DE CIRCUIT

Alfred Racine vs Amédée Bellemare, St-Boniface, $50.
Joseph Massé vs Oréus Montambault et T. G. Charet Marie de Blandford, $34.50.
Beaudoin Ltée vs Philippe Bière, Shawinigan Falls, Tessier, tiers-saisi, Shawiniigan Falls, $34.49.
Emile Crikeler vs Wing Sing, Trois-Rivières, $11.00.
Léon Girardin vs Joseph Allaire, Trois-Rivières, $56.0
F. X. Bourbeau vs V. R. Leduc, Ste-Anne de la Pérade.
J. Ephrem Dubord vs V. R. Leduc, Ste-Anne de la $12.37.
J. E. Armand Hébert vs Cyprien Lottinville, Cap de l leine, $42.50.
J. E. Armand Hébert vs Wilfrid Lottinville, Cap de l leine, $16.00.
Nestor Deshaies vs Dame Vve Jos Langevin, Trois-R $44.00.
Joseph Coury vs Jules Abbott, Trois-Rivières, $24.00.
G. E. Désilets vs Willie Ferschkee, Trois-Rivières, $2
Joseph A. Allard vs Joseph Savard, Shawinigan Falls.
Dr Frédéric Houde vs Richard Dumas, Pont St-M $15.00.
Alphonse Tremblay vs Adélard Lemay, St-Alexis des $73.06.

o

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PAT
Beauregard, Albert	Dominion Bri
Bériau, W.	H. Davies
Cusack Jonk J.	Mr.
Desroches, J. B.	Ville de M
Egan, Lawrence	Burstall
Kelly, Jas. A.	Montreal Ar
Montreuil, Aimé	Canadian
Schater, Sam	Mr. Sc

Les Tribunaux

JUGEMENTS
EN COUR SUPERIEURE

Georges Jarry vs Ovila Filion, Montréal.
Lanque Royale du Canada vs E. C. Girouard, Montréal, $7,203.
A. A. Dufault vs Morris Fromson, $227.
H. P. Labelle & Co. vs J. A. Foisy, Montréal, $1029.
Dame Inga Christanson vs C. W. Tillman, Montréal, $144.
Garand & Turner vs Spedolene Rfg & Mfg Co. Ltd, Montréal.
Harvey Pilgrim & Co. Ltd vs C. E. Lamoureux, Montréal.
Camille Lavallée vs Elzéar Robert, Montréal, $288.
Scottish Met. Ass. Co. vs Montreal Tramways, Montréal, $400.
Davis & Lawrence Co. vs Leo N. Chabot, (Maison Gravel), Montréal, $225.
J. A. Olivier vs E. Shapiro, Montréal, $167.
Adélard Mercier vs N. E. Demers, Norenbega, Ont., $645.
Albert Paquette vs J. B. Mandeville, Montréal, $318.
Godin, Morier & Cadotte vs Jos Alp. Bilodeau, absent, P. J. Champagne, m.e.c., Montréal, $221.
Salomon Kupchik vs H. Rosenthal, Montréal, $165.
Omer DeSerres vs Alp. Gamache, Rimouski, $147.
J. & W. Kearney vs Alp. Marcotte, St-Marc de S., $134.
Alfred Larouche vs Nap. Boucher, Montréal, $124.
Beaudoin Ltée vs René Francoeur, Montréal, $121.
Almanzor Desjardins, 1252, vs Dame Marie Celina Bazinet, Montréal.
L. Villeneuve & Cie Ltée vs J. U. Meunier, Ste-Rose Preserving Co., Ltd., T.S., Montréal.
Béatrice Lesage vs Aimé Dufresne, Montréal.
Oswald Robert vs Henri Tessier, Alphonse Guay & Cie, T.S., Montréal.
C. L. Buchanan vs A. Comte & Cie Ltée, Montréal, $173.
E. M. Nicholson *et al* vs A. Brisson, Montréal.
P. Berman vs L. Yelin, J. Slotin, (Yelin Slotin Co.), Montréal, $1245.
B. Gardner & Co. vs Le Magasin de Coupons d'Epargne, Montréal, $689.
Pinze Bros. vs G. R. Chagnon, Montréal, $355.
Dame Blanche Sénécal vs C. E. Lamoureux, Montréal.
Int. Bus. Machines Co. Ltd vs Henry Sansoucy, Montréal, $140.
Dame Albina Marcotte vs Albert Cardin, Montréal, $20 par mois.
Cie des Véhicules M. Ltée vs W. J. Storey, Montréal, $1633.
L. Boissonneault vs Elder Dempster & Co. Ltd, Montréal, $1925.
Cie des Véhicules Moteurs Ltée vs E. R. Roy, Montréal, $333.
Grace Doréa vs Felix di Benga, Nicolas di Benga, Bernadette di Benga, Stella di Benga, $8 par mois.
P. B. Lamarre Ltée vs Crowley Mfg Co., Montréal, $340.
Dame Roberta Welch vs V. S. Ross, Montréal, $166.
Robert Martin vs John Spracklin, Montréal, $100.
Théodore Dupuis vs Edmond Dupuis, Montréal, $30.
J. B. Morin vs J. B. Pharaud, Hull, Qué., $100.
Max Bernfeld vs S. Garber, Montréal, $531.
North American Ins. Co vs M. Jacques, Montréal, $120.
R. Loiselle vs Montreal Loco. Works Ltd, Montréal, $200.
H. A. Béique vs J. B. Brouillette, Montréal, $942.
Globe Ind. Co. of Canada vs Fred. Wright, Montréal, $200.
Dame Mathilda Labelle vs Urgèle Duquette, absent.
Ivon Ducharme vs A. E. Ladouceur, St-André Argenteuil.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Denis vs Alex. Bélanger, $12.
D. Alary vs Ephrem Roussin, $19.
Sears Roebuck & Co. vs Jos Coppold, $82.
Mde A. Deschesne vs Nap. Dubois, $23.
R. R. Poulin vs Ludovic Duchesne, $26.
W. C. Nicol *et al* vs Can. Steel Products Co. Ltd, $60.
M. Maralli vs C. Valento, $99.
J. E. Léonard *et al* vs Henri Valiquette, $46.
E. J. Semple vs Philippe Nucciaroni, $34.
G. A. Marsan vs Michael Nolan, $74.
D. Blumer *et al* vs Canadian Transfer Co. Ltd, $79.
Wid. C. Pleau vs C. G. Hébert, $25.
J. B. Denis vs Wid. Jos. Gauvreau, $67.
W. Armstrong vs E. L. Desaulniers, $72.
F. R. Beaulieu vs Alf. Bastien dit Wolford, $58.
H. Thibault vs Olivier Foucault, $25.
P. Germain vs C. L. Alluisi, $40.
Main Electric Co. vs U. Séguin, $48.
J. A. Couture vs Ernest Dumontet, $29.
Wid. J. B. Labelle vs Julien Bélanger, $27.
Beaudoin Ltée vs Michael Brown, $16.
L. Gauthier vs Elz. Tremblay, $32.
Pilon & Fortier vs Laura Decourcelles, $26.
E. H. Lanthier vs R. Rubbering Co., $73.
F. X. de Ladurantaye vs Louis Richer, $22.
Granger Frères, Ltd vs F. Feldstein, $13.
J. W. Lunn vs E. McBrine, jr., $34.
F. X. Rouleau vs C. F. Smith, $20.
U. Eichenbaum vs Pierre Lefebvre, $14.
Parisian Wardrobe Co. Ltd vs O. Paquette, $44.
J. A. Therrien vs Art. Jobin, $41.
P. Létourneau vs Dominion Parcel Delivery, $49.
A. Antotte vs Martial Deslauriers, $21.
M. L. H. & P. Co. vs Robt Stephen, $27.
J. B. Nantel vs Honoré Laurin, $10.
A. Berthiaume vs Cie de Publication Continental, $23.
E. Bélanger vs Aldéric Boileau, $52.
Parisian Wardrobe vs W. Brey, $33.
Daly-Morin Ltée vs Jos. D. Forber, $34.
M. H. Lebel vs Wid. Ephrem Moraché, $66.
Mde B. Désy *et vir* vs Mde Rosario Fortler, $27.
Luce Brosseau vs Willie Tremblay, $32.
C. Gauthier vs Pierre Brunet, $59.
L. Tremblay vs J. E. Thouin, $27.
Woodhouse Co. vs Edouard Payette, $38.
J. E. C. Bumbray vs F. P. Pruneau, $61.
A. W. Richards vs H. H. Learmont, $29.
Mde M. L. F. Chartrand vs Wilbrod Lesage, $80.
S. Helfenberg vs W. Abramovitch & M. Overlander, $53.
A. J. Rouleau vs J. T. Bernard, $35.
J. B. Petelle vs Geo. Marcoux, $72.
A. P. Pigeon, Ltd vs J. A. Poulin, $50.
J. H. Lebeuf Ltée vs Maxime Morel, $38.
S. Eichbaum vs Mélina Brazeau, $37.
J. A. Touchette vs Henri M. Kay, $44.
L. J. Delvecchio vs Alf. Lemaire, $17.
A. Lamoureux vs Edouard Moreau, $58.
J. C. Champagne vs E. Blanchard, $31.
J. A. R. Brodeur vs Lambert Paquet, jr., $55.
Royal Scrap Iron & Metal Co. I. Cohen, $28.
G. Dupont vs Chs Desaulniers, $48.
U. Eidunbaum vs H. Jubinville, $12.
U. Eidunbaum vs Alp. Guertin, $10.
U. Eidunboum vs J. Boucher, $12.
J. H. Hyde vs G. Granite, $91.
L. Dion vs J. B. Lanouette, $95.
R. J. Hart vs A. *alias* Pete Beaudoin, $37.
P. M. Beaudoin vs P. A. Gauthier, $17.
P. M. Beaudoin vs Nellie Lapierre *et al*, $21.
L. Demers vs Raoul Guillaume, $19.
A. Charron vs Jos Desjardins, $18.
S. Malo vs R. Lalonde, $36.
E. Joly vs Maxime DeLaval, $23.
A. Jolicoeur vs Edm. Gloutenay, $13.
D. A. Chabot vs Ronnald Cyr, $49.
A. P. Dorais *et al* vs Leo Tremblay, $39.
Economic Realty Ltd vs Philias Beaudry, $63.
J. L. H. Martel vs R. Gheguire, $25.
U. Gauthier vs Aug. Leclerc, $15.
J. Weisman & Co. vs A. T. Britton, $70.
J. Weisman & Co. vs G. Meloche *alias* Mailloux, $18.
A. E. Dion vs David Verdun, $20.
E. Bindman vs Philias Brunet, $27.
Parisian Wardrobe Co. vs J. Murphy, $12.
Parisian Wardrobe Co. vs L. Pawsey, $66.
Parisian Wardrobe Co. vs L. Leduc, $72.
Parisian Wardrobe Co. vs N. W. D. Levy *alias* Livy, $66.
Parisian Wardrobe Co. vs M. Kinsella, $41.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Cohen, Ltd vs Mde C. Waldrow, 303 St-Antoine, le 2 novembre à 10 a.m. —A. Brossard.

Qualité et Bénéfice, Aussi!

Il se peut que ce soit nouveau pour vous de vendre la Barbade, sous le nom d'une marque de fabrique, mais la marque "Windmill" va vous ouvrir les yeux! Un article de la plus haute qualité, soutenu par une énorme publicité, le détaillant a un article idéal pour réaliser des bénéfices au prix bas actuel de

La Barbade WINDMILL Super-Fancy

LE GALLON IMPERIAL **$1.33** f.o.b. MONTREAL. f.o.b. QUEBEC. f.o.b. ST. JOHN, N. B.

Réduisez votre prix de revient moyen en prenant un peu de "Windmill" à nos prix d'introduction spécialement bas, pendant qu'ils sont accessibles. Si vous ne pouvez être approvisionné par votre courtier, donnez-nous son nom en nous écrivant.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

ST. JOHN, N. B. - MONTREAL, P. Q.

Marchands de gros et courtiers — Vous trouverez que notre campagne "Windmill" est avantageuse pour vous. Ecrivez-nous pour avoir des détails.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 27 octobre 1920.

On cote des prix légèrement plus fai- s sur le boeuf cette semaine. Les tiaux arrivent en plus grande quan- . Le changement n'est pas grand se monte à une ou deux cents par e sur certaines coupes. Le marché oeufs se maintient très ferme aux rs élevés. Le beurre a subi une di- nution de 3 cents par livre. Le mar- du saindoux est très ferme et le rtening est également soutenu en mpathie avec le marché du saindoux. marché des viandes cuites a vu di- nuer sa demande en raison de la mpérature plus fraîche.

PRIX PLUS BAS POUR LE BOEUF

Viandes fraîches — Le marché du c montre cette semaine une faiblesse nérale dans tout le pays. Les cours Montréal ont baissé de ¾ de cents. tte faiblesse est due à une plus nde abondance sur le marché avec s qualités peut-être inférieures à ce l était demandé. Le marché du euf également montre une certaine blesse avec diminution de prix sur ute la ligne. Le meilleur approvision- ment qu'on attendait depuis quelques mps a commencé à se montrer et e prix plus bas sont demandés pour bétail sur pied de même que les upes de boeuf sont réduites de prix. baisse la plus remarquable a eu lieu r les plus bas morceaux.

Nous cotons:

ces vivants	20.00	21.00
Porcs préparés—		
és aux abattoirs, petits 65-90	30.00	31.00
Porc frais—		
got de porc (trimé) . .	....	0.37½
nges (trimées)	....	0.42
nges (non trimées) . .	....	0.38
paules (trimées)	0.31	0.34
cisse de porc (pure) .	....	0.25
aucisse de ferme . . .	....	0.20
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
artiers derrière . . .	0.25	0.33
artiers devant	0.10	0.17
nges	0.35	0.45
tes	0.18	0.32
cks	0.10	0.17
anches	0.28	0.32
(Vaches)—		
artier derrière	0.20	0.28
uartiers devantt	0.10	0.14
Longes	0.28	0.40
Côtes	0.18	0.28
Chucks	0.10	0.14
Hanches	0.26	0.30
Veaux (suivant qualité) .	0.18	0.30
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.26
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.16	0.18

LES VIANDES CUITES SONT MOINS SOUTENUES

Viandes cuites — Des prix plus bas sont cotés cette semaine pour quelques lignes de viandes cuites. La diminution de la demande de viandes cuites par suite du temps frais a eu un effet notable. Les langues de porc en gelée sont cotées 2 cents de moins par livre et il y a une baisse notable sur le prix des jambons cuits. D'un autre côté la liste des prix de quelques lignes reste ferme, car les frais de préparation sont toujours élevés.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée . . .		0.45
Boeuf pressé en gelée, la lb. .		0.36
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue.		0.35
Epaules, rôties.		0.50
Jambons cuits	0.61	0.66
Epaules, bouillies.		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure. .	....	0.26
Bologne, la lb.	....	0.18

LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Il n'y a pas de changement sur le marché des viandes en barils cette semaine. La demande n'est pas très importante, car l'exportation a été en grande partie réduite par suite du change. Les prix restent fermes et sans changement cette semaine.

Nous cotons:

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . .	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl). .	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois.	....	48.00
Lard gras, épaule.		49.00

LES JAMBONS FUMES MEILLEUR MARCHE

Viandes fumées — Il y a un ton plus faible sur le marché des jambons fumés. Des prix plus bas sont cotés partout et en certains cas le prix du bacon est légèrement plus bas. Le Cottage roulé en particulier a baissé de 3 cents par livre. Cette baisse est attribuée à la diminution de la demande de ces genres de viandes à cette époque de l'année.

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres	....	0.44
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.44
12-15 livres	....	0.44
15-20 livres.	....	0.44
20-25 livres	....	0.37
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.32½
Bacon—		
Déjeuner	0.47	0.58
Cottage roulé	....	0.41
Jambons Picnic.	....	0.32

LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Le marché du shortening maintient sa fermeté avec la fermeté du marché de saindoux. Il n'y a pas de changement dans les cours cotés.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb . .	....	0.23½
Tinettes, 50 lbs, la lb . .	....	0.24
Seaux, 20 lbs, la lb . . .	....	0.24½
Morceaux, 1 lb, la lb . .	....	0.25½

LE MARCHE DU SAINDOUX EST FERME

Saindoux — En dépit du ton plus aisé du marché du porc, le marché du saindoux maintient sa fermeté avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix qui ont augmenté depuis deux semaines et ces prix semblent être très fermes avec la nouvelle hausse.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. .	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb. .	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb. . .	0.29½	0.30½
Morceaux, 1 lb, la lb. . .	0.31½	0.32½

GROS APPROVISIONNEMENT DE FROMAGE

Fromage — Il n'y a pas de changement dans le marché du fromage cette semaine. Les importateurs anglais ne sont pas disposés à payer les prix élevés demandés sur cette rive de l'Atlantique et par suite l'exportation n'est guère importante. Le marché du fromage n'a pas été très fort depuis quelque temps et la tendance par suite de l'entassement des stocks disponibles est plutôt à la baisse. Les prix locaux ne sont pas changés.

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb . .	0.27	0.28
Double, la lb.	0.30	0.31
Triple, la lb.		0.31
Stilton, la lb.		0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.		0.34

LE MARCHE DE LA MARGARINE EST CALME

Margarine — Le marché de la margarine se maintient cette semaine avec peu ou pas de demande, et avec l'affaiblissement du marché du beurre, la situation est encore moins bonne pour la margarine. Les prix restent sans changement.

Nous cotons:

Margarine—		
En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.30
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34
White Nut.	....	0.34

LE MARCHE DU BEURRE EST PLUS FAIBLE

Beurre — Le marché du beurre montre des tendances plus faibles cette semaine. On prétend qu'il y a des chances pour que le prix baisse encore sous peu, à moins qu'une demande de l'extérieur ne survienne pour diminuer le surplus de stock. La demande pour l'exportation en Europe a été jusqu'à un certain point réduite récemment par suite des conditions du change. On compte cependant que cette situation s'améliorera car il y a une demande de beurre dans ces pays et les prix y sont très fermes et montrent toute tendance à la hausse.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.52	0.53
Laiterie, en tinette. . .	....	0.49
Laiterie, moules	0.52	0.53
Cuisine.	....	0.46

LE PRIX DES OEUFS SE MAINTIENT FERME

Oeufs — Il n'y a pas de changement sur le marché des oeufs cette semaine. Les marchands rapportent un bon mouvement d'oeufs, bien que le marché de l'exportation ait été affecté par les taux du change. Les prix se maintiennent très fermes et on commence à entamer les stocks en entrepôt. La demande pour les oeufs strictement frais, malgré leur prix élevé, est extraordinairement grande.

Nous cotons:

Frais pondus . . .	0.60	0.68	0.75

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38	0.42
Poulet.	0.40	0.44
Dindes.	....	0.60
Dindons.	....	0.58
Oies.	....	0.39
Canards domestiques. . .	....	0.40
Canards du lac Brôme. .	....	0.47

BON APPROVISIONNEMENT DE POISSON

Poisson frais — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le prix du poisson frais. Le marché est en très bonne condition et les approvisionnements arrivent, dit-on, en abondance. Le flétan frais est abondant et le haddock, la morue, la truite des lacs, le doré, le poisson blanc et le brochet, sont également en bonne quantité. Le marché des huîtres s'ouvre avec de bons arrivages.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché .	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.65
Saumon de Gaspé	....	0.30
Maquereau.	....	0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32	0.35
Poisson blanc	....	0.22
Alose.	....	....
Flétan	0.28	0.29
Brochet.	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte.	....	0.15
Perchaude.	....	0.15
Doré	....	0.23
Truite	0.23	0.24
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . .	....	0.15
Filets.	....	0.20
Bloaters, la boîte. . . .	....	1.75
Kippers.	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes.	....	0.15
Harengs saurs, la boîte .	....	0.24
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb. . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau.	0.15	0.16
Doré.	0.16	0.17
Morue en tranches. . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
Hareng saur, la boîte. .	....	0.24

EPICERIE

Mercredi, 27 octobre 1920.

Le fait saillant du marché de l'épicerie cette semaine est la tendance générale à la baisse des prix de liste. Comme on le sait le marché du sucre est dans une situation des plus incertaines. On ne peut rien dire de défini pour le moment sur ce qui va se passer. La mélasse a diminué de dix cents le gallon par suite du prix plus bas de la matière brute. Le marché des cafés n'a pas changé, mais il y a eu coup de baisse de prix dans de nombreuses lignes. Les lignes les mieux connues se maintiennent fermes. Il y a une réduction presque générale dans le prix des noix cette semaine. Les amandes suivent les noix de Grenoble dans la tendance à la baisse des prix. Les pommes évaporées sont réduites à seize cents la livre. Les figues sont meilleur marché dans l'attente de nouveaux arrivages. Quelques sardines de Norvège sont meilleur marché. Le marché du thé montre plus de fermeté pour les meilleures qualités. Les oranges sont plus chères et l'on s'attend à ce qu'il en soit ainsi encore pour quelque temps. Les pommes sont plus chères pour les meilleures qualités. Les verres de lampes ont augmenté de prix. La ficelle de coton a baissé de 12 cents la livre; on cote les prix suivants: 4 brins, 61 cents la livre et 3 brins, 50 cents la livre. Le riz de Siam est en baisse de 2½ cents et vaut 7 cents la livre; le riz du Texas et du Honduras a diminué de 3 cents par livre et vaut 7½ cents la livre. Le camphre a baissé de 50 cents et est coté $3.00 la lb. L'empois est également en baisse de cent, le Canada vaut 9¾ cents la lb. La fécule de mais Benson est cotée de 11½ à 11¾ cents et la Canada de 10 à 10¼ cents. Le sirop Crown a diminué de 40 cents à la caisse de 2 lbs qui est cotée aujourd'hui à $5. Les thés verts de Chine ont baissé de 4 cents la livre et leurs prix varient de 36 à 75 cents la livre. Le thé noir de Ceylan a également diminué de 6 cents et vaut de 38 à 78 cents la livre. Le prix des tomates en conserves a été réduit de 2½ cents et elles valent maintenant de $1.80 à $1.85. Les verres pour fanaux ont augmenté de 75 cents par douzaine et sont cotés aujourd'hui $1.75 la douzaine.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix donné pour la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent plus cher, mais le prix moyen est d'environ $12.50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on cause que la farine ne baisse pas dans les proportions attendues. Les cours domestiques semblent être fermes pour le mo

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs 12.00

La lb. en (2) sacs de coton. 98

En (2) sacs de coton, 98 lbs . 12.50

Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs 13.00

Farine de blé d'hiver (baril). 12.30 12.30

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de foin pressé sont plus importants. La demande est grande pour la consommation locale et il se fait un assez grand nombre de ventes par wagon complet.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .

Bon, No 2. . . . . 32.00 33.00

Bon, No 3. . . . . 30.00 31.00

Paille. 15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) 0.94

No 3 C.W. 0.92

Extra Feed 0.92

No 1 Feed 0.90

No 2 Feed 0.88

Orge:

No 3 C.W. 1.80

No 3. . . . . 1.78

No 4 C.W. 1.74

Feed 1.40

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE MARCHE DU SUCRE TOUJOURS INCERTAIN

Sucre — Bien que le Gouvernement ait confirmé la décision du Ministre des Finances de rescinder l'ordre du tribunal de Commerce, la situation reste toujours aussi incertaine, et la baisse qu'on attendait semble tarder à se produire. Néanmoins, une baisse à peu près générale de $1.00 par sac a été faite sur les cours de la semaine dernière. Cependant la Dominion Sugar prend les devants en cotant $2.00 de moins que les autres raffineries. Le dernier mot n'a pas encore été dit et la situation est loin d'être définitivement réglée.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé . . . 18.00

Acadia, extra granulé 18.00

St. Lawrence, extra granulé . 18.00

Canada, extra granulé 18.00

Dominion Cristal, granulé . . 16.00

Glacé, barils 18.20

Glacé, (boîtes de 25 lbs.). . 18.50

Glacé, (boîtes de 25 lbs.) . . 18.40

Jaune, No 1 . . . . . 17.00

Jaune No 2 ou 16.90

Jaune No 2 . . . . . 16.80

Jaune No 4 . . . . . 16.60

En poudre, barils 18.10

En poudre, 50s 18.30

En poudre, 25s 18.50

Cubes et dés, 100 lbs 18.70

Cubes, boîtes de 50 lbs 18.80

Cubes, boîtes de 25 lbs 19.50

Cubes, paquets de 2 lbs 19.00

En morceau Paris, barils . . . 18.60

En morceau, 100 lbs 18.60

En more., boîtes de 50 lbs . . 18.80

En more. boîtes de 25 lbs . . . 19.00

En more. cartons de 5 lbs . . 18.75

En more. cartons de 2 lbs . . 20.50

En more. boîtes, 25 lbs. 19.00

Crystal Diamond, barils . . . 18.60

" " boîtes, 100 lbs. 18.70

" " boîtes, 50 lbs . 18.80

" " boîtes 25 lbs. . 19.00

" " caisses de 20 cartons 19.75

LA MELASSE A BAISSE DE DIX CENTS

Mélasse — Par suite de la faiblesse du marché du sucre brut la mélasse a baissé de 10 cents au gallon cette semaine et le cours coté à Montréal est de $1.40 le gallon. En dehors de la ville les prix sont de 5 cents meilleur marché. Ceci n'affectera pas beaucoup le commerce, car on rapporte que les approvisionnements de mélasse pour quelque temps ont été achetés. Cependant le marché de la mélasse est beaucoup plus faible qu'il n'a été et cette diminution permettra à quelques-uns d'acheter et fera peut-être baisser le prix à d'autres qui ont en mains des stocks plus chers.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres. . . 0.09

½ barils. 0.09½

¼ barils. 0.09½

Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse. 6.00

Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. 6.85

Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse. 6.55

2 galls, seau 25 lbs., chaue. . 3.10

3 galls, seau 38½ lbs, chaque. 4.65

5 galls, seau 65 lbs, chaque... .....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse 6.60

Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse 7.45

Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse 7.15

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse. 8.50

Barils, les 100 livres. 12.25

½ barils, les 100 livres. . . . 12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes 1.40

Barils 1.43

Demi-barils 1.45

LE MARCHE DES CEREALES SANS CHANGEMENT

Céréales — Il n'y a rien de nouveau sur le marché des céréales cette semaine. Les prix ont baissé considérablement depuis quelques semaines et il y a beaucoup de concurrence dans les affaires à cette saison. Les prix ont été réduits sur beaucoup de marques, mais la liste reste la même pour les lignes les mieux connues.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . . 5.60

Orge perlé (sac de 98 lbs). . 7.25

Orge mondé, (98 lbs). . . . 6.00

Farine de sarrasin (98 lbs) nouv. 6.50

Hominy gruau, (98 lbs). . . . 6.50

Hominy perlé, (98 lbs). . . . 6.50

Graham, farine. 6.25

Graham, baril. 13.75

Oatmeal (standard granulé) 5.75

Avoine roulée, 90s (en vrac) 5.25 5.50

LES PRODUITS EN PAQUETS NE SONT PAS CHANGES

Produits en paquets — Il n'y a pas de changement cette semaine dans les produits en paquets. On entretenait quelque espoir d'une baisse de certaines avoines en paquets, mais cette baisse ne s'est pas encore produite. Les prix des avoines en paquets varient considérablement; quelques-unes des meilleures lignes se maintiennent fermes, mais d'autres sont cotées plus bas.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . . 3.50

Coco, paq. de 2 onces, douz. . 0.78½

Coco, cartons de 20 lbs, lb. . 0.86

Flocons mais, caisse 3 douz., ... 3.65 3.50 4.25

Flocons, avoine, 20s. 5.40

Avoine roulée, 20s. 6.50

Avoine roulée, 18s. 2.42½

Avoine roulée, grand, douz . . 3.00

Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse 6.75

Riz puffé. 5.70

Blé puffé. 4.25

Farina, caisse. 2.35

Hominy, perle ou grain, 2 douz. 3.65

Health bran, (20 paquets) caisse. 2.60

Orge perlé écossais, caisse . . 2.60

Farine à crêpe, caisse. 3.60

Farine à crêpe, préparée, douz. 1.50

Wheat food, 18-1½. 3.25

Farine de sarrasin, caisse. . . 3.60

Flocons de blé, caisse 2 douz. 2.95

Oatmeal, coupe fine, 20 paquets 6.75

Blé à porridge, 36s. caisse. . . 7.30

Blé à porridge, 20s. caisse. . . 7.50

Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz. 3.20

Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz. 6.30

Corn Starch (préparé). . . . 0.12½

Farine de pomme de terre. . 0.16

Empois (buanderie). 0.11½

Fleur tapioca. 0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

la douzaine

Boîte carrée. 1 lb. (2 douz. par caisse). 3.45

Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse). 1.35

Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse). 3.35

Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse). 2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . 3.20

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . 6.30

Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. .	1.60

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire

Succursale de Montréal:
61. RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

QUELQUES SARDINES SONT MOINS CHERES

Conserves — Il n'y a rien de nouveau à signaler pour les conserves cette semaine. Les négociants de gros disent que les approvisionnements d'ananas en boîtes qui ont été mis sur le marché ont été rapidement écoulés et qu'une fois de plus les stocks sont épuisés. Le marché étant presque dépourvu d'ananas lorsque les derniers envois sont arrivés et tout ce qui a été offert a été promptement enlevé même à prix élevé. Quelques sardines de Norvège sont offertes avec une réduction d'un dollar par caisse. Les prix varient de $16 à $20 par caisse.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . .	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)..	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. .	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

avant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de justice, en la cité de Montréal,

LE MARDI, DEUXIEME JOUR DE NOVEMBRE

prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Montréal, 13 octobre 1920.
Bureau du shérif.

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	.... 27.50
Extra fins.	.... 30.00
No 1. L	.... 23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz. . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., douz. . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5	4.75

LES POMMES DE TERRE PEUVENT MONTER

Légumes — Il n'y a que très peu de changement sur le marché des légumes cette semaine. Les arrivages ont notablement diminué dans certaines lignes qui sont presque hors de saison. Les pommes de terre montrent des tendances à la hausse. On rapporte que les pommes de terre ne se conserveront pas cette année aussi bien qu'on pouvait l'espérer et qu'il en résultera des prix plus élevés. Il y a abondance de choux, de potirons et d'oignons sur le marché cette semaine et les prix varient suivant la taille et la qualité des légumes.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz. .	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs . . .		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse. . .		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier . .	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs . . .		1.65
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boîte		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne). . .		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES ORANGES AUGMENTENT

Fruits — Le fait saillant du marché des fruits cette semaine a été l'affermissement du cours des oranges. En moyenne le prix est de 25 cents plus élevé. Les pommes, bien qu'abondan-

tes par tout le pays, restent chères en ville. On demande dix dollars et plus pour les Macintosh Rouges. Les pêches canadiennes continuent à arriver, te en raison du temps frais on n'a plus tant de difficulté à les tenir.

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.	....	....
Spies.	....	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril .	....	11.00
Airelles, gallon.	....	0.60
Raisin, Emperor, keg.	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96	....	8.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	9.00
Citrons, Messine	....	5.00
Poires, Calif	....	7.50
Grenades, (boîtes d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia..	....	10.00
Oranges, Cal., Navels	....	9.75
Oranges, Floride, caisse.	....	9.75
Ananas, caisse	....	8.50

LES MEILLEURS THES RESTENT FERMES

Thé — On constate un marché légèrement plus fort pour les meilleures qualités de thé. Les qualités inférieures continuent à être faibles en raison du marché surchargé avec les lignes bon marché du marché anglais. Les rapports indiquent que le thé semble devoir être plus cher lorsque les importateurs viendront sur les marchés primaires pour leurs nouveaux approvisionnements. Les thés du Japon continuent à être très fermes sans changement.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE EN BAISSE

Café — L'affaiblissement du marché du café est bien connu du commerce et par les marchands, les épiciers ont appris qu'on pouvait s'attendre à un marché plus facile., La baisse cependant ne se produira que graduellement. Une nouvelle diminution d'une cent par livre est attendue d'ici quelques jours.

LE PRIX DU RIZ A BAISSE

Riz — Le marché du riz continue à être dans la situation très incertaine qui l'a caractérisé depuis quelque temps. Il y a une baisse considérable dans les prix. Quelques marchands de gros cotent le riz Caroline à 7 cents; le Siam à 9½ cents; le Japon à 11½ cents et le Texas à 10½ cents. Ce sont là des réductions de ½ à 2 cents par livre. Le marché du riz est très faible pour le moment.

LE MARCHE DES EPICES EST BON

Epices — Le marché des épices se maintient ferme avec une très bonne demande. Il n'y a pas de changements dans les cours cette semaine.

Nous cotons:

Allspice.	....	0.22
Cassia.	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.	....	0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.85	0.90
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne.	....	0.30
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique).	....	0.31
Macis.	....	1.00
Epices mélangées.	0.30	0.32
Muscade, entières.	0.60	0.70
Muscade, moulue.	....	0.65
Poivre noir.	0.38	0.40
Poivre blanc.	....	0.50
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.28	0.30
Paprika.	....	0.80
Turmeric.	0.28	0.30

VERITABLE

SAVON DE MARSEILLE

Extra

Marque "La Chaîne"

72 % Garanti Pur

UNION COMMERCIALE

FRANCE-CANADA

J. I. EDDÉ

Importateur de spécialités pharmaceutiques et de produits Français.

New Birks Building, MONTREAL.

TEL. UP 6671

Ces annonces facilitent vos ventes

Rien de plus facile que de vendre des Pièges Victor parce qu'il se vend plus de pièges Victor que de toutes les autres marques combinées.

Il y aura plus de trappeurs que jamais cette année et vous ferez bien de leur faire connaître votre magasin comme l'endroit où ils peuvent se procurer les

Pièges de l'ONEIDA COMMUNITY spécialement le VICTOR et l'ONEIDA JUMP

Les annonces reproduites ci-dessus en dimensions réduites, enseignent à tous les trappeurs de fourrures à se méfier des imitations et à chercher le "V" sur tous les pièges.

Si les trappeurs n'achètent que les Pièges de l'Oneida Community, vous ferez bien de ne vendre que des Victors et Oneida Jumps.

Faites un étalage de Pièges Victor. Mettez-les bien en vue. Tirez tout le parti possible de ces annonces.

Votre courtier se fera un plaisir de vous renseigner.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONTARIO.

Fabricants des Pièges Victor, Oneida Jump, Hawley-Norton et Newhouse. Les plus anciens et les plus grands manufacriers de pièges au monde.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 27 octobre 1920.

es prix de la quincaillerie se sont ntenus bien fermes pour la plupart; augmentations de la semaine se limit à quelques lignes de pompes de ci- nes et de verres de lampes, d'escau- ux, de planches à laver avec une gmentation en perspective pour les à cheval. Les vieux matériaux et les taux en lingots sont plus faibles et lques-uns sont cotés meilleur marché. tuyaux et accessoires ainsi que l'a- et le fer en barres sont peu abon- nts. Les ordres de la campagne sont jours bien assortis et sont reçus en ez grand nombre.

FIL DE FER BRILLANT

2/0 et plus	6.40
9	6.
	6.06
	6.12
	6.20
	6.30
	6.40
	6.55
	6.70

de fer à ressort et Fil de er étamé $2.00 de supplé- ment sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
s 4 et 5	7.00
s 6, 7, 8	6.95
9	6.50
10	7.00
11	7.05
12	6.65
13	6.75
14	7.35
15	7.75
16	7.85

LES JOBBERS FONT DE BONNES AFFAIRES EN PRODUITS DE PLOMB.

Produits de plomb — Les prix se intiennent très bien sur les produits plomb, car, bien que la liste des mé- ux en lingots soit en générale moins utenue, les tendances du plomb en umon ont été quelque peu meilleures e celles sur les autres lingots. L'ac- ité de la construction, bien que res- inte, a été suffisante pour absorber e assez bonne quantité de stock. s prix de la soudure restent les mê- es que ceux cotés la semaine der- ère.

PRODUITS DE PLOMB

uyau de plomb	17.00
ebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½

LE FER ET L'ACIER NE SONT PAS ENCORE EN ABONDANCE.

Fer et acier — Les jobbers affirment que, bien qu'ils soient capables d'obtenir certaines quantités de fer et d'acier en barres, ils sont temporairement dans l'impossibilité de se procurer toutes les tailles courantes dont ils ont besoin. Les usines ont largement de quoi faire à exécuter les ordres en main, car il y a une accumulation d'ordres qui datent du milieu de l'été, au moment des grèves.

FER ET ACIER

Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

AMELIORATION PREVUE DANS LA SITUATION DES TOLES.

Tôles — Les prix, bien que toujours nominaux, montrent cependant quelque tendance à être plus faciles avant longtemps. Pour le moment il n'y a pourtant aucun changement et l'impression est qu'il n'y aura pas de baisse avant qu'il ne se produise une amélioration dans les quantités disponibles. En attendant certains calibres sont rares et des primes sont obtenues d'un côté et d'autre pour les approvisionnements dont on a besoin.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "

Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	14.05
Calibre 18	14.05
Calibre 16	12.25

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES VIEUX MATERIAUX SONT PLUS CALMES QUE JAMAIS

Vieux matériaux — Les prix se sont affaiblis sur toute la ligne, et le marché actuel est plus calme qu'il n'a été depuis de longs mois pour toutes les lignes. Bien que les laminoirs aient de nouveau recommencé à fonctionner, ils ont accumulé des approvisionnements pendant la récente période de grève et ne sont guère disposés à rien payer pour les rebuts au-dessus du prix qu'ils se sont fixé. Par suite il y a peu de transactions et la situation n'est guère prometteuse sous aucun rapport.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	....	0.01
Cuivre jaune	0.07	0.08
Cuivre rouge.	....	0.15½
Cuivre léger	....	0.05½
Retailles de zinc	....	0.05¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne)	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00

DEMANDE PLUS GRANDE QUE LE STOCK POUR LES TUYAUX DE FER.

Tuyaux de fer galvanisé — La demande pour les tuyaux en fer galvanisé est plus grande que pour les tuyaux noirs et les jobbers éprouvent des difficultés à se procurer se qu'ils ont besoin. La rareté est manifeste particulièrement dans les tailles de ½ pouce à 1½ pouces et il y a peu d'indication d'une prochaine amélioration. Le marché est ferme mais sans changement. Des acheteurs étrangers ont essayé de s'approvisionner sur notre marché, mais la rareté locale ne permet pas aux approvisionnements d'aller plus loin que les endroits du voisinage.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé.
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril.	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214
Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215
Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116
Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net

f.o.b. fabrique Toronto.

PEINTURE

Mercredi, 27 octobre 1920.

Le marché de la peinture est assez actif pour la saison bien que ceci ne veuille pas dire qu'il se traite autant d'affaires que pendant les autres périodes de l'année. Cependant l'activité est satisfaisante et le volume des affaires traitées est assez grand. Quelques commandes d'exportation ont été obtenues par les manufacturiers et les exportations de plomb corrodé sont encore assez importantes. Il n'y a eu que peu de changement sur le marché et l'huile de lin et la térébenthine, bien que d'un ton moins soutenu, ont peu varié sur les cours de la semaine dernière.

LE PRIX EST SOUTENU MAIS LA TEREBENTHINE EST CALME.

Térébenthine — La demande est assez bonne pour la térébenthine et les jobbers la cotent jusqu'à $2.30 le gallon. Les arrivages ne sont pas excessifs bien qu'on en obtienne certaines quantités de temps en temps pour répondre aux besoins de la clientèle.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple.	2.30	2.35
Par petits lots	2.40	2.45

Emballage en sus.

LE LIN ARRIVE EN QUANTITE. L'HUILE REDUITE DE 5 CENTS.

Huile de lin — La situation actuelle de l'huile de lin indique qu'il pourrait y avoir une nouvelle baisse de prix et de fait on cote le prix de $1.50 en certains endroits par lot d'un baril. L'arrivage de gros approvisionnements de graine est une raison pour espérer que les prix de l'huile n'augmenteront plus dans aucun cas. D'un autre côté, comme nous le faisait remarquer un broyeur de Montréal, le prix de la moulée de lin est porté à descendre jusqu'au niveau de celui des autres engrais à bestiaux. Et si cela se produit, il est probable que l'huile n'atteindra pas un niveau plus bas que celui obtenu aujourd'hui. Une grande quantité de lin a été mise aux élévateurs de l'Ouest; quantiité estimée au minimum à un million de boisseaux jusqu'à aujourd'hui.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.55	1.60
3 à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.58	1.60½
3 à 4 barils.	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE VERRE A VITRE A LA CAISSE SE VEND MAINTENANT AVEC UN ESCOMPTE DE 20%

Verre — Par suite de l'arrivée et de la vente de certaines quantités de verre belge, la situation immédiate est affectée et les prix sont un peu plus favorables pour le verre à vitre à la caisse; l'escompte qui était de 15 pour cent à été porté à 20 pour cent. Les jobbers déclarent qu'il y a pas mal de transactions et les stocks ne sont pas excessifs. Quelques jobbers croient que tout changement de la base ne viendra que graduellement.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	55
101 à 105.	.....	35
106 à 110.	.....	10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

EXPORTATION ACTIVE DU BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix se sont maintenus sans changement pour le blanc de plomb à l'huile. La demande locale, bien que légèrement normale pour la saison. Le trafic d'exportation est actif, cependant et les jobbers sont très satisfaits de cette branche de commerce. Bien que le plomb en saumon se soit relâché depuis quelque temps, on s'attend à ce que le coût des récipients et la difficulté de maintenir les stocks de boîtes et de caisses d'eballage vont contrebalancer pour le moment toute tendance favorable sur ce produit.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	
Anchor, pur.	$20.00	$
Crown Diamond.	20.00	
Crown, pur.	20.00	
O. P. W. Dec., pur.	20.00	
Eléphant, véritable	20.50	
Red Seal.	20.00	
Decorators, pur.	20.00	
O. P. W. anglais	20.00	
Green Seal.	20.00	
Moore, pur.	20.00	
Ramsay, pur.	20.00	

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 tonnes; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets de 5 livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre. 0.11

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . .0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. 0.11
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .0.08
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. 0.16
Vert Imp. tonnelets de 100 livres. 0.17
Vert Chrome, pur. 0.31
Chrome jaune. 0.25
Vert Brunswick, 100 lbs. .0.10
Rouge Indien, Kegs 100 livres. 0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres. 0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur. 0.07
Rouge Vénitien, No . 1. .0.03½
Noir fin, pur sec. 0.09½
Ocre d'Or, 100 livres. . . .0.08
Ocre blanche, 100 livres. .0.05½
Ocre blanche, barils. . . .0.04
Ocre jaune, barils 0.03½

français, barils	.0.06	0.10½
sapin, 100 livres.	.0.07	0.08
le rouge canadien, en rils.	.0.02½	0.04½
re Super Magnstic.		0.05
nillon.		1.00
nillon anglais.		2.25

.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

re Vénitien.	0.25
re Indien	0.36
e chrome, pur.	0.55
d'or, pur.	0.34
de sapin français, pur.	0.29
e, pur.	0.34
res de Sienne.	0.36
res d'Ombre.	0.36
ultra marin.	0.60
de Prusse	1.20
de Ohine.	1.20
fin.	0.39
ivoire.	0.40
de peintre d'enseigne, pur	0.41
de marine, 5 livres.	0.20

.b. Montréal, Toronto.

MAILS (blancs)	Gallon
alite.	7.50
agloss, C.P.C.	6.30
il "Blanc", B-H.	8.00
ramel	7.00
il blanc Dougall.	8.00
alite.	9.00
shine blanc.	7.00
perlac	5.00
incible.	6.90
crest.	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
laise, en feuille.	40-50
che, pied de porc.	-50
e bone, sacs de 112 lbs.	40-45
n. sacs de 112 lbs.	45-55
es broyées, sacs de 112 lbs.	
nglaise.	35-40
anadienne.	28-35

ndford	la caisse
o 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
o 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

S PEINTURES SONT PEU ACTIVES — LES VERNIS SE MAINTIENNENT

eintures et vernis — Les prix sont nes et sans changement pour les ntures et spécialités. La demande maintenant tranquille, mais l'ensemde la situation est satisfaisant. Les is sont bien fermes et il n'y a aue indication de baisse avant longps. La rareté de certaines matièpremières est toujours manifeste.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
bles No 1, extra, en rils.	1.80	2.40
bles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
ncher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
ritime Spar, B.H.		6.03
d Oil. B.H.		3.24
l Medal, B.H.		4.02
stilite.		4.50
nitine Floor Finish.		4.50
drox Spar.		4.65

C.P.C. Sun Varnish.	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40
I.V. Elastica, No 1.	5.32
I.C. Elastica, No 2.	4.38
I.V. Elastica, Floor.	4.38
Jasperite Interior and Exterior.	3.75
Jamieson's Copaline.	4.25
P. and L. No. 61.	5.06
Jasperite Pale Hard Oil	2.75
M-S Marble-Ite Floor.	4.42
M-S Wood-Var.	4.42
M-S Durable Spar.	5.59
M-S Finest Interior.	4.84
Elastic Interior.	3.14
Mar-not.	4.40
Quick Action House.	2.65
Rexspar.	5.64
Scar-Not.	5.13
Kyanize Spar.	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.	3.84
Kyanize Interior.	3.84
Luxeberry light.	4.72
Luxeberry granite.	4.90
Luxeberry spar.	5.62
Ramsay's Universal.	3.45
Ramsay's Agate Floor.	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.	3.12½
Crown Diamond Floor.	4.25
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00
"C.D. Big 4" Interior.	4.50
"C.D. Big 4" Floor.	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite.	4.00
Eléphant, blanche.	5.45
Eléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.55
B-H Anglaise, couleurs	5.30
B-H à plancher	.4.00
B-H, plancher-vestibule	.4.80
Minerve, blanche	.4.90
Minerve, couleurs	.4.60
Crown Diamond, blanche	.4.80
Crown Diamond, couleurs	.4.55
Crown Diamond, à plancher	.4.00
B-H Fresconette, blanche	.3.60
B-H Fresconette, couleurs	.3.50
Moore, couleurs, nuances	.4.80
Moore, couleurs, blanches	.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	.3.85
Moore, peinture de plancher	.3.75
Moore, Sani-flat	.3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	.6.25
C.P.C. pure, blanche.	.5.55
C.P.C. pure, couleurs.	.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsa pure, blanche	.5.40
Ramsay pure, couleurs	.5.15
Martin-Senour, 100% blanche	.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	.4.80
Martin-Senour, Porc paint	.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	.4.00
Sherwin-Williams, blanche	.5.05
Sherwin-Williams, couleurs	.4.80
Sherwin-Williams, à plancher	.4.00
Flat Tone, blanche	.3.60
Flat Tone, couleurs	.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	.5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	.4.00
Mellotone, blanche	.3.75
Mellotone, couleurs	.3.50
Sanitone, blanche	.3.60
Maple Leaf, blanche.	.5.55
Maple Leaf, couleurs.	.5.30
Maple Leaf, à plancher	.4.75
Pearcy, préparées, blanches.	.5.00
Pearcy, préparées, couleurs	.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50
Coralite.	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects.	7.50	8.00
Muresco.	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs..	15.50
Véritable, par quantité moindre.	17.00
Véritable anglais, baril.	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s.	0.34½
10s.	0.35
5s.	0.36
1sL	0.39½
½s.	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16f½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13¾
No 4	0.12
No 3	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

L'AUTOMNE

tout comme les autres saisons est propice aux voyages. Les occasions de déplacement ne manquent pas: voyages d'affaires, excursions de chasse, etc. . . , toutes bonnes occasions de vendre des

Articles de Voyage

De plus, les malles, valises, etc. . . . qui viennent de supporter les voyages de l'été ont aussi parfois besoin d'être remplacées et au moment du retour en ville, bien des gens songent à renouveler leur équipement de voyage pour se trouver prêts en cas de besoin.

Il y a donc là encore une nouvelle chance de vente pour ces articles d'utilité.

Nos Malles, Valises, Sacs à main, et tous articles de voyage

sont garantis donner pleine et entière satisfaction. Si vous ne les connaissez pas déjà, faites-en l'essai et nous pouvons vous affirmer sans crainte qu'ils ne vous procureront que des compliments.

Vérifiez votre stock sans tarder, voyez ce qui vous manque et demandez-nous nos prix. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser notre catalogue avec prix sur simple demande.

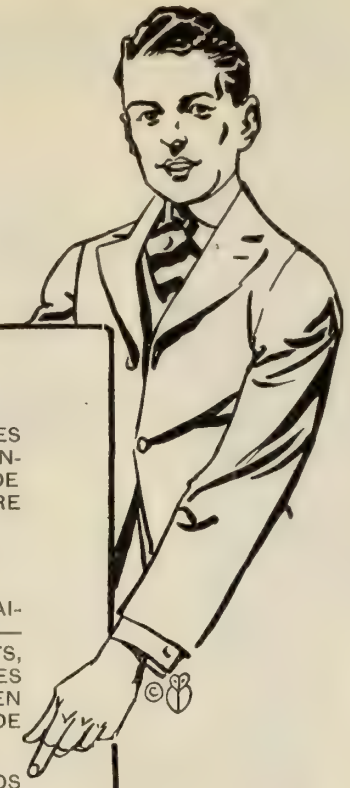
Edouard Ruel, Limitée

MANUFACTURIERS

Lauzon, - - - Lévis, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le " Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Ne vous plaignez pas!



SI VOS COMPATRIOTES ENCOURAGENT VOS CONCURRENTS ANGLAIS DE PREFERENCE A VOTRE MAISON!
C'EST UN PEU VOTRE FAUTE!

LES ANGLAIS SONT PASSES MAITRES DANS L'ART D'ANNONCER—LEURS CATALOGUES, DEPLIANTS, CIRCULAIRES, ETC., SONT DES CHEFS-D'OEUVRE — C'EST LA EN GRANDE PARTIE LE SECRET DE LEUR SUCCES.

LES ANNONCES QUE FONT NOS MAISONS SONT SOUVENT MALADROITES ET LAISSENT A DESIRER PAR LA FORME, PAR LE TEXTE ET PAR LA TYPOGRAPHIE.

NOUS NOUS CHARGERONS VOLONTIERS DE LA REDACTION ET DE LA PREPARATION DE VOS IMPRIMES DE FACON A CE QU'ILS VOUS "RAPPORTENT".

JETEZ QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER ET ENVOYEZ-LE NOUS—NOUS FERONS LE RESTE.

La Cie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

198 Notre-Dame Est, Montréal.

Confiez-nous la Préparation et l'Impression de vos

CATALOGUES	FORMULES DE FACTURES
CIRCULAIRES	RELEVES DE COMPTE
DEPLIANTS	ENVELOPPES
ENTETES DE LETTRES	LIVRES DE COMPTOIR, Etc

Le Peintre Luxeberry dit :

"Tout ce qui reluit n'est pas or, est un vieux dicton auquel je pense lorsque je vois des surfaces finies dont le lustre est passé. Tout vernis peut paraître beau pendant un temps, mais un vernis de pacotille montre bien vite son pedigree, comme un boîtier de montre en or plaqué. J'emploie les vernis, émails et teintures Berry Brothers parce que sous le rapport de la qualité, ils sont de l'or pur d'un bout à l'autre et chaque travail que je fais avec eux me fait honneur à moi aussi bien qu'à Berry Brothers."

L'étiquette Berry fait faire des ventes parce qu'elle est reconnue comme une garantie du maximum comme valeur en vernis.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Walkerville, Ontario.
29 Rue Latour, MONTREAL, P. Q.
Main 1521

C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

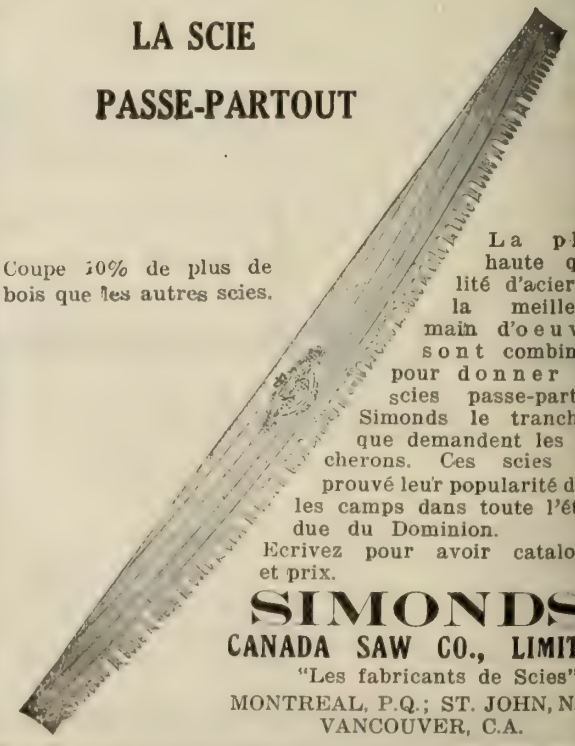
Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(2)

SIMONDS

LA SCIE PASSE-PARTOUT



Coupe 10% de plus de bois que les autres scies.

La plus haute qualité d'acier et la meilleure main d'oeuvre sont combinées pour donner aux scies passe-partout Simonds le tranchant que demandent les bûcherons. Ces scies ont prouvé leur popularité dans les camps dans toute l'étendue du Dominion.

Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS
CANADA SAW CO., LIMITED
"Les fabricants de Scies"
MONTREAL, P.Q.; ST. JOHN, N.B.; VANCOUVER, C.A.

Blanc de Plomb

Marque Tiger

Le bon blanc de plomb forme la base de toute bonne peinture qui est le plus efficace de tous les protecteurs de surface. Ceci est également vrai pour les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur. Leur durée dépend absolument du plomb.

Le blanc de plomb pur "Marque TIGER", portant le cachet de pureté du Gouvernement, a été le premier choix des peintres du Canada depuis plus de cinquante ans. Il est de qualité uniforme, exempt de toute substance cristalline et est toujours équivalent à l'étalon garanti de qualité.

Chimiquement pur, moulu dans l'huile de lin raffinée, il ne pèle ni ne craque jamais, préserve le bois et évite le plus longtemps possible l'obligation de repeindre.

Emballé en barils métalliques de 12½, 25, 50 et 100 lbs, ainsi qu'en barils de bois dur de 500 livres.

FABRIQUE PAR

The
STEEL COMPANY
OF CANADA
Limited
Hamilton - - Montreal

BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

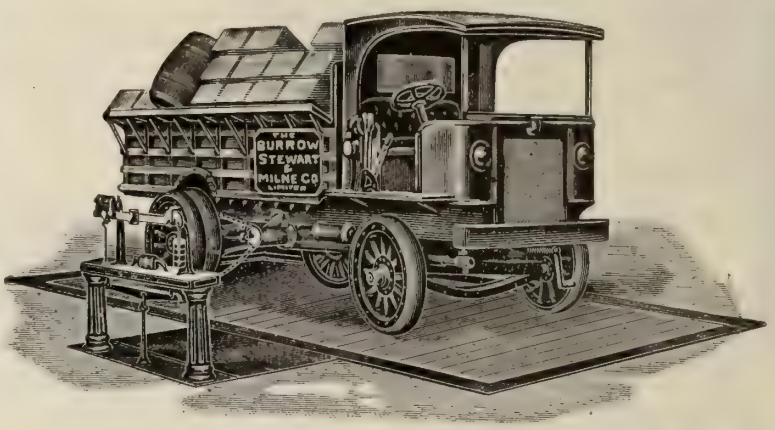
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à letttres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.
Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—**nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

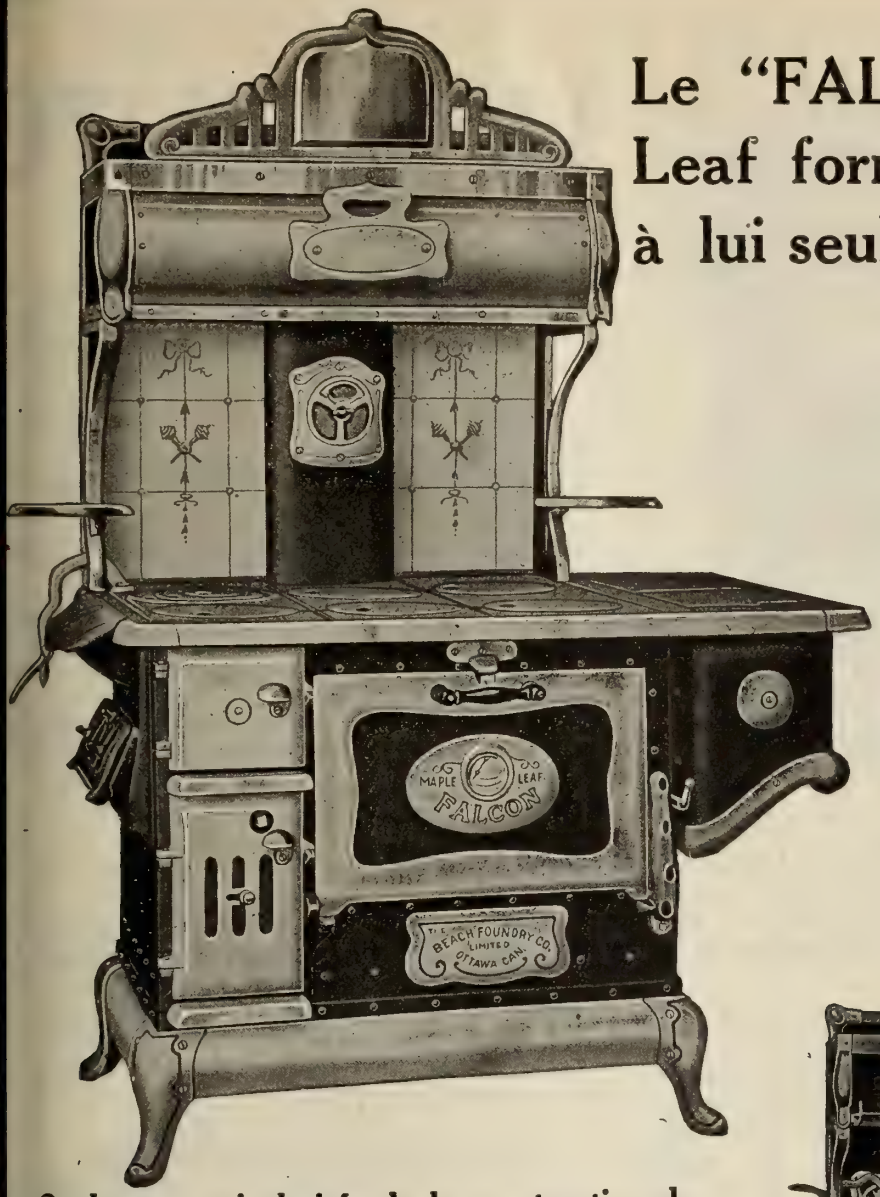
Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. **Toronto: 48 et 50 Lombard St.**

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

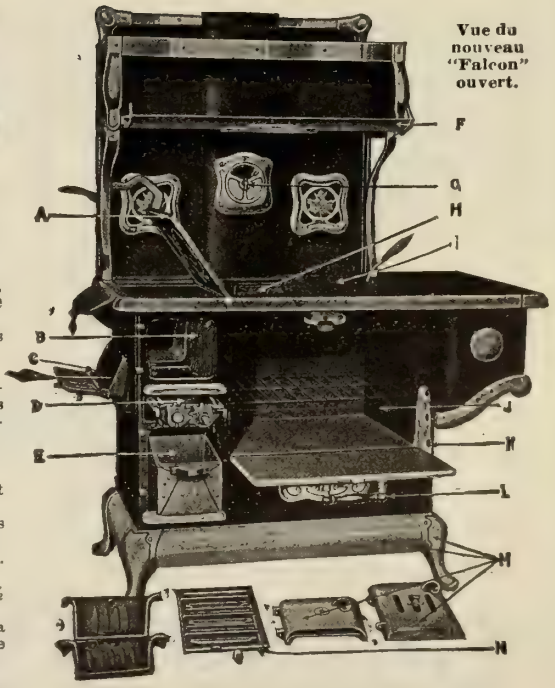


Le "FALCON" Maple Leaf forme une classe à lui seul.

Un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme puisse désirer. Il a une grille duplex solide, un grand foyer avec parois perpendiculaires, une clef de tirage direct à glissière, plaque antérieure se levant au moyen d'une clef. Le "FALCON" chauffe rapidement, uniformément et assure une cuisson parfaite en tout temps sur le poêle ou au four. Très joliment dessiné avec toutes garnitures en nickel poli. Il représente un des poêles de cuisine les plus désirables qui soient sur le marché.

Quelques particularités de la construction du "Falcon"

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
E—Très large tiroir à cendres.
F—Porte de four se rabattant.
G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
H—Cef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces,, ou 20 x 19 12½ pouces.
K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche.
M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Sans Grille

Exclusivement Fabriqué par **BEACH FOUNDRY, LIMITED**

SIEGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA** SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

LA QUALITÉ B-H

La Meilleure Qui Soit Jamais Venue En Ville

Le vieux dicton que "l'épreuve du puddin c'est de le manger" ne fut jamais mieux appl qué qu'à la qualité des Produits B-H.

Les marchands, grands ou petits, jeunes ou vieux, dans tout le Canada, se reportent avec satisfaction au jour où pour la première fois leur magasin devint le quartier général local B-H.

Les quincailliers, en général, tiennent beaucoup de lignes leur rapportant une échelle variée de profits—mais ceux qui sont les mieux placés pour en juger admettent que la proposition d'agence B-H est la meilleure chose qui soit jamais venue à la ville.

PARCE QUE:

Nous ne manufacturons que la meilleur qualité — nous faisons de votre magasin principal centre d'approvisionnement de pein ture de votre ville—Nous vendons la peintur pour vous — par notre publicité étendue — e nous ajoutons ainsi considérablement aux pr fits de votre commerce.

CELA VOUS SEMBLE-T-IL BON?

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

LA FORCE D'UNE HACHE
ESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

s procure un outil de travail plus solide car MANCHES DE STILL sont faits avec les lleurs des bois canadiens.

vente des

Manches de Still

passe de beaucoup celle des autres marques.

a une raison.

nches de hache, de pic, de masse et de mar-u. Manches Cant Hook and Peavie.
a paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

THOMAS - - - ONTARIO

MORROW

Exigez le nom "Morrow" sur vos mèches (drills) torses et obtenez le maximum de service.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 13

Rien de Meilleur que les Brosses

SIMMS

La supériorité des Simms sur les autres brosses et balais est le résultat de 54 années d'efforts consciencieux pour produire une ligne de brosses et balais qui soient parfaits comme matériel et comme construction.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Brosses
Petits balais
Pinceaux à peinture
Brosses à chaussures
Brosses à poêles
Brosses à plancher
Brosses à savonner

Chacun des articles ci-dessus est d'une vente certaine et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Mettez en stock notre ligne et emparez-vous du commerce de brosses et balais de votre district.

T. S. Simms & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.
MONTREAL TORONTO LONDON

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

Vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

MORROW

Exigez le nom "Morrow" sur vos mèches (drills) torses et obtenez le maximum de service.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 13

Rien de Meilleur que les Brosses

SIMMS

La supériorité des Simms sur les autres brosses et balais est le résultat de 54 années d'efforts consciencieux pour produire une ligne de brosses et balais qui soient parfaits comme matériel et comme construction.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Brosses
Petits balais
Pinceaux à peinture
Brosses à chaussures
Brosses à poèles
Brosses à plancher
Brosses à savonner

Chacun des articles ci-dessus est d'une vente certaine et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Mettez en stock notre ligne et emparez-vous du commerce de brosses et balais de votre district.

T. S. Simms & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.
MONTREAL TORONTO LONDON

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

VOUS FEREZ

Des Ventes Rapides
Des Gros Bénéfices
Des Clients Satisfaits

en vendant nos articles.

De plus — si vous êtes l'homme qu'il faut, nous vous nommerons notre agent exclusif dans votre ville.

Voici votre chance de vous lier avec une maison établie depuis longtemps dont la ligne est déjà bien lancée dans le public et qui a créé un vaste commerce en faisant toujours des articles honnêtes.

Nous désirons avoir un quincaillier dans chaque ville et cité du Canada pour nous représenter pour la vente de notre ligne de poêles et cuisinières "Souvenir", et des plombiers pour tenir nos fournaises à air chaud "Souvenir" et "New Idea".

Si cela vous intéresse, écrivez-nous immédiatement pour avoir les détails de notre proposition d'agence exclusive. Vous la trouverez excessivement intéressante et vous serez enchanté lorsque vous connaîtrez la façon dont nous nous proposons de soutenir nos agents.

Poêles et cuisinières "SOUVENIR"
Fournaises à air chaud "SOUVENIR"
et "NEW IDEA"

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc., Barrett

VOS clients savent que l'emploi de ces produits Barrett garantit absolument leurs granges et autres bâtiments contre les ravages des mois d'hiver. Vous devez à votre clientèle d'être bien approvisionné pour répondre à ses besoins.

Ciment Liquide à Toiture Everlastic

SANS égal pour restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Il a la consistance de la mélasse épaisse. Il est facile à appliquer et sèche rapidement en une couche dure, élastique et extraordinairement durable. A l'épreuve de la moisissure, des acides, alcalis et fumées. A la même base que le "Specification Pitch" de Barrett qui est fameux pour ses qualités imperméables. Se vend prêt à l'usage en empaquetages allant de la boîte d'une pinte au baril de 40 gallons.

Elastigum Ciment Plastique à Rapiécier

LE ciment plastique aux mille usages résistant, élastique, adhérent, imperméable. Facile à appliquer, adhère obstinément aux surfaces humides ou sèches.

Sans égal pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, garnir les corniches, enduire les citernes, etc. Sa durée et son élasticité ne sont pas affectées par les changements de température. Il reste adhérent malgré les conditions atmosphériques les plus rigoureuses.

L'Elestigum est un matériel de réparation populaire pour lequel les marchands trouvent cette année une demande extraordinaire.

En boîtes de 1 lb (24 à la caisse); paquets de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs; 1-2 barils (environ 300 lbs) et baril (environ 600 lbs).

VOICI quelques autres produits de Barrett prêts à faire de l'argent pour vous. Ils portent tous le nom de Barrett—et ils sont tous de la qualité Barrett. La populaire couverture caoutchoutée Everlastic, la peinture élastique au carbone Everjet, le Ciment à chaudière Nox-Aer-Leek, sont des produits qui font faire de l'argent et qui procurent satisfaction.

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E., SYDNEY, N.E. — The Barrett Company LIMITED — MONTREAL, WINNIPEG, TORONTO, VANCOUVER

VOUS FEREZ

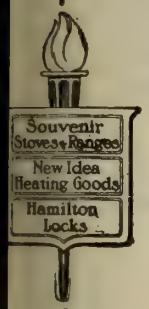
Des Ventes Rapides
Des Gros Bénéfices
Des Clients Satisfaits

en vendant nos articles.

De plus — si vous êtes l'homme qu'il faut, nous vous nommerons notre agent exclusif dans votre ville.

Voici votre chance de vous lier avec une maison établie depuis longtemps dont la ligne est déjà bien lancée dans le public et qui a créé un vaste commerce en faisant toujours des articles honnêtes.

Nous désirons avoir un quincaillier dans chaque ville et cité du Canada pour nous représenter pour la vente de notre ligne de poêles et cuisinières "Souvenir", et des plombiers pour tenir nos fournaises à air chaud "Souvenir" et "New Idea".



Si cela vous intéresse, écrivez-nous immédiatement pour avoir les détails de notre proposition d'agencc exclusive. Vous la trouverez excessivement intéressante et vous serez enchanté lorsque vous connaîtrez la façon dont nous nous proposons de soutenir nos agents.

Poêles et cuisinières "SOUVENIR"
Fournaises à air chaud "SOUVENIR"
et "NEW IDEA"

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc., Barrett

VOS clients savent que l'emploi de ces produits Barrett garantit absolument leurs granges et autres bâtiments contre les ravages des mois d'hiver. Vous devez à votre clientèle d'être bien approvisionné pour répondre à ses besoins.

Ciment Liquide à Toiture Everlastic

SANS égal pour restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Il a la consistance de la mélasse épaisse. Il est facile à appliquer et sèche rapidement en une couche dure, élastique et extraordinairement durable. A l'épreuve de la moisissure, des acides, alcalis et fumées. A la même base que le "Specification Pitch" de Barrett qui est fameux pour ses qualités imperméables. Se vend prêt à l'usage en empaquetages allant de la boîte d'une pinte au baril de 40 gallons.

Elastigum Ciment Plastique à Rapiécier

LE ciment plastique aux mille usages résistant, élastique, adhérent, imperméable. Facile à appliquer, adhère obstinément aux surfaces humides ou sèches.

Sans égal pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, garnir les corniches, enduire les citernes, etc. Sa durée et son élasticité ne sont pas affectées par les changements de température. Il reste adhérent malgré les conditions atmosphériques les plus rigoureuses.

L'Elestigum est un matériel de réparation populaire pour lequel les marchands trouvent cette année une demande extraordinaire.

En boîtes de 1 lb (24 à la caisse); paquets de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs; 1-2 barils (environ 300 lbs) et baril (environ 600 lbs).

VOICI quelques autres produits de Barrett prêts à faire de l'argent pour vous. Ils portent tous le nom de Barrett—et ils sont tous de la qualité Barrett. La populaire couverture caoutchoutée Everlastic, la peinture élastique au carbone Everjet, le Ciment à chaudière Nox-Aer-Leek, sont des produits qui font faire de l'argent et qui procurent satisfaction.

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E., SYDNEY, N.E. — The Barrett Company LIMITED — MONTREAL, WINNIPEG, TORONTO, VANCOUVER

La Construction

ASBESTOS

Ecole $45,000. — Contrat accordé, aux viennent de commencer. Secaire trésorier de la commission laire: G. J.. Boisvert. Entrepreur général: Henri Levasseur, Victoille.

AYLMER

Réparation et agrandissement d'une lisse, $20,000. Propriétaire : Conght Jockey Club, Edifice Banque ionale, Ottawa.

CAP DE LA MADELEINE

Succursale de la Banque d'Hochea $20,000. rue Notre-Dame. Terrain eté. Construction sera commencée s peu.

Résidence $5,000. rue St-Laurent. opriétaire: Adolphe Brousseau. Enpreneur général: J. A. Roy. Electité: P. Lacroix. Plomberie : A. goire.

Résidence $5,000, Pont St-Maurice. opriétaire: W. Laperrière. Electri-é: N. Montplaisir.

Résidence $8,000. Propriétaire et trepreneur général: Rosario Forest, St-Pierre. Electricité: N. Montisir. Maçonnerie: Geo. Guénard.

Résidence $5,000. Pont St-Maurice. opriétaire et entrepreneur général: médée Beaumier. Electricité: P. Laix.

Résidence $6,000. Propriétaire: Art. rchand, rue Mercier. Entrepreneur néral: Trottier, Villeneuve & Laix Inc., rue Lejeune, Trois-Rivière. Plâtrage: R. Bonneville, 17 rue -Denis, Trois-Rivières. Toiture: Masotte & Frères, Cap de la Madeleine.

Résidence $6,000, rue St-Laurent. opriétaire et entrepreneur général: A. Roy. La propriété a été vendue Madame O. Lemire, rue St-Laurent. i est sur le marché, pour les appails électriques.

Résidence $5,000. Pont St-Maurice. opriétaire et entrepreneur général: nat Limoge. Electricité: P. Laix.

Résidence $6,000. rue St-Pierre. opriétaire et entrepreneur général: Paquin. Electricité: N. Montplai-

Maison à 2 logements $7,000. rue St-urent. Propriétaire J. A. Roy. Cette opriété a été vendue à Ed. Flageole, St-Laurent.

Maison à 2 logements $5,000. rue -Marie. Propriétaire et entrepre-ur général: Omer Melançon. Elecicité: N. Montplaisir.

CHICOUTIMI

Garage. Travaux d'excavation en urs: Propriétaire: Légaré Automo- Lted. Entrepreneur général: L. Gaudry.

Magasin et résidence $12,000. Proétaire: Ulric Jobin. Architecte: Lamontagne. Entrepreneur génél: A. Pednault.

CHAPLEAU

Succursale de la Banque des Marands, $20,000. Entrepreneur géné: Purdy & Henderson Co. Ltd, Edi- New Birks, Montréal. Charpente: alter Beatty, rue Pembroke, Pemoke, Ont. Toiture et ascenseur: Macrlane Douglas Co. Lted, 250 rue later, Ottawa, Ont. Electricité, plomrie et chauffage : Dunlop & Co., rue Pembroke, Pembroke, Ont. Plâtrage et lattage: A. T. Clark, 8 avenue du Collège McGill, Montréal. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

FORT COULONGE

2 écoles détruites par le feu. Perte: $10,000.

Hôtel complètement détruit par le feu. Propriétaire: Joe Romain. Perte $10,000.

Magasin, résidences et granges détruits par le feu. Propriétaires: Deonille, Bouette, Ecurie de louage, perte: $3,000, Ben Conn. Magasin d'épicerie, perte $2,000.—Paul Gervais, résidence, perte $2,100.—France Lepage, double logement, perte $3,000.—Alex. Perraunts, résidence et écurie, perte $2,000.

ILE VERTE

Résidence $7,000. Propriétaire: Rév. Geo. Gagnon. Entrepreneur général: Ferdinand Santerre, avenue de la Cathédrale, Rimouski.

KIPAWA

60 résidences de $5,500 chacune. Propriétaire: Riordon Pulp & Paper Co. Lted, 355 Côte du Beaver Hall, Montréal. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: Wm Markus, rue Murray, Pembroke, Ont. Tous travaux à faire à la journée à l'exception de la plomberie et du chauffage qui ont été donnés à des sous-contracteurs. Prix demandés immédiatement pour bois et peintures, etc.

LAC A LA CROIX

A l'étude, construction d'une étable et d'une grange $5,000. Propriétaire: Wm. Croft.

A l'étude, construction d'une étable et d'une grange $5,000. Propriétaire: E. Meunier.

MONTFORD JUNCTION

2 hangars pour entrepôts $50,000. Propriétaire: United Cast Co. Ltd, 312 avenue Guard, Maisonneuve. Entrepreneurs généraux: D. G. Loomis & Sons, 211 rue McGill, Montréal. Travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux. Pas de matériaux requis.

MONTREAL

Résidence $7,000. Propriétaire: Dme J. T. Wylie, 368 avenue Melrose, N. D. G.—Entrepreneur général: A. C. Wilson, 338 rue de l'Epée.

Agrandissement de fabrique $3,500. 123 rue Van Horne. Propriétaire: Jas. Ward Co., 115 Place d'Youville. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Propriétaire demande prix pour 150 à 300 sacs de ciment.

Soumissions demandées pour 40 résidences à Montréal-Nord. Propriétaires: Durocher & Gratton Cie, 1347 avenue Papineau. Soumissions reçues par les propriétaires pour entreprise générale sans date de clôture. Plans et spécifications chez les propriétaires.

4 résidences détachées de $9,000 chacune. Propriétaire: G. H. Horsfall, 35 avenue Ballantyne, Montréal Ouest. Architecte: T. McLaren, 264 Côte du Beaver Hall. Entrepreneurs généraux: W. H. Payne & Co., 62 rue Westminster. Plomberie et chauffage: J. B. Staton. Menuiserie: Wm. Rutherford & Sons Co. Lted, 425 avenue Atwater. Contrat à accorder pour la plomberie. Peinture par les entrepreneurs généraux. Quincaillerie non achetée.

Soumissions demandées pour 10 résidences pour 2 familles. Montréal-Nord. Propriétaires: Durocher & Gratton Cie, 1347 avenue Papineau. Soumissions reçues par les propriétaires pour entreprise générale sans date de clôture. Plans et spécifications chez les propriétaires.

Résidence $6,000. rue William-David. Propriétaire: F. Jourdonnais, 374 rue Adam.

Réparations à résidence $3,500. Propriétaire: A. Renaud, 1641 rue Chateaubriand. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: B. Despaties, 3315 rue Christophe-Colomb. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui achète matériaux suivant les besoins.

Résidence $6,000. avenue Pie IX. Propriétaire: A. Hinton, 657 rue Frontenac. Travaux à faire par les différents corps de métier. Propriétaire reçoit soumissions pour tous sous-contrats. Fondation, maçonnerie et excavations: J. April, 175 rue Chapleau.

Entrepôt $5,000. 402 rue Mentana. Propriétaire et entrepreneur général J. J. Joubert Lted, 975 rue St-André. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Tous matériaux achetés excepté le bois. Prix demandés immédiatement pour 10,000 pieds d'épinette pour planchers.

Résidence $6,000.—1640 rue Chabot. Propriétaire et entrepreneur général: J. E. Tessier, 1259 rue St-Hubert. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Prix demandés immédiatement pour briques, bois, toiture, plomberie, agencement intérieur, plancher, quincaillerie, peinture, lattes, réservoirs à gaz, électricité et plâtrage.

Agrandissement d'une école $24,000. Montréal-Est. Architecte: F. Peden, 65 avenue du Collège McGill. Entrepreneur général: Bremner Norris & Co. Lted, 65 avenue du Collège McGill. Electricité: P. Lahee & Co., 3 rue St-Nicolas. Tous matériaux achetés.

Salle de danse $35,000. avenue Gordon, près de la rue Wellington. Propriétaire O. Woodall, 85 avenue Gordon. Architecte: Fred Robb, 127 rue Stanley. Peinture à faire à la journée.

Agrandissement et réparation de fabrique $10,000. Propriétaire: Progress Spring Bed Ltd, 148 rue Cadieux. Entrepreneur général: B. Kaplan, 1016 rue St-Urbain. Propriétaire pourra accorder contrat pour électricité. Enttrepreneur général reçoit soumissions pour toiture, plomberie, peinture, vitrerie et briques. Bois non acheté.

QUEBEC

Garage $4,000. Propriétare: Arthur Ricard, 35 rue d'Aiguillon. Entrepreneur général: L. H. Peters Ltd, 10 rue Ste-Angèle.

Résidence et garage rue de Salaberry. Propriétaire: P. J. Côté, 40 rue d'Aiguillon. Architectes: Robitaille & Robitaille, 203 rue St-Jean. Soumissions privées seront demandées sous peu.

ST-LEONARD DE NICOLET

Eglise $200,000. Rév. B. Prince, Curé. Architecte: L. J. Caron, Nicolet. Tous travaux à faire à la journée sous la surveillance de l'architecte.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT

Mariage J. E. Lefebvre à Dlle Elisabeth Tremblay.
Vente C. J. Lockwell à Joseph Samson 514-1-2-3-4-5-6-7-8-9-12-13-14 p. N. p. 16. p. 17 St-Roch Nord.
Mariage Geo. Edm. Blanchet à Dlle Maria Mailloux.
Cont. priv. Comm. de l'Exposition à S. Bergantes.
Avis Steven Bergantes à Registrateur p. 412 St-Roch N.
Quittance part.—Dme Vve P. Cauchon Labrecque à Jos Labrecque.
Bail et prom. vente J. Ubald Savard à John Théberge, p. 323 St-Ambroise.
Mariage—J. Alb. Hallé à Dlle Marie-Julia Ampleman.
Mariage Geo. Alb. Moreau à Dlle J. H. A Jobin.
Vente—Trefflé Marette à Siméon Ratté, 2102-219 St-Sauveur.
Obligation—Trefflé Marettte à Louis Tanguay.
Quittance—Soc. Prêts t Placements à Siméon Ratté.
Quittance droits Perc. du Rev. à succ. Léon Ratté, ½ ind. 1157 Jacques-Cartier.
Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Henri Roberge et al, 2112-82 St-Sauveur.
Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Ulric Pageot, 2424-41 St-Sauveur.
Vente The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Irénée Fournier, 566-262 St-Roch Nord.
Vente The Quebec Land Co. à Rod. Boulanger, 509-197-198-199 St-Roch Nord.
Vente—Geo. Doak à Norman Liebling, 147-52 N-D. de Québec.
Titre nouv.—P Allaire à The Quebec Land Co. Ltd, 465-469-470 St-Roch Nord.
Transp.—Dme Ls Paquet à H. Fred Smith, esq. 200 St-Sauveur.
Mariage—J. Oscar M. Côté à Dlle M. F. Thériault.
Quittance—Rév. J. C. Arseneault à Dme Jac. Varret.
Quittance—Rév J. C. Arseneault à Jos Eschamback.
Quittance—Rév. J. C. Arseneaultt à Dme Vve Jos. Falardeau.
Obligation—N. Beaudreau à Ph. Cossette, bloc 4-10 et 11 Amos.
Accord D. Blais & Cie à The Wrigh Co. Inc. bloc 9 Nottaway.
Vente—J. H. Turcotte à Jos Leblanc, rg 10-31 Figuery.
Obligation—J. O. Ouellett à A. A. Drouin, rg 1-37 Dalquier.
Obligation—N. Beaudreau à Ph. Cossette bloc 62-17 Amos.
Vente—N. Beaudreau à Adrien Allard, bloc 62-17 Amos.
Donation—Edm. L'Heureux à Rod. L'Heureux, p. 695-693 p. 673 St-Ambroise.
Mariage—Alph. Durand à Dlle Germaine Chantal.
Mariage—Alb. Boucher à Dlle Corinne Gagné.
Obligation—Jacques Verret à Dr Alex. Boucher, p. 1006 St-Ambroise.
Quittance—Ls Am. Doyer à C. J. E. Vallée.
Obligation Dme Adj. Letournau à H. Fort. Gingras, 4029-1 p. Montcalm.
Vente—Jean Savard à Geo. W. Beach, p. 200 St-Colomb.
Déclaration—Dme Vve J. H. Jacques à Régistrateur de Québec, 3270 St-Jean.
Vente—Ph. Berthiaume à Eug. Paradis, p. 668 Charlesbourg.
Vente Eugène Paradis à Chs Art. Paradis, p. 668 Charlesbourg.
Obligation—N. P. Poulin à Dme Jérome Joncas, 320-17 Charlesbourg.
Quittance—Arthur Rochettte à Nap. P. Poulin.
Vente—Dme Vve J. H. Jacques et al à J. A. Lapointe, 33278 St-Jean.
Quittance—Dme Vve W. A. Marsh à Dme Nérée H. Gilbert.
Quittance Fred Canac Marquis à Eug. Julien & Cie Ltée.
Quittance—Caisse Pop. St-Sauveur à Dme Vve Nap. Faucher.
Mariage—Ern. Dessureault à Dlle Cécile Hardy.
Vente D. Sabourin à A. Massy bloc 62-10 Amos.
Vente Eug. Plante à Raoul Arcand, bloc 2-17 p. N. E. 16 Amos.
Mariage Lt Col. Henri Chassé à Dlle M. Y. R. H. Tanguay.
Quittance—North Shore Realty Co. Ltd à Jos Rioux.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Dme Elz. Vincent-Doyon ½ ind. 4090 Montcalm.
Vente Sa Majesté à La Société Forestière & Im. Qué. Rég. bloc E. Monpetit.
Avis R. Meredith à Régistrateur 2540A et B St-Louis.
Vente La Soc. For. & Im. Qué. Reg.. à Greening [illegible] Co. Ltd., bloc E. Monpetit.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Dlle Cath. C. B[illegible] 1/24 ind. 2540-2536 St-Louis.
Testament Paul Lachance 902 St-Roch.
Déclaration L'abbé Jules Lachance, 902 St-Roch.
Quittance Perc. du Revenu à succ. Paul Lachance, [illegible] Roch.
Quittance—J. L. A. Marcoux à Dme Vve Thos. Gagn[illegible]
Quittance North Shore Realty Co. à Chs Eug. Malen[illegible]
Vente Chs Eug. St-Pierre à Dme Jos F. Bourbonnais [illegible] 146-147 St-Sauveur.
Obligation Dme Jos Fortunat Bourbonnais à Jos F[illegible] 2344-146-147 St-Sauveur.
Subrogation Dme Vve Ls Philéas Côté à Cyprien [illegible] que, 2793C 2750 p. 2893B, 2750-1-2793 C-1-2751-1 [illegible] Louis.
Main-levée Succ. Dme Vve Wm Carrier à Tourigny [illegible] rois.
Quittance Alf. Wilfrid Bédard à Gaudiose Bélisle.
Accord Dme Eugène Beland à Victor Giguère 508-[illegible] St-Roch Nord.
Mariage Jean Thomas Carette à Dlle M. Anna Amél[illegible] fard.
Quittance Adjutor Houde à Joseph Brindamour.
Quittance Dme Philomène Dupont-Pelisson à Alfred [illegible] son.
Vente Joseph Brindamour à Thomas King 67 et 65 [illegible] Lorette.
Obligation Edouard Poitras à Frs Laroche 3432 St-L[illegible]
Obligation Dlle Léontine Poitras à Frs Laroche, [illegible] Montcalm.
Obligation Dlle Gérardine Caron à René Isidore [illegible] 508-277-278 St-Roch Nord.
Vente La Cie du Parc Maufils à Wilfrid Têtu, 583-[illegible] Roch Nord.
Vente Lefaivre & Gagnon à Elie Poirier, 829 bloc E.
Rachat de Rente—Dme Vve Ls Robitaille à Can. M[illegible] Co. 4416 Montcalm.
Mariage—W. G. L. Paxman à S. J. Richardson.
Quittance—Dme Cyr F Delage à Dme George Jack.
Convention—Joseph Samson à Lauréat Auclair, p. 197 St-Pierre.
Rachat de rente—J. H. St-Pierre, 145 Beauport.
Mariage—Ls Oct Taillon à Dlle Blanche Lortie.
Vente—John F. Burstall à C. E. Allen Boswell, p. S. St-Colomb.
Obligation—C. E. A. Boswell à The Industrial Life In[illegible] p. S. E. 215 St-Colomb.
Mariage J. R. Côté à Dlle Marguerite Bouré.
Vente Alph. Simard à Alf. Hardy, 508-29 St-Roch No[illegible]
Mariage—Edm. Lamontagne à Dlle A. Rose Legendre[illegible]
Cess et rat.—Edouard Vachon à Edm. Beaudoin, 196 [illegible] port.
Testament—Sir Adolphe B.. Routhier.
Déclaration—Dlle Angéline Routhier à Régistrateur de [illegible] bec, 2671 St-Louis.
Quittance—Webster & Sons Ltd à Dme J. R. Wright.
Quittance—Rob. Ritchie à Arthur Gagnon et al.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Ls Chs Bolduc 584-[illegible] Roch Nord.
Mariage—Jos G. Morel à Dlle Cécile Roy.
Mariage—Jean B. Garneau à Dlle Thérèse Lavoie.
Obligation—Joseph Jacques à Caisse Populaire Qué[illegible] N. E. p. 3755-84 St-Jean.
Mariage—Gus. A. Beaudry à Dlle Henriette Cimon.
Mariage—Philémon J. A. Cécile à Dlle Germaine Lefe[illegible]

JUGEMENTS

Barrette vs Gérant Gén. des Chemins de Fer de l'Eta[illegible] tion renvoyée avec dépens.
Lévesque vs Dme Dessaint dit St-Pierre, action ren[illegible] avec dépens.
Dutil vs Asbestos Corporation of Canada, jugement [illegible] $1150 sans frais.
D'Anjou vs Lapointe, jugement renvoyant l'action prin[illegible] avec frais et condamnant le demandeur à payer les frais de l'action en garantie, etc.
Thibault vs Barris et al, jugement maintenant l'action [illegible] cipale; les défendeurs doivent payer $3,128.70 a[illegible] mandeur, celui-ci s'obligeant à signer le transpo[illegible] tous ses droits sur le claim minier, les défendeur[illegible] yant tous les frais et dépenses.

La Construction

ASBESTOS

cole $45,000. — Contrat accordé, aux viennent de commencer. Se- aire trésorier de la commission aire: G. J.. Boisvert. Entrepre- général: Henri Levasseur, Victo- ille.

AYLMER

éparation et agrandissement d'une sse, $20,000. Propriétaire : Con- ht Jockey Club, Edifice Banque onale, Ottawa.

CAP DE LA MADELEINE

ccursale de la Banque d'Hoche- $20,000. rue Notre-Dame. Terrain té. Construction sera commencée peu.

sidence $5,000. rue St-Laurent. priétaire: Adolphe Brousseau. En- reneur général: J. A. Roy. Elec- ité: P. Lacroix. Plomberie : A. goire.

sidence $5,000, Pont St-Maurice. priétaire: W. Laperrière. Electri- : N. Montplaisir.

sidence $8,000. Propriétaire et repreneur général: Rosario Forest, St-Pierre. Electricité: N. Mont- sir. Maçonnerie: Geo. Guénard.

sidence $5,000. Pont St-Maurice. priétaire et entrepreneur général: édée Beaumier. Electricité: P. La- x.

sidence $6,000. Propriétaire: Art. rchand, rue Mercier. Entrepreneur éral: Trottier, Villeneuve & La- ix Inc., rue Lejeune, Trois-Rivière. Plâtrage: R. Bonneville, 17 rue Denis, Trois-Rivières. Toiture: Mas- tte & Frères, Cap de la Madeleine.

sidence $6,000, rue St-Laurent. priétaire et entrepreneur général: A. Roy. La propriété a été vendue Madame O. Lemire, rue St-Laurent. est sur le marché, pour les appa- s électriques.

sidence $5,000. Pont St-Maurice. priétaire et entrepreneur général: at Limoge. Electricité: P. La- ix.

sidence $6,000. rue St-Pierre. priétaire et entrepreneur général: Paquin. Electricité: N. Montplai-

laison à 2 logements $7,000. rue St- ent. Propriétaire J. A. Roy. Cette priété a été vendue à Ed. Flageole, St-Laurent.

laison à 2 logements $5,000. rue -Marie. Propriétaire et entrepre- r général: Omer Melançon. Elec- ité: N. Montplaisir.

CHICOUTIMI

arage. Travaux d'excavation en rs: Propriétaire: Légaré Automo- Lted. Entrepreneur général: L. Claudry.

lagasin et résidence $12,000. Pro- taire: Ulric Jobin. Architecte: Lamontagne. Entrepreneur géné- A. Pednault.

CHAPLEAU

ccursale de la Banque des Mar- nds, $20,000. Entrepreneur géné- Purdy & Henderson Co. Ltd, Edi- New Birks, Montréal. Charpente: ter Beatty, rue Pembroke, Pem- ke, Ont. Toiture et ascenseur: Mac- lane Douglas Co. Lted, 250 rue er, Ottawa, Ont. Electricité, plom- ie et chauffage : Dunlop & Co., rue Pembroke, Pembroke, Ont. Plâtrage et lattage: A. T. Clark, 8 avenue du Collège McGill, Montréal. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

FORT COULONGE

2 écoles détruites par le feu. Perte: $10,000.

Hôtel complètement détruit par le feu. Propriétaire: Joe Romain. Perte $10,000.

Magasin, résidences et granges détruits par le feu. Propriétaires: Deonille, Bouette. Ecurie de louage, perte: $3,000, Ben Conn. Magasin d'épicerie, perte $2,000.—Paul Gervais, résidence, perte $2,100.—France Lepage, double logement, perte $3,000.—Alex. Perraunts, résidence et écurie, perte $2,000.

ILE VERTE

Résidence $7,000. Propriétaire: Rév. Geo. Gagnon. Entrepreneur général: Ferdinand Santerre, avenue de la Cathédrale, Rimouski.

KIPAWA

60 résidences de $5,500 chacune. Propriétaire: Riordon Pulp & Paper Co. Lted, 355 Côte du Beaver Hall, Montréal. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: Wm Markus, rue Murray, Pembroke, Ont. Tous travaux à faire à la journée à l'exception de la plomberie et du chauffage qui ont été donnés à des sous-contracteurs. Prix demandés immédiatement pour bois et peintures, etc.

LAC A LA CROIX

A l'étude, construction d'une étable et d'une grange $5,000. Propriétaire: Wm. Croft.

A l'étude, construction d'une étable et d'une grange $5,000. Propriétaire: E. Meunier.

MONTFORD JUNCTION

2 hangars pour entrepôts $50,000. Propriétaire: United Cast Co. Ltd, 312 avenue Guard, Maisonneuve. Entrepreneurs généraux: D. G. Loomis & Sons, 211 rue McGill, Montréal. Travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux. Pas de matériaux requis.

MONTREAL

Résidence $7,000. Propriétaire: Dme J. T. Wylie, 368 avenue Melrose, N. D. G.—Entrepreneur général: A. C. Wilson, 338 rue de l'Epée.

Agrandissement de fabrique $3,500. 123 rue Van Horne. Propriétaire: Jas. Ward Co., 115 Place d'Youville. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Propriétaire demande prix pour 150 à 300 sacs de ciment.

Soumissions demandées pour 40 résidences à Montréal-Nord. Propriétaires: Durocher & Gratton Cie, 1347 avenue Papineau. Soumissions reçues par les propriétaires pour entreprise générale sans date de clôture. Plans et spécifications chez les propriétaires.

4 résidences détachées de $9,000 chacune. Proprétaire: G. H. Horsfall, 35 avenue Ballantyne, Montréal Ouest. Architecte: T. McLaren, 264 Côte du Beaver Hall. Entrepreneurs généraux: W. H. Payne & Co., 62 rue Westminster. Plomberie et chauffage: J. B. Staton. Menuiserie: Wm. Rutherford & Sons Co. Lted, 425 avenue Atwater. Contrat à accorder pour la plomberie. Peinture par les entrepreneurs généraux. Quincaillerie non achetée.

Soumissions demandées pour 10 résidences pour 2 familles, Montréal-Nord. Propriétaires: Durocher & Gratton Cie, 1347 avenue Papineau. Soumissions reçues par les propriétaires pour entreprise générale sans date de clôture. Plans et spécifications chez les propriétaires.

Résidence $6,000, rue William-David. Propriétaire: F. Jourdonnais, 374 rue Adam.

Réparations à résidence $3,500. Propriétaire: A. Renaud, 1641 rue Chateaubriand. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: B. Despaties, 3315 rue Christophe-Colomb. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui achète matériaux suivant les besoins.

Résidence $6,000, avenue Pie IX. Propriétaire: A. Hinton, 657 rue Frontenac. Travaux à faire par les différents corps de métier. Propriétaire reçoit soumissions pour tous sous-contrats. Fondation, maçonnerie et excavations: J. April, 175 rue Chapleau.

Entrepôt $5,000. 402 rue Mentana. Propriétaire et entrepreneur général J. J. Joubert Lted, 975 rue St-André. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Tous matériaux achetés excepté le bois. Prix demandés immédiatement pour 10,000 pieds d'épinette pour planchers.

Résidence $6,000.—1640 rue Chabot. Propriétaire et entrepreneur général: J. E. Tessier, 1259 rue St-Hubert. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Prix demandés immédiatement pour briques, bois, toiture, plomberie, agencement intérieur, plancher, quincaillerie, peinture, lattes, réservoirs à gaz, électricité et plâtrage.

Agrandissement d'une école $24,000. Montréal-Est. Architecte: F. Peden, 65 avenue du Collège McGill. Entrepreneur général: Bremner Norris & Co. Lted, 65 avenue du Collège McGill. Electricité: P. Lahee & Co., 3 rue St-Nicolas. Tous matériaux achetés.

Salle de danse $35,000. avenue Gordon, près de la rue Wellington. Propriétaire O. Woodall, 85 avenue Gordon. Architecte: Fred Robb, 127 rue Stanley. Peinture à faire à la journée.

Agrandissement et réparation de fabrique $10,000. Propriétaire: Progress Spring Bed Ltd, 148 rue Cadieux. Entrepreneur général: B. Kaplan, 1016 rue St-Urbain. Propriétaire pourra accorder contrat pour électricité. Enttrepreneur général reçoit soumissions pour toiture, plomberie, peinture, vitrerie et briques. Bois non acheté.

QUEBEC

Garage $4,000. Propriétare: Arthur Ricard, 35 rue d'Aiguillon. Entrepreneur général: L. H. Peters Ltd, 10 rue Ste-Angèle.

Résidence et garage rue de Salaberry. Propriétaire: P. J. Côté, 40 rue d'Aiguillon. Architectes: Robitaille & Robitaille, 203 rue St-Jean. Soumissions privées seront demandées sous peu.

ST-LEONARD DE NICOLET

Eglise $200,000. Rév. B. Prince, Curé. Architecte: L. J. Caron, Nicolet. Tous travaux à faire à la journée sous la surveillance de l'architecte.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT

Mariage J. E. Lefebvre à Dlle Elisabeth Tremblay.
Vente—C. J. Lockwell à Joseph Samson 514-1-2-3-4-5-6-7-8-9-12-13-14 p. N. p. 16, p. 17 St-Roch Nord.
Mariage Geo. Edm. Blanchet à Dlle Maria Mailloux.
Cont. priv. Comm. de l'Exposition à S. Bergantes.
Avis—Steven Bergantes à Registrateur p. 412 St-Roch N.
Quittance part.—Dme Vve P. Cauchon Labreeque à Jos Labreeque.
Bail et prom. vente—J. Ubald Savard à John Théberge, p. 323 St-Ambroise.
Mariage—J. Alb. Hallé à Dlle Marie-Julia Ampleman.
Mariage—Geo. Alb. Moreau à Dlle J. H. A Jobin.
Vente—Trefflé Marette à Siméon Ratté, 2102-219 St-Sauveur.
Obligation—Trefflé Marettte à Louis Tanguay.
Quittance—Soc. Prêts t Placements à Siméon Ratté.
Quittance droits—Perc. du Rev. à succ. Léon Ratté, ½ ind. 1157 Jacques-Cartier.
Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Henri Roberge et al, 2112-82 St-Sauveur.
Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Ulric Pageot, 2424-41 St-Sauveur.
Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Irénée Fournier, 566-262 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Rod. Boulanger, 509-197-198-199 St-Roch Nord.
Vente—Geo. Doak à Norman Liebling, 147-52 N-D. de Québec.
Titre nouv.—P Allalire à The Quebec Land Co. Ltd, 465-469-470 St-Roch Nord.
Transp.—Dme Ls Paquet à H. Fred Smith, esq. 200 St-Sauveur.
Mariage—J. Oscar M. Côté à Dlle M. F. Thériault.
Quittance—Rév. J. C. Arseneault à Dme Jac. Varret.
Quittance—Rév J. C. Arseneault à Jos Eschamback.
Quittance—Rév. J. C. Arseneaultt à Dme Vve Jos. Falardeau.
Obligation—N. Beaudreau à Ph. Cossette, bloc 4-10 et 11 Amos.
Accord—D. Blais & Cie à The Wrigh Co. Inc. bloc 9 Nottaway.
Vente—J. H. Turcotte à Jos Leblanc, rg 10-31 Figuery.
Obligation—J. O. Ouellett à A. A. Drouin, rg 1-37 Dalquier.
Obligation—N. Beaudreau à Ph. Cossette bloc 62-17 Amos.
Vente—N. Beaudreau à Adrien Allard, bloc 62-17 Amos.
Donation—Edm. L'Heureux à Rod. L'Heureux, p. 695-693 p. 673 St-Ambroise.
Mariage—Alph. Durand à Dlle Germaine Chantal.
Mariage—Alb. Boucher à Dlle Corinne Gagné.
Obligation—Jacques Verret à Dr Alex. Boucher, p. 1006 St-Ambroise.
Quittance—Ls Am. Doyer à C. J. E. Vallée.
Obligation—Dme Adj. Letournau à H. Fort. Gingras, 4029-1 p. Montcalm.
Vente—Jean Savard à Geo. W. Beach, p. 200 St-Colomb.
Déclaration—Dme Vve J. H. Jacques à Régistrateur de Québec, 3270 St-Jean.
Vente—Ph. Berthiaume à Eug. Paradis, p. 668 Charlesbourg.
Vente—Eugène Paradis à Chs Art. Paradis, p. 668 Charlesbourg.
Obligation—N. P. Poulin à Dme Jérome Joncas, 320-17 Charlesbourg.
Quittance—Arthur Rochettte à Nap. P. Poulin.
Vente—Dme Vve J. H. Jacques et al à J. A. Lapointe, 33278 St-Jean.
Quittance—Dme Vve W. A. Marsh à Dme Nérée H. Gilbert.
Quittance—Fred Canac Marquis à Eug. Julien & Cie Ltée.
Quittance—Caisse Pop. St-Sauveur à Dme Vve Nap. Faucher.
Mariage—Ern. Dessureault à Dlle Cécile Hardy.
Vente—D. Sabourin à A. Massy bloc 62-10 Amos.
Vente—Eug. Plante à Raoul Arcand, bloc 2-17 p. N. E. 16 Amos.
Mariage—Lt Col. Henri Chassé à Dlle M. Y. R. H. Tanguay.
Quittance—North Shore Realty Co. Ltd à Jos Rioux.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Dme Elz. Vincent-Doyon ½ ind. 4090 Montcalm.
Vente—Sa Majesté à La Société Forestière & Im. Qué. Rég. bloc E. Monpetit.
Avis—R. Meredith à Régistrateur 2540A et B St-Louis.
Vente—La Soc. For. & Im. Qué. Reg.. à Greening Lumb Co. Ltd., bloc E. Monpetit.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Dlle Cath. C. Brow 1/24 ind. 2540-2536 St-Louis.
Testament—Paul Lachance 902 St-Roch.
Déclaration—L'abbé Jules Lachance, 902 St-Roch.
Quittance—Perc. du Revenu à succ. Paul Lachance, 902 Roch.
Quittance—J. L. A. Marcoux à Dme Vve Thos. Gagnon.
Quittance—North Shore Realty Co. à Chs Eug. Malenfant
Vente—Chs Eug. St-Pierre à Dme Jos F. Bourbonnais, 23 146-147 St-Sauveur.
Obligation—Dme Jos Fortunat Bourbonnais à Jos Fauch 2344-146-147 St-Sauveur.
Subrogation—Dme Vve Ls Philéas Côté à Cyprien Labr que, 2793C 2750 p. 2893B, 2750-1-2793 C-1-2751-1 B 1 Louis.
Main-levée—Succ. Dme Vve Wm Carrier à Tourigny & M rois.
Quittance—Alf. Wilfrid Bédard à Gaudiose Bélisle.
Accord—Dme Eugène Beland à Victor Giguère 508-276-2 St-Roch Nord.
Mariage—Jean Thomas Carette à Dlle M. Anna Amélie G fard.
Quittance—Adjutor Houde à Joseph Brindamour.
Quittance—Dme Philomène Dupont-Pelisson à Alfred Pel son.
Vente—Joseph Brindamour à Thomas King 67 et 65 An Lorette.
Obligation—Edouard Poitras à Frs Laroche 3432 St-Louis.
Obligation—Dlle Léontine Poitras à Frs Laroche, 4 Montcalm.
Obligation—Dlle Gérardine Caron à René Isidore Pare 508-277-278 St-Roch Nord.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Wilfrid Têtu, 583-57 Roch Nord.
Vente—Lefaivre & Gagnon à Elie Poirier, 829 bloc E. Priva
Rachat de Rente—Dme Vve Ls Robitaille à Can. Motor Co. 4416 Montcalm.
Mariage—W. G. L. Paxman à S. J. Richardson.
Quittance—Dme Cyr F Delage à Dme George Jack.
Convention—Joseph Samson à Lauréat Auclair, p. 1973-19 St-Pierre.
Rachat de rente—J. H. St-Pierre, 145 Beauport.
Mariage—Ls Oct Taillon à Dlle Blanche Lortie.
Vente—John F. Burstall à C. E. Allen Boswell, p. S. E. 2 St-Colomb.
Obligation—C. E. A. Boswell à The Industrial Life Ins. C p. S. E. 215 St-Colomb.
Mariage—J. R. Côté à Dlle Marguerite Bouré.
Vente—Alph. Simard à Alf. Hardy, 508-29 St-Roch Nord.
Mariage—Edm. Lamontagne à Dlle A. Rose Legendre.
Cess et rat.—Edouard Vachon à Edm. Beaudoin, 196 Beau port.
Testament—Sir Adolphe B.. Routhier.
Déclaration—Dlle Angéline Routhier à Régistrateur de Qu bec, 2671 St-Louis.
Quittance—Webster & Sons Ltd à Dme J. R. Wright.
Quittance—Rob. Ritchie à Arthur Gagnon et al.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Ls Chs Bolduc 584-71 S Roch Nord.
Mariage—Jos G. Morel à Dlle Cécile Roy.
Mariage—Jean B. Garneau à Dlle Thérèse Lavoie.
Obligation—Joseph Jacques à Caisse Populaire Québec, N. E. p. 3755-84 St-Jean.
Mariage—Gus. A. Beaudry à Dlle Henriette Cimon.
Mariage—Philémon J. A. Cécile à Dlle Germaine Lefebvre.

JUGEMENTS

Barrette vs Gérant Gén. des Chemins de Fer de l'Etat, action renvoyée avec dépens.
Lévesque vs Dme Dessaint dit St-Pierre, action renvoyé avec dépens.
Dutil vs Asbestos Coproration of Canada, jugement pou $1150 sans frais.
D'Anjou vs Lapointe, jugement renvoyant l'action principale avec frais et condamnant le demandeur à payer tous les frais de l'action en garantie, etc.
Thibault vs Barris et al, jugement maintenant l'action principale; les défendeurs doivent payer $3,128.70 au demandeur, celui-ci s'obligeant à signer le transport de tous ses droits sur le claim minier, les défendeurs payant tous les frais et dépenses.

REGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC.

Déclarations de sociétés.

mond & Proulx, marchands de bois, Privat—Oscar Guimond, Eugène Proulx.
fax Fresh Fish Distributing Company, Québec—L. O. Campeau, Jean O. C. Galibois.
na Wine & Syrup Company, fabricants d'essences, liqueurs, parfums, Québec—Eva St-Michel, Hervé Cantin, Wilfrid Cantin.
gence Générale de Crédit, perception, achat de créances, Québec—Charles Dumas.
el & Lévesque Enrg, marchands à commission, Québec—James Hazel.
Cinéma Patriotique, commerce de productions cinématographiques, Québec—Amédée Denault.
ld's Cafe, restaurant, Québec—Basil Megaritis.

Dissolutions de sociétés

sson & Girouard, Princeville—Alphonse Brisson, Oscar Girouard.
erican Shoe Shine Parlor, Québec Nicolas D. Tcharos, N. Harmagos.

o

Renseignements de Sherbrooke

NREGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 16 octobre 1920

ACTES DE VENTE

erbrooke Real Estate Co. à Louis Dufault, lot 7-322 quartier sud. Prix $450, payés.
ugène Lefebvre à J. D. Gauvin, 60 pieids S. de ½ E. du lot 862 et 6 pieds N. de ½ E. lot 863 quartier Est. Prix $5,300; $1,500 payés.
. B. Murphy à Dame François Vigeant, lot 7b rang 8, Compton. Prix $2,056.22, payés.
ame François Vigeant à Ernest Grenier, lot 7b rang 8, Compton. Priix $8,570, $2,200 payés.
H. Walsh à J. B. Plunkett, part lots 461 et 462 quartier Est. Prix $1.00, payé.
P. Bouchard à D. O. Thibault, lots 729-117 et 118 quartier Est. Prix $650, payés.
ohn Flynn à Dame Amédée Dagenais, lot 418 Orford. Prix $1,300; $1,000 payés.
V. L. Parent à J. B. Houde, lot 536 quartier Nord. Prix $4,000, payés.
V. L. Parent à J. B. Houde, lot 536 quartier Nord. Prix $4,000, payés.
. B. Paradis à Alfred Picard, lot 1444-226 quartier Sud. Prix $8,250; $2,950 payés.
Pierre Bellavance à Willie Bellavance, lots 3i rang 12 et 3g rang 13, Ascot. Prix $7,300; $1,500 payés.
ame E. W. Gibson à W. T. Wheeler une moitié indivise du lot 29 et résidu du lot 28, Lennoxville. Prix $2,250, payés.
N. E. Brooke à Napoléon Marquis, lot 614, quartier Est. Prix $700, payés.
J. F. Anderson à Maurice Dutil, lot 2, Waterville. Prix $9,500; $5,000 payés.
Antonio Rhéaume à Louis Joncas, lot 887, quartier Sud. Prix $3,000, payés.

HYPOTHEQUES

Succession Dame Alfred Gagné à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,577.80, affectant lot 132h quartier Sud.
Joseph Bélanger à Mlle Emérence Simoneau, pour $300, affectant partie lot 596 Orford.
La Congrégation Agudah de Sherbrooke à Dame F. W. Webster pour $8,000; affectant le lot 751 quartier Nord.
Thomas et Wellie Bellavance à Dame L. Casavant pour $1,500, affectant lots 2e et 3e rang 2 Ascot et lots 3i rang 12 et 3g rang 13 Ascot.
J. B. Plunkett à Dlle A. U. Walsh pour $1,500, affectant partie lots 461 et 462 quartier Est.
George Harton à Dame Alfred Lanctôt, pour $3,500, affectant lot 1444-92 quartier Sud.
D. O. Thibault à Pierre Gosselin pour $550, affectant lots 729-117 et 118 quartier Est.
A. L. Wilcox à Philias Therrien pour $400, affectant lots 851 et 852 quartier Nord.
Eugène Sévigny à Eugène LaBadie pour $2,000, affectant lot 7-310 quartier Sud.
Etienne Roy à Rév. J. E. Castonguay pour $2,800, affectant part lot 370 et part O. lot 386 Orford.
W T. Wheeler à Robert Cilles pour $4,000, affectant lot 28 et résidu 29, Lennoxville.
Maurice Bisson à J. L. Trudeau pour $5,000, affectant lot 24d rang 8, lots 25a et 1-2 O. 24 rang 9, Compton.

DECHARGES

Edouard Martineau à J. E. Noel de l'hypothèque du 25 juillet 1920.
Oscar Beaudin à Henri Trudeau de l'hypothèque du 9 avril 1919.
Succession Dame C. H. Adams à G. W. Merrill de l'hypothèque du 15 juillet 1900.
Dame Joseph Fréchette à Herménégilde Charest de l'hypothèque du 24 juillet 1916.
Delle Eva Choquette à A. L. Wilcox de l'hypothèque du 1er février 1915.
William Munroe à J. A. Cowan de l'hypothèque du 18 août 1915.
T. J. Provey à Jewish Congregation de l'hypothèque du 28 avril 1920.
Succession J. S. Mitchell à Samuel Dion de l'hypothèque du 27 septembre 1915.
Succession J. S. Mitchell à Dame Wm. Brault de l'hypothèque du 2 novembre 1915.

ACTES DIVERS

Donation par Dame Antoine Boucher à Ernest Boucher du lot 254 et ½ N. lot 186 Orford.
Transfert par Joseph Gagné à Dolor Rousseau de $4,200 dûs par Moise Drapeau.
Bail par Joseph Blitt à Achille Ainsley pour 31 mois du lot 1471 quartier Sud, pour $1,635, pour ledit terme.
Contrat de mariage entre Samuel Houle et Dame Clarisse Moreau, veuve d'Edouard Lemay, stipulant séparation de biens.
Contrat de mariage entre Rowland M. Elliott et Delle Marjorie D. Burton, stipulant séparation de biens.
Jugement par Dame Hugh Connor vs Henry Grant annulant bail conditionnel avec avis affectant lots 273-15 et 16, Lennoxville.

o

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT. — CITE ET DISTRICT DES ROIS-RIVIERES

Semaine du 12 au 19 octobre.

Vente—Eucharist Lacerte à Nap. Carle.
Vente Amédée Bouvette à Frs Chouinard.
Vente Antonio Rondeau à Joseph Boisvert.
Obligation—Cyprien Chainé à Nap. Carle.
Obligation—Josephat Gélinas à Nap. Carle.
Obligation—Félix Pellerin à Nap. Carle.
Obligation F. X. Vanasse à Vve E. Dufresne.
Obligation—Alfred Milot à David Rheault.
Obligation.—Wilfrid Grondin à Le Prêt Hypothécaire.
Obligation—C. F. Fontaine à Vve Nap. Mercier.
Obligation—Geo. et Arth. Méthot à Nap. Rouette.
Quittance—Arthur Villeneuve à James Marchand.
Quittance—Succ. Dame F. X. Bellefeuille à J. E. Houde.
Quittance—Succ. Dame F. X. Bellefeuille à Mathias Langlois.
Quittance Succ. Dame F. X. Bellefeuille à Raphael Melançon.
Quittance S. Marcouiller et F. Bellemare à Joseph Laurent.
Quittance A. Gélinas et S. Marcouiller à Joseph Laurent et al.
Quittance Alfred Morin à Arthur St-Yves
Quittance avec subrogation F. Gélinas et S. Marcouiller à Joseph Laurent.
Cessiion—Maxime Descoteau à Nap. Carle.
Transport Israel Racine à Albert Racine.
Vente—L. Edmond Dufresne à Pierre Jo. O. Boucher.
Vente—The Lanctôt Realty Co. à Ernest Mercier.
Vente—Ernest Chicoine et al. à Alfred Gélinas.

Vente—S. C. Aboud à Alfred Garceau.
Vente—Alfred Garceau à Théo. Déry et Chs. Vennes.
Vente—K. S. Aboud et A. Ahorih à Arthur Lajoie.
Vente—Pierre Grenier à Antonio Bernard.
Vente—Corporation des Trois-Rivières à F. X. Vanasse.
Vente—Jules Vachon à A. Lebrun.
Vente—Hér. de Louis Vaillancourt à Antonio et Euch. Vaillancourt.
Vente—Adélard Garceau à Adélard Guimond.
Quittance—James McNeely à Rodrigue Lemay.
Quittance—Rodrigue Lemay à Succ. Hercule Boisvert.
Quittance—Onésime Bélanger à Succ. Hercule Boisvert.
Quittance—Onésime Gélinas à Jos. Descoteau.
Quittance—Dame Clara Vincent à Zotique Lahaie.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Geo. Bourgeois.
Quittance—Mabel D. Kiernan à L. P. Normand et al.
Quittance—Dame J. E. Dohan à Chs. Bourgeois.
Quittance—Onésime Grenier et ux. à Evariste Lamy.
Quittance—J. G. Telmosse à J. H. Gaillardetz.
Quittance—Hormisdas Lessard à J. Arthur Plourde.
Quittance—Georges Méthot à C. Arthur Méthot.
Quittance—Dame Appoline Guillemette à Honorat Lamy.

COUR SUPERIEURE

Joseph Bélisle vs Louis Pétroff, Trois-Rivières, $250.20.
Lucien Pratte vs Lucien Talbot, Ste-Eulalie, $520.00.
Alcide Lebrun vs J. Esdras Lavoie, Ste-Angèle de Laval, $805.88.
Joseph Croteau vs Achille Croteau, Bécancourt, $250.00.
Ferdinand Baillargeon vs Ovila Gagnon, St-Adolphe, $2,045.15.
Girard et Godin Ltée vs Alexandre Marineau, Trois-Rivières, $216.86.
The Three-Rivers Motor Sale and Garage Co. Ltd vs Arthur Lacerte, Trois-Rivières, $106.45.
J. N. Godin vs J. Wilfrid Pelchat, Cap de la Madeleine, $400.27.
Henri Nobert vs Gédéon Jacob, St-Tite, $196.86.
Adélia Trudel vs Arthur Martel, Lacroche, $420.00.
James McNealy vs Joseph Villemure, Trois-Rivières, $263.30.
International Stock Food Co. Ltd. vs Alph. Marcotte, Shawinigan Falls, $236.45.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

J. F. Walsh & al vs Jeffrey Deshaies, vente à la p... de l'église paroissiale de Notre-Dame du Saint-Rosai... 26 octobre 1920 à 10 heures du matin.

GASPE

Le Prêt Hypothécaire vs H. A. Bédard ès-qualité. V... à la porte de l'église paroissiale de Bonaventure de... milton, le 25 novembre 1920 à 11 heures du matin.

HULL

Percy-J. Woods et al vs Matthias Potelli. Vente au... reau d'enregistrement de Hull le 16 novembre 1920 ... heures du matin.

JOLIETTE

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Aristide ... cette, failli. Vente au bureau du Shérif en la cité de ... liette, le 27 octobre 1920 à 10 heures du matin.

Dlle Amanda Bélanger vs Joseph Tessier. Vente ... porte de l'église de la paroisse de St-Calixte de Kilkenn... 26 octobre 1920 à 1 heure de l'après-midi.

MONTREAL

André Julien Hormisdas St-Denis vs Jean-Paul L... quet et al. Vente au bureau du shérif de Montréal ... novembre 1920 à midi.

The Trust and Loan Company of Canada vs Joseph ... lard Descarries. Vente au bureau du shérif de Montré... 18 novembre 1920 à 10 heures du matin.

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Max Erdm... failli, et Harry Wovenden et E. G. Place, requérants. V... au bureau du shérif de Montréal le 28 octobre 1920 ... heures du matin.

QUEBEC

La Ville de Lévis vs Charles Paquet. Vente à la p... de l'église paroissiale de Notre-Dame de la Victoire ... novembre 1920 à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

Napoléon Proulx vs Ernest Proulx. Vente à la porte ... l'église de Ste-Blandine, le 27 octobre 1920 à 11 heures ... matin.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

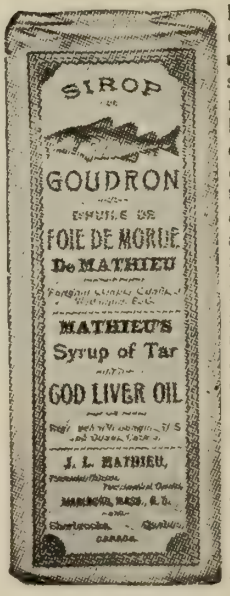
Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

IL Y A UN BON BENEFICE A TENIR LES REMEDES DE MATHIEU



Le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue, a une efficacité médicinale suffisante pour le maintenir en demande constante tout le long de l'année et particulièrement pendant les saisons d'automne et d'hiver. Il est excellent pour le traitement de ceux qui souffrent de l'Influenza, la Grippe, etc.—il a aussi un effet tonique réellement bon sur l'oragnisme.

Les poudres nervines de Mathieu sont également reconnues comme une bonne ligne à tenir, car il y a ordinairement une demande constante pour un médicament recommandable permettant de soulager ceux qui souffrent de nervosité, migraine, fièvre, insomnie, etc., et ceci est un produit qui sera trouvé à la hauteur de la tâche.

Une commande aujourd'hui vous assurera une prompte livraison.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

REGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC.

Déclarations de sociétés.

nond & Proulx, marchands de bois, Privat—Oscar Guinond, Eugène Proulx.

fax Fresh Fish Distributing Company, Québec—L. O. Campeau, Jean O. C. Galibois.

na Wine & Syrup Company, fabricants d'essences, liqueurs, parfums, Québec—Eva St-Michel, Hervé Cantin, Wilfrid Cantin.

ence Générale de Crédit, perception, achat de créances, Québec—Charles Dumas.

l & Lévesque Enrg, marchands à commission, Québec—James Hazel.

Cinéma Patriotique, commerce de productions cinématographiques, Québec—Amédée Denault.

d's Cafe, restaurant, Québec—Basil Megaritis.

Dissolutions de sociétés

sson & Girouard, Princeville—Alphonse Brisson, Oscar Girouard.

erican Shoe Shine Parlor, Québec—Nicolas D. Tcharos, N. Harmagos.

o

Renseignements de Sherbrooke

REGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 16 octobre 1920

ACTES DE VENTE

rbrooke Real Estate Co. à Louis Dufault, lot 7-322 quartier sud. Prix $450, payés.

gène Lefebvre à J. D. Gauvin, 60 pieids S. de ½ E. du lot 862 et 6 pieds N. de ½ E. lot 863 quartier Est. Prix $5,300; $1,500 payés.

B. Murphy à Dame François Vigeant, lot 7b rang 8, Compton. Prix $2,056.22, payés.

me François Vigeant à Ernest Grenier, lot 7b rang 8, Compton. Priix $8.570, $2,200 payés.

H. Walsh à J. B. Plunkett, part lots 461 et 462 quartier Est. Prix $1.00, payé.

P. Bouchard à D. O. Thibault, lots 729-117 et 118 quartier Est. Prix $650, payés.

hn Flynn à Dame Amédée Dagenais, lot 418 Orford. Prix $1,300; $1,000 payés.

. L. Parent à J. B. Houde, lot 536 quartier Nord. Prix $4,000, payés.

. L. Parent à J. B. Houde, lot 536 quartier Nord. Prix $4,000, payés.

B. Paradis à Alfred Picard, lot 1444-226 quartier Sud. Prix $8,250; $2,950 payés.

ierre Bellavance à Willie Bellavance, lots 3i rang 12 et 3g rang 13, Ascot. Prix $7,300; $1,500 payés.

me E. W. Gibson à W. T. Wheeler une moitié indivise du lot 29 et résidu du lot 28, Lennoxville. Prix $2,250, payés.

E. Brooke à Napoléon Marquis, lot 614, quartier Est. Prix $700, payés.

F. Anderson à Maurice Dutil, lot 2, Waterville. Prix $9,500; $5,000 payés.

ntonio Rhéaume à Louis Joncas, lot 887, quartier Sud. Prix $3,000, payés.

HYPOTHEQUES

uccession Dame Alfred Gagné à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,577.80, affectant lot 132h quartier Sud.

oseph Bélanger à Mlle Emérence Simoneau, pour $300, affectant partie lot 596 Orford.

a Congrégation Agudah de Sherbrooke à Dame F. W. Webster pour $8,000; affectant le lot 751 quartier Nord.

Thomas et Wellie Bellavance à Dame L. Casavant pour $1,500, affectant lots 2e et 3e rang 2 Ascot et lots 3i rang 12 et 3g rang 13 Ascot.

J. B. Plunkett à Dlle A. U. Walsh pour $1,500, affectant partie lots 461 et 462 quartier Est.

George Harton à Dame Alfred Lanctôt, pour $3,500, affectant lot 1444-92 quartier Sud.

D. O. Thibault à Pierre Gosselin pour $550, affectant lots 729-117 et 118 quartier Est.

A. L. Wilcox à Philias Therrien pour $400, affectant lots 851 et 852 quartier Nord.

Eugène Sévigny à Eugène LaBadie pour $2,000, affectant lot 7-310 quartier Sud.

Etienne Roy à Rév. J. E. Castonguay pour $2,800, affectant part lot 370 et part O. lot 386 Orford.

W T. Wheeler à Robert Cilles pour $4,000, affectant lot 28 et résidu 29, Lennoxville.

Maurice Bisson à J. L. Trudeau pour $5,000, affectant lot 24d rang 8, lots 25a et 1-2 O. 24 rang 9, Compton.

DECHARGES

Edouard Martineau à J. E. Noel de l'hypothèque du 25 juillet 1920.

Oscar Beaudin à Henri Trudeau de l'hypothèque du 9 avril 1919.

Succession Dame C. H. Adams à G. W. Merrill de l'hypothèque du 15 juillet 1900.

Dame Joseph Fréchette à Herménégilde Charest de l'hypothèque du 24 juillet 1916.

Delle Eva Choquette à A. L. Wilcox de l'hypothèque du 1er février 1915.

William Munroe à J. A. Cowan de l'hypothèque du 18 août 1915.

T. J. Provey à Jewish Congregation de l'hypothèque du 28 avril 1920.

Succession J. S. Mitchell à Samuel Dion de l'hypothèque du 27 septembre 1915.

Succession J. S. Mitchell à Dame Wm. Brault de l'hypothèque du 2 novembre 1915.

ACTES DIVERS

Donation par Dame Antoine Boucher à Ernest Boucher du lot 254 et ½ N. lot 186 Orford.

Transfert par Joseph Gagné à Dolor Rousseau de $4,200 dûs par Moise Drapeau.

Bail par Joseph Blitt à Achille Ainsley pour 31 mois du lot 1471 quartier Sud, pour $1.635, pour ledit terme.

Contrat de mariage entre Samuel Houle et Dame Clarisse Moreau, veuve d'Edouard Lemay, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Rowland M. Elliott et Delle Marjorie D. Burton, stipulant séparation de biens.

Jugement par Dame Hugh Connor vs Henry Grant annulant bail conditionnel avec avis affectant lots 273-15 et 16, Lennoxville.

o

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT. — CITE ET DISTRICT DES ROIS-RIVIERES

Semaine du 12 au 19 octobre.

Vente Eucharistе Lacerte à Nap. Carle.
Vente—Amédée Bouvette à Frs Chouinard.
Vente—Antonio Rondeau à Joseph Boisvert.
Obligation—Cyprien Chainé à Nap. Carle.
Obligation—Josephat Gélinas à Nap. Carle.
Obligation—Félix Pellerin à Nap. Carle.
Obligation—F. X. Vanasse à Vve E. Dufresne.
Obligation—Alfred Milot à David Rheault.
Obligation.—Wilfrid Grondin à Le Prêt Hypothécaire.
Obligation—C. F. Fontaine à Vve Nap. Mercier.
Obligation—Geo. et Arth. Méthot à Nap. Rouette.
Quittance—Arthur Villeneuve à James Marchand.
Quittance—Succ. Dame F. X. Bellefeuille à J. E. Houde.
Quittance—Succ. Dame F. X. Bellefeuille à Mathias Langlois.
Quittance—Succ. Dame F. X. Bellefeuille à Raphael Medançon.
Quittance—S. Marcouiller et F. Bellemare à Joseph Laurent.
Quittance—A. Gélinas et S. Marcouiller à Joseph Laurent et al.
Quittance—Alfred Morin à Arthur St-Yves
Quittance avec subrogation—F. Gélinas et S. Marcouiller à Joseph Laurent.
Cessiion—Maxime Descoteau à Nap. Carle.
Transport—Israel Racine à Albert Racine.
Vente—L. Edmond Dufresne à Pierre Jo. O. Boucher.
Vente—The Lanctôt Realty Co. à Ernest Mercier.
Vente—Ernest Chicoine et al. à Alfred Gélinas.

Vente—S. C. Aboud à Alfred Garceau.
Vente—Alfred Garceau à Théo. Déry et Chs. Vennes.
Vente—K. S. Aboud et A. Ahorih à Arthur Lajoie.
Vente—Pierre Grenier à Antonio Bernard.
Vente—Corporation des Trois-Rivières à F. X. Vanasse.
Vente—Jules Vachon à A. Lebrun.
Vente—Hér. de Louis Vaillancourt à Antonio et Euch. Vaillancourt.
Vente—Adélard Garceau à Adélard Guimond.
Quittance—James McNeely à Rodrigue Lemay.
Quittance—Rodrigue Lemay à Succ. Hercule Boisvert.
Quittance—Onésime Bélanger à Succ. Hercule Boisvert.
Quittance—Onésime Gélinas à Jos. Descoteau.
Quittance—Dame Clara Vincent à Zotique Lahaie.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Geo. Bourgeois.
Quittance—Mabel D. Kiernan à L. P. Normand et al.
Quittance—Dame J. E. Dohan à Chs. Bourgeois.
Quittance—Onésime Grenier et ux. à Evariste Lamy.
Quittance—J. G. Telmosse à J. H. Gaillardetz.
Quittance—Hormisdas Lessard à J. Arthur Plourde.
Quittance—Georges Méthot à C. Arthur Méthot.
Quittance—Dame Appoline Guillemette à Honorat Lamy.

COUR SUPERIEURE

Joseph Bélisle vs Louis Pétroff, Trois-Rivières, $250.20.
Lucien Pratte vs Lucien Talbot, Ste-Eulalie, $520.00.
Alcide Lebrun vs J. Esdras Lavoie, Ste-Angèle de Laval, $805.88.
Joseph Croteau vs Achille Croteau, Bécancourt, $250.00.
Ferdinand Baillargeon vs Ovila Gagnon, St-Adolphe, $2,045.15.
Girard et Godin Ltée vs Alexandre Marineau, Trois-Rivières, $216.86.
The Three-Rivers Motor Sale and Garage Co. Ltd vs Arthur Lacerte, Trois-Rivières, $106.45.
J. N. Godin vs J. Wilfrid Pelchat, Cap de la Madeleine, $400.27.
Henri Nobert vs Gédéon Jacob, St-Tite, $196.86.
Adélia Trudel vs Arthur Martel, Lacroche, $420.00.
James McNealy vs Joseph Villemure, Trois-Rivières, $263.30.
International Stock Food Co. Ltd. vs Alph. Marcotte, Shawinigan Falls, $236.45.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVIN

ARTHABASKA

J. F. Walsh & al vs Jeffrey Deshaies, vente à la ... de l'église paroissiale de Notre-Dame du Saint-Ros... 26 octobre 1920 à 10 heures du matin.

GASPE

Le Prêt Hypothécaire vs H. A. Bédard ès-qualité, ... à la porte de l'église paroissiale de Bonaventure ... milton, le 25 novembre 1920 à 11 heures du matin.

HULL

Percy-J. Woods et al vs Matthias Pôtelli. Vente ... reau d'enregistrement de Hull le 16 novembre 192... heures du matin.

JOLIETTE

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Aristi... Ra-cette, failli. Vente au bureau du Shérif en la cité ... Jo-liette, le 27 octobre 1920 à 10 heures du matin.

Dlle Amanda Bélanger vs Joseph Tessier. Vente ... porte de l'église de la paroisse de St-Calixte de Kilk... 26 octobre 1920 à 1 heure de l'après-midi.

MONTREAL

André Julien Hormisdas St-Denis vs Jean-Paul ... quet et al. Vente au bureau du shérif de Montréal ... novembre 1920 à midi.

The Trust and Loan Company of Canada vs Josep... lard Descarries. Vente au bureau du shérif de Mont... 18 novembre 1920 à 10 heures du matin.

Vincent Lamarre, curateur aux biens de Max Er... failli, et Harry Wovenden et E. G. Place, requérants, ... au bureau du shérif de Montréal le 28 octobre 192... heures du matin.

QUEBEC

La Ville de Lévis vs Charles Paquet. Vente à la ... de l'église paroissiale de Notre-Dame de la Victoire ... novembre 1920 à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

Napoléon Proulx vs Ernest Proulx. Vente à la po... l'église de Ste-Blandine, le 27 octobre 1920 à 11 heu... matin.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

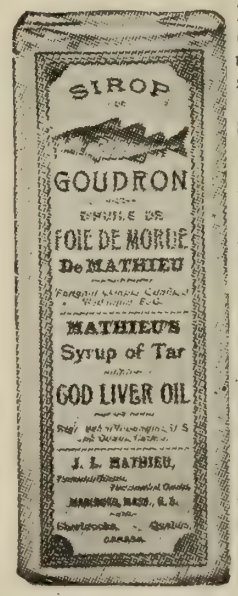
Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être garnie du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

IL Y A UN BON BENEFICE TENIR LES REMEDES DE MATHIEU



Le sirop de Mathieu au goudr... et à l'huile de foie de morue. ... une efficacité médicinale suf... sante pour le maintenir en ... mande constante tout le long ... l'année et particulièrement pe... dant les saisons d'automne ... d'hiver. Il est excellent pour ... traitement de ceux qui souffre... de l'Influenza, la Grippe, etc.— ... a aussi un effet tonique réel... ment bon sur l'oragnisme.

Les poudres nervines de Mathi... sont également reconnues comm... une bonne ligne à tenir, car il ... a ordinairement une demand... constante pour un médicame... recommandable permettant ... soulager ceux qui souffrent ... nervosité, migraine, fièvre, i... somnie, etc., et ceci est un pr... duit qui sera trouvé à la haute... de la tâche.

Une commande aujourd'hui vo... assurera une prompte livraison.

LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.

Fait en Canada

par des Canadiens

Ketchup aux tomates de CLARK

C'est maintenant votre chance, M. l'Epicier, de faire un succès

LE KETCHUP AUX TOMATES DE CLARK

est positivement le meilleur sur le marché et l'affiche du Ketchup aux tomates de Clark apparaît maintenant sur les murs. Joignez **votre** magasin à **notre** publicité, exposez ce mets populaire sur vos comptoirs, etc., garnissez-en vos vitrines et surveillez l'augmentation de la vente.

Conserve nouvelle exclusivement

Voyez notre liste "d'autres bonnes choses"

W. Clark, Limited
Montréal.

Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

UNE LIGNE ETABLIE DE PROCUREURS D'AFFAIRES

Ces conserves de poisson d'un goût exquis et d'une haute qualité ont procuré d'excellents profits à des milliers d'épiciers Canadiens et leur haut degré de qualité ne varie jamais.

La ménagère peut avoir confiance dans les **ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK.** Ils sont suffisamment cuits et prêts à servir dès qu'ils sont ouverts. Pratiques pour faire des salades ou des sandwiches délicieux, pour servir dans les réceptions ou pour préparer des repas appétissants.

Mettez en stock les **ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK.**

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N. B.

Nos visiteurs aident à vos ventes

Des milliers de personnes de toutes les parties du Canada et des Etats-Unis visitent chaque année notre fabrique de Biscuits et de Confiseries "Sunshine".

C'est une superbe usine au point de vue architectural. Ses murs sont en terra cotta d'un blanc de neige à l'extérieur et en émail blanc éblouissant et en tuile à l'intérieur. Elle est éclairée par 40,000 pieds de vitres.

Nos visiteurs voient la fabrique la plus vaste, la plus moderne et la plus hygiénique de son genre en Amérique, où la propreté, la pureté et les produits de qualité font la fierté des patrons et des employés.

Ces visiteurs et leurs amis vous demanderont les **Produits McCormick,** parce qu'ils connaissent, de première main, leur pureté et leur qualité.

McCORMICK'S

London, Canada

Succursales à Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port-Arthur, St-John, N.B., Vancouver.

D'attrayantes pancartes de magasin semblables à celle ci-dessus, vous aideront à vendre davantage de ces produits purs de haute qualité. Demandez-nous de vous en envoyer une provision.

Garnissez maintenant votre stock pour la prochaine demande de cet hiver.

Dominion Canners Limited

Hamilton **Canada**

LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré, et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

Vin Tonique Sanato

Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entie

Adressez vos commande directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréa

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFES

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attend une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient da les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir d thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

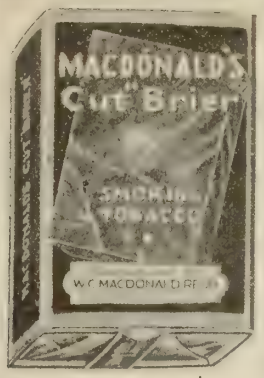
KEARNEY BROS.

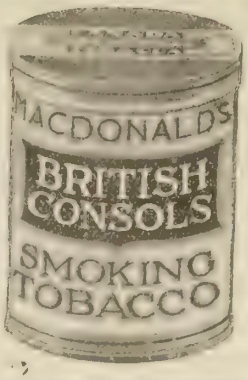
Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREA

Maison fondée en 1874

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

Nous offrons pour ... vraison immédiate ... marchandises suiva... tes :

Poivre Noir — Poivre B...
Poivre Rouge — Ginger...
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle T...m
Allspice (Piments) Serr...te
Epices de Ceylon Ma...ne
Muscade Epice...
Borax pour Ca...p
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, ... — MONTR...L

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendr...

1. Qualité. Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. Publicité. Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

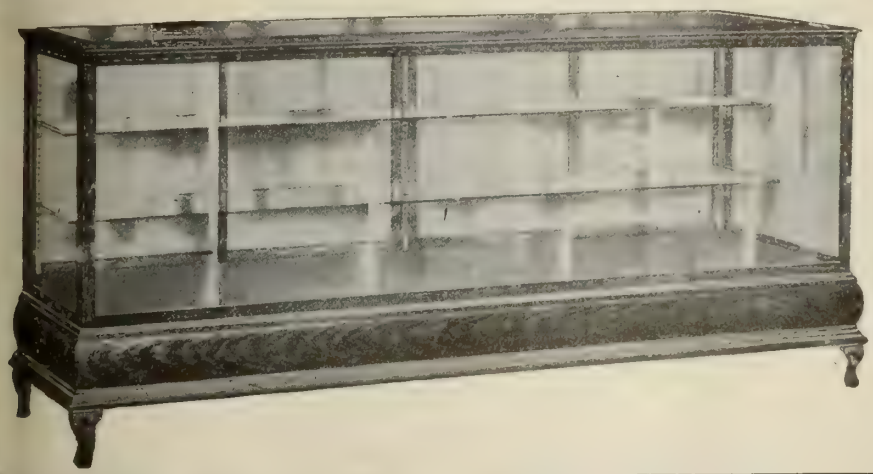
D. D. McARTHUR.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux Cafés

LES THES DE LA NOUVELLE RECOLTE

arrivent actuellement du Japon, de la Chine, de Ceylan, des Indes et de Formose.
Aux prix les plus bas en cours, nous sommes toujours vendeurs.
Avant d'acheter, ne manquez pas de voir nos échantillons qui vous intéresseront.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - - - - - - - - MONTREAL

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

LIMITED (1)

Manufacturiers - - - MONTREAL

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company, Chatham, Ontario

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de BOWSER vous font économiser de l'huile et de l'argent.

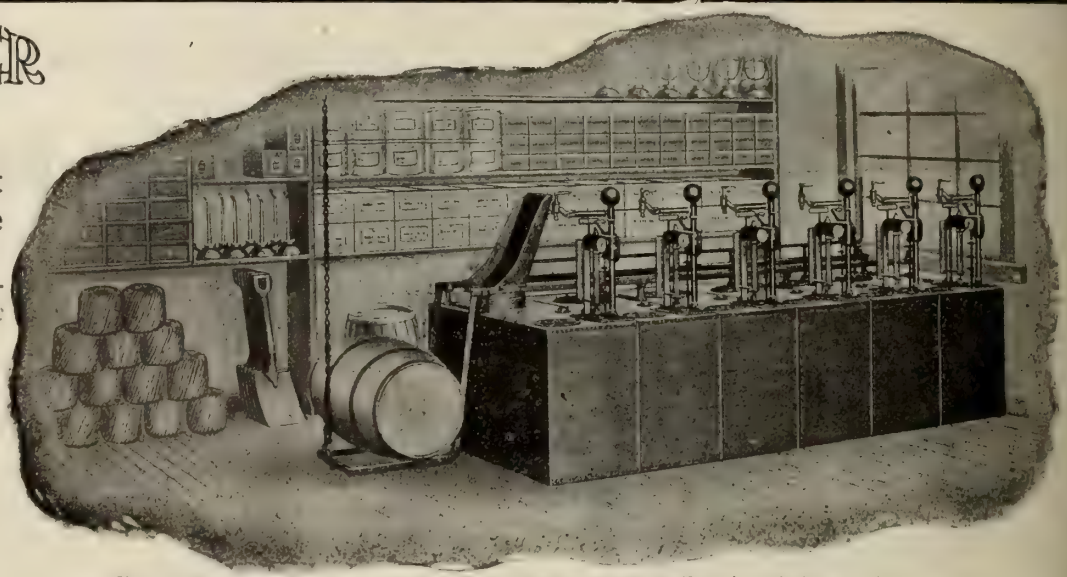


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout.**

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.

Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de $68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

P. RAYMOND

BOULANGER

Farines de toute sorte, fleur, engrais, etc.

ST-EUGENE, P. Q.

Tél. St-Louis 3057

H. LAPALME

EPICERIE DE CHOIX

Spécialité:—Thé, Café, Epices, ainsi que les Produits de la Ferme et tous les fruits en général.

2283 Rue Bordeaux - MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,0
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,0
ACTIF TOTAL: au-delà de 30,000,0

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouv
Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., d
maison Laporte-Martin limitée, administrateur du C
Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur
of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific O
Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agr
ture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie
Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beau
min limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Fra
Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R.,
juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre
portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrat
"Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-R. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en c

M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Qué

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock. . . . . .

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest

MONTREAL.

AUER LIGHT MFG CO., LT

61 ST-SULPICE

MONTREAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

DISTRIBUTEURS:—
Chaufferettes Electriques.
Grilleurs Electriques.
Fers Electriques.

MARQUES:—
Westinghouse.
Canadian Beauty.
Radiant.
Majestic.

QUALITE — SERVICE — PRIX.

FINANCES

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Par suite de la fête qui a eu lieu lundi de la semaine à l'occasion de laquelle nos institutions financières t fermées, les Compensations des banques accusent diminution, par comparaison avec celles de la période spondante de l'an dernier. Elles s'élèvent à $133,-18, contre $162,521,726 il y a une année.

Voici le tableau comparatif pour les principaux cen- du Canada.

réal	$133,310,418	$162,521,726
nto	98,230,003	97,938,486
ipeg	86,412,879	74,144,717
va	8,765,384	8,874,971
ilton	7,079,430	7,447,070
ec	6,534,497	6,527,853
ax	4,074,285	5,232,391
on	3,567,711	3,360,973
an, N.B.	2,960,265	3,544,503
tford	1,349,986	1,385,429
William	987,760	1,153,681
rooke	1,258,183	936,761
ener	1,028,900	1,091,659
sor	3,987,019	3,232,192
rboro	909,538	932,353
ton	681,698	.....
ouver	12,271,199	16,549,589
ry	9,886,728	10,928,191
a	5,865,537	6,512,135
Jaw	2,339,104	2,442,971
Westminster	544,099	676,973

o

ANQUES ET FINANCES DU DOMINION

Selon le Bulletin mensuel de la "Canadian Bank of merce", le revenu du gouvernement continue d'être de sources exceptionnellement grandes. En septem- n a annoncé que les impôts sur les articles de luxe eraient approximativement $12,000,000. Comme le e de la perception s'améliore, on croit que des ré- ts encore meilleurs seront obtenus. Jusqu'ici, l'ex- nce indique qu'on peut compter sur un revenu an- de $150,000,000, soit $50,000,000 de plus qu'avait u le ministre des finances.

L'augmentation du revenu s'élvera à $200,000,000 revenu total sera de $600,000,000.

Avant la guerre, le revenu total du Dominion s'éle- à $163,000,000; $104,000,000 provenant des douanes 50,000,000 d'autres sources. En 1920, d'un revenu de $380,0000,000 le gouvernement obtint $185,- 000 des douanes et $195,000,000 d'autres sources. lant l'année fiscale actuelle, qui se terminera le 31 s, les revenus des douanes seront tout aussi considérables, tandis que les revenus d'autres sources seront pratiquement doublés.

Les changements dans les états de compte pour le mois d'août sont causés par le coût du transport de la récolte. Les prêts courants se sont élevés à $8,000,000 et les prêts à l'étranger à $10,000,000. Des dépôts correspondants à ces montants ont été faits. La circulation de billets a été réduite de $4,160,000 et est maintenant de $227,370,000. Les emprunts municipaux ont de nouveau augmenté légèrement; ils s'élèvent à $80,000,000, soit $23,375,000 de plus que pour la période correspondante de l'année dernière.

LES CHANGES ETRANGERS

Les taux du dollar canadien par rapport aux fonds de New-York a des tendances à s'améliorer.

Le taux défavorable du change établi par les Etats-Unis contre les acheteurs canadiens commence à disparaître. Les importateurs canadiens disent que les conditions des affaires dans les Etats de l'Est sont si déplorables, que les manufacturiers et les marchands de cette partie des Etats-Unis commencent à se montrer anxieux au sujet de la diminution du commerce d'exportation et en vue de réaliser ils acceptent les fonds canadiens. Si, comme il faut l'espérer, le mouvement se généralise, cela ferait présager une baisse dans le coût de la vie. Les hommes d'affaires d'ici disent que ce serait une baisse de 10 pour cent dans le prix des marchandises importées et les manufacturiers et producteurs canadiens seraient forcés de réduire les leurs en vue de soutenir la concurrence.

Plusieurs maisons américaines importantes ont établi dernièrement leurs listes de prix et ont déclaré que la monnaie canadienne serait acceptée au pair.

Ce qui précède ne s'applique pour le moment qu'à l'Est des Etats-Unis, car dans l'ouest l'on demande encore des fonds de New-York. La raison de cette différence c'est que dans l'est les affaires sont si mauvaises que dans nombre de cas elles ont été réduites de la moitié.

Les importateurs de charbon déclarent qu'ils n'ont pas encore appris que les exportateurs américains de charbon aient l'intention d'accepter des fonds canadiens. Cependant une diminution de 10 pour cent dans le taux du change diminuerait le prix du charbon de $1.80 la tonne.

Les fonds de New-York étaient cette semaine à Montréal à prime de 10 5-8 pour cent. Les autres changes étrangers étaient cotés comme suit:

Sterling	$3.80
Francs	13.97
Lire	23.97
Suisse	5.61
Hollande	33.98
Belgique	13.18
Norvège	15.08
Suède	21.77
Danemark	15.47
Espagne	15.27
Allemagne	1.55

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

GARAND, TERROUX &

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Mon

L.-R. MONTBRIAN

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONT

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

SOLLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

HOTEL VICTO

QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétair
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et par jour.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

SI VOUS EPROUVEZ QUE
EMBARRAS DANS VOS AC
CONSULTEZ
LES ANNONCES DU
PRIX COURAN
ET ECRIVEZ AUX ANNONC

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon.
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSI

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

OUTILS EN ACIER FORG

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

V LE COUT DE L'ASSURANCE-FEU

Par "Layman"

Au Canada, en 1919, les primes d'assurance payées par les assurés se sont élevées à $39,914,318. Dans la même année, les assurés reçurent $16,642,172 en paiements de pertes. Ils payèrent $23,272,226 de primes de plus qu'ils n'en reçurent en retour. Mais ce fut là le résultat d'une année plus qu'ordinairement favorable aux compagnies.

Prenons une vue d'ensemble couvrant cinquante années. Pour les années dé 1869 à 1919 inclusivement, le total des primes payées aux compagnies d'assurance-feu par les assurés s'élevait à la somme considérable de $322,669,245, et les paiements totaux aux assurés pour pertes par le feu montaient à $190,034,775. Le surplus total des primes sur les paiements pour pertes était de $132,634,470, ce qui fait une moyenne de $2,652,689 par an.

Dans les quarante-et-une années, de 1878 à 1918 inclusivement, 58.56 pour 100 des primes d'incendie ont été payés pour pertes. Prenons ces faits ci-dessous à l'appui de notre texte, et aussi comme raison pourquoi tant de personnes honnêtes dont la propriété est assurée s'informent du coût de l'assurance-feu. Elles veulent savoir ce qu'elles payent et pourquoi elles payent de telles primes. Elles se rendent compte que leur argent sert à payer de nombreuses pertes causées par des assurés criminels et bien d'autres pertes causées par un sans-soin plus ou moins criminel.

Ma propre expérience et mon observation personnelle en ville et à la campagne, ayant résidé pendant des termes de plusieurs années à St-John, Ottawa, Moncton et Charlottetown, m'ont fait puissamment comprendre la gravité du risque moral dans l'assurance-feu, et l'importance capitale du soin et de la précaution dans la prévention des incendies à la maison, au magasin et à l'usine. Une fois, dans mes jeunes ans, alors que je vivais dans une contrée fermière prospère du Nouveau Brunswick, où je connaissais presque tout le monde, je pris l'agence d'une compagnie réputée d'assurance-feu et pendant trois ans je fis contracter un joli nombre de polices. Dans une petite commune de trente ou quarante fermiers, tous de biens à peu près égaux et très économes et soigneux, je rencontrais un "prospect" comme on dit. Il écouta mon argument sur les dangers des incendies et du tonnerre et me posa ensuite quelques questions.

"Ne pensez-vous pas que moi et mes voisins avons dû payer, pour assurer nos bâtisses de fermes, une moyenne d'environ $10.00 chaque année?—Certainement—Or, elles sont assurées depuis longtemps, depuis toujours, pourrait-on dire.—C'est vrai, et après.—Toutes ces fermes furent bâties il y a plus de quatre-vingts ans. Pouvez-vous me dire quelle somme a été payée pour tout ce qui fut assuré?—Je fis le calcul.—"C'est une bien grosse somme, dit-il, et il ajouta: "Je suis un vieillard à présent, mais pour ne parler que de ce que je sais personnellement et de ce que j'ai appris de mon père, il n'y a pas eu une maison ni une grange de brûlée dans ce rang dans les 80 dernières années." Et c'était la vérité.

L'honnêteté non récompensée

Je remis mon agence d'assurance-feu. L'agent général m'écrivit et vint me voir plus tard en insistant pour que je continue. "Pourquoi voulez-vous cesser", me dit-il, "vous avez établi un record. Dans tous vos risques, vous n'avez pas eu une perte en trois ans." Je lui en dis la raison: Je n'assurais que les gens soigneux et honnêtes, éliminant le risque moral. Combien sont importants les risques du manque de soin et de la malhonnêteté en matière d'assurance-feu, nous ne le saurons jamais, mais ils sont énormes. Au demeurant, aucune compagnie ne paye volontairement de telles pertes, mais on rencontre souvent la plus forte base de suspicion mêlée avec la plus grande difficulté d'obtenir une preuve du crime secret.

Mon grand-père, mon père, moi-même, ni aucun de mes ascendants, en autant que je puisse le savoir n'ont perdu une bâtisse par le feu, bien que je sois dans l'assurance-feu depuis cinquante ans. Nombre d'entre-eux, comme moi-même payent depuis longtemps pour de l'assurance contre l'incendie. Le lecteur me pardonnera ces références personnelles, mais elles montrent bien qu'avec le présent système l'assuré honnête et soigneux, spécialement dans les cas où ses propriétés sont isolées, n'obtient pas la valeur pour l'argent qu'il paye en primes.

Je suis d'avis qu'il ne reçoit pas la moitié de ce que son argent devrait lui valoir, et qu'il devrait lui être fait remise de quelque chose pour le plus grand sens de sécurité qu'il représente.

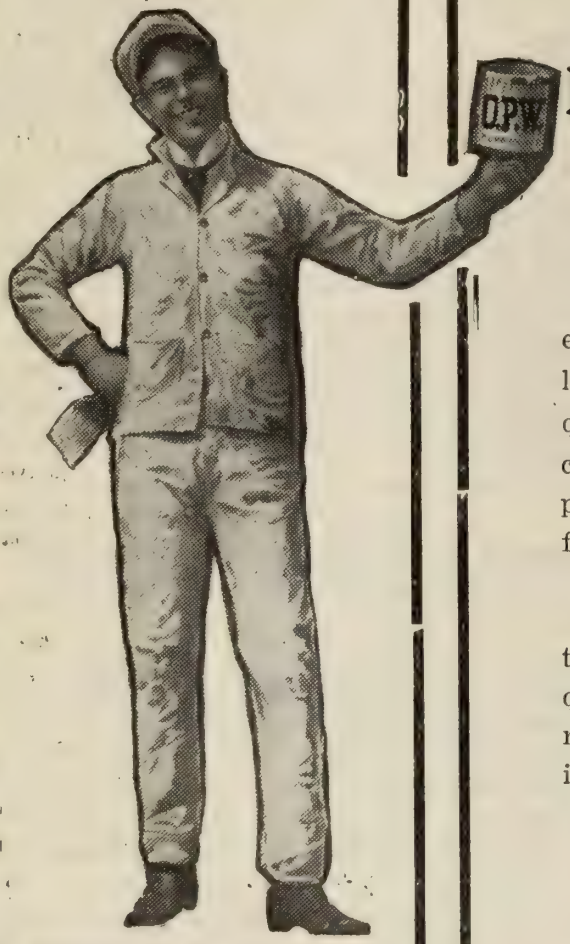
Au point de vue de l'assuré, les affaires d'assurance-feu sont conduites actuellement sur des dépenses inutiles. La concurrence des chiffres des compagnies et leur avidité de s'assurer de nouvelles affaires les portent à assurer et à garder des risques qui ne devraient jamais être acceptés. Le payement des agents et des solliciteurs par commissions sur les affaires faites devrait être aboli. Ceci s'applique aussi bien à l'assurance-feu qu'à l'assurance-vie. Encore que la grande majorité de ces agents et employés peuvent être considérés comme honnêtes, il y a trop d'exceptions où, par tentation, un agent ou une compagnie prend un risque très douteux refusé par un autre, et où un agent solliciteur entre en accord avec un applicant malhonnête de façon à empocher une commission. C'est pour ces transactions douteuses que des personnes honnêtes doivent payer des millions de dollars.

La propagande incitant le public à assurer ses propriétés et sa vie a été telle qu'en 1919 la propriété assurée contre le feu s'élevait à $4,523,514,841, alors que les vies humaines au Canada étaient assurées pour la valeur de $2,187,833,396. La littérature publicitaire, l'annonce dans les quotidiens et l'argumentation d'une armée d'agents, sont les véhicules formidable de cette propagande phénoménale.

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"



Etes-vous prêt à faire des bénéfices ?

Naturellement tout rayon de peinture et vernis est actuellement occupé à fournir O.P.W. pour les travaux extérieurs, mais il y a des affaires qui vous attendent et la préparation les attirera certainement à votre magasin. Etes-vous prêt pour la décoration intérieure qui suit l'arrivée du froid?.

La saison actuelle est consacrée à toute la peinture extérieure. Elle a été sans précédent comme quantité. La conscience du contraste entre l'intérieur et l'extérieur des habitations fait du travail intérieur une conséquence naturelle.

Ne laissez pas échapper ces affaires!

Assortissez-vous! Soyez prêt! Commandez dès maintenant.

O.P.W. augmente la clientèle,

Satisfait — plus de ventes sont faites.

Commandez maintenant — et commandez largement.

Téléphonez ou écrivez — N'attendez pas trop longtemps.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

"O.P.W." sur votre magasin est un signe de prospérité!

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

Corticelli

MADE IN CANADA

Laines à Tricoter

La grande demande pour ces laines souples, bien colorées, est une conséquence naturelle de leur qualité, de leur facilité d'emploi pour le tricotage, de leur prix raisonnable et de leur publicité.

Pure laine Australienne à long brin — choisie pour son uniformité, son élasticité et sa solidité. Juste la pesanteur voulue pour le vêtement à faire — couleurs brillantes — couleurs bon teint. Toutes les nouvelles nuances à la mode.

Large publicité dans les principaux journaux et magazines du Canada en temps pour les fêtes de Noël.

Présentées en pelotons pratiques d'une once — 16 pelotons à la boîte.

LE PLUS JOLI LIVRE SUR LE TRICOTAGE

Assurez-vous d'avoir notre nouveau livre de tricotage "Sports, d'Automne et d'Hiver", montrant en COULEUR les nouveaux modèles des chandails, bérets, écharpes, slip-ons, chapeaux, gants et bas.

Instructions complètes pour le tricotage.

Belding-Corticelli Limited

Fabricants des soies en bobines Corticelli, des cotons à crocheter et à broder Corticelli, de la soie à tricoter Corticelli, de la soie à broder Corticelli, du galon en rouleau Corticelli, du cordonnet pour lingerie Corticelli.

MONTREAL
TORONTO
WINNIPEG
VANCOUVER

DANS les toilettes élégantes et exquises des cours européennes, aussi bien que dans la simple garde-robe de la gardeuse d'oies sur la montagne—le coton a sa place honorable depuis des siècles. Sa légèreté et sa fraîcheur rehaussent le charme féminin. Son prix modéré le place à la portée de chacun. Les meilleurs cotons, à prix égal et les cotons les moins chers—à qualité égale—sont les Cotons "Prue". *Prenez-en en stock.*

DOMINION TEXTILE COMPANY
LIMITED

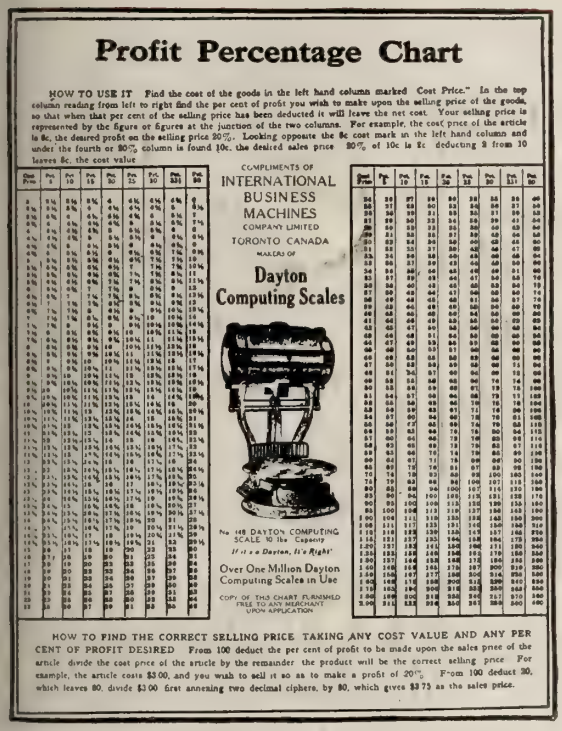
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

No. 24

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ondé en 1887 — MONTREAL, le 5 novembre 1920 — Vol. XXXIII—No 45

Quel pourcentage de bénéfice devez-vous faire sur les marchandises que vous vendez?



Profit Percentage Chart

HOW TO USE IT Find the cost of the goods in the left hand column marked "Cost Price." In the top column reading from left to right find the per cent of profit you wish to make upon the selling price of the goods, so that when that per cent of the selling price has been deducted it will leave the net cost. Your selling price is represented by the figure or figures at the junction of the two columns. For example, the cost price of the article is 8c, the desired profit on the selling price 20%. Looking opposite the 8c cost mark in the left hand column and under the fourth or 20% column is found 10c, the desired sales price 20% of 10c is 2c deducting 2 from 10 leaves 8c, the cost value

COMPLIMENTS OF
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES COMPANY LIMITED
TORONTO CANADA
MAKERS OF
Dayton Computing Scales

No 448 DAYTON COMPUTING SCALE 10 lbs Capacity
If it's a Dayton, It's Right

Over One Million Dayton Computing Scales in Use

COPY OF THIS CHART FURNISHED FREE TO ANY MERCHANT UPON APPLICATION

HOW TO FIND THE CORRECT SELLING PRICE TAKING ANY COST VALUE AND ANY PER CENT OF PROFIT DESIRED From 100 deduct the per cent of profit to be made upon the sales price of the article divide the cost price of the article by the remainder the product will be the correct selling price For example, the article costs $3.00, and you wish to sell it so as to make a profit of 20%. From 100 deduct 20, which leaves 80, divide $3.00 first annexing two decimal ciphers, by 80, which gives $3.75 as the sales price.

Tableau de pourcentage des bénéfices de la Balance Dayton International.

Ce tableau vous indique ce que vous devriez faire. Les Balances Dayton International l'ont pour vous.

Une fois que vous aurez déterminé ce point

CE TABLEAU DE POURCENTAGE DES BENEFICES VOUS PERMETTRA DE TROUVER RAPIDEMENT LE PRIX DE VENTE EXACT.

Pour que votre commerce accuse un bénéfice votre prix de vente doit être calculé avec précision. Ce tableau évite toute chance d'erreur. Il a été compilé par les fabricants des

Balances Dayton International

Il indique le prix que vous devez fixer pour tout article que vous vendez pour obtenir le pourcentage de bénéfice que vous devez faire.

Ce tableau sous sera adressé GRATUITEMENT si vous le demandez.

Les produits de la Compagnie "International Business Machines" seront dorénavant désignés sous les noms suivants: Balances Dayton International, Tranche-viande International, Couteau à fromage International, et Tabulateur électrique International.

International Business Machines Co., Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

HALIFAX 44 Rue Granville	ST. JOHN 18 Rue St-Germain	QUEBEC 506 Edifice du Merger	MONTREAL 1 et 3 Rue Notre-Dame O.		
OTTAWA 188 Rue Queen	TORONTO 415½ rue Yonge	HAMILTON 228 Rue King	LONDON 489 Richmond St.		
WALKERVILLE 44 Chemin Lincoln	CALGARY 127, 6e Avenue	WINNIPEG 227 Ave. McDermott	SASKATOON 254, 3e Avenue	EDMONTON 10,118, 102e Rue	VANCOUVER 110 Water St.

Aussi fabricant des Enregistreurs de temps International et des Tabulateurs électriques International.

LES ANNONCES

que l'agent d'annonces n'a pas à écrire

La publicité joue un grand rôle dans le maintien de l'énorme demande du Poli O-Cedar. Elle sert de rappel constant et elle persuade aux gens qui ne connaissent pas le haut degré de qualité de O-Cedar d'essayer ce merveilleux Poli.

Mais la meilleure annonce de O-Cedar est encore celle qui n'a jamais été écrite. C'est un genre de publicité plus convaincant, plus effectif que tout ce qui peut jamais être écrit.

La recommandation personnelle — "la publicité de bouche en bouche" — est un des plus grands atouts de O-Cedar; et c'en est un qui augmentera annuellement avec les ventes croissantes de O-Cedar.

Cet atout est hautement apprécié par le détaillant qui tient en faveur des articles profitables et de vente rapide.

Channell Chemical Co., Limited

TORONTO

COMMUNITY PLATE

Faites vos préparatifs pour la Saison des Fêtes.

Ce n'est pas trop tôt pour vous préparer pour les Fêtes de la Noël et du Jour de l'An.

La vente de Community Plate grandit tous les jours. Les annonces de Community, sous la forme d'une campagne d'éducation bien suivie, portent leurs fruits chez vos clients. Nous avons montré à toutes les femmes la manière d'embellir leur service de table avec du Community Plate.

Soyez préparés pour la saison des Fêtes.

Commencez cette semaine à arranger votre stock — Comptez les Ecrins et les Boîtes de Cadeaux de Community dont vous aurez besoin.

Et ne manquez pas de commander assez de pièces de Service Correct en Community. C'est ce qui se vend le mieux comme cadeau.

Cette recommandation de ne pas être pris à l'improviste pour les Fêtes s'applique également au PAR PLATE de l'Oneida Community. Vous ne pouvez pas négliger ses possibilités.

La publicité d'Oneida Community et le désir général de posséder du Community Plate dirigent une armée d'acheteurs vers votre magasin — c'est notre besogne. Soyez prêts à leur vendre ce qu'ils désirent—c'est votre besogne.

Fabrication Canadienne

ONEIDA COMMUNITY, Limited
NIAGARA FALLS, ONTARIO
Aussi fabricants de l'Oneida Community par Plate

GYK

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUT
ET
Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fuient.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET

20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

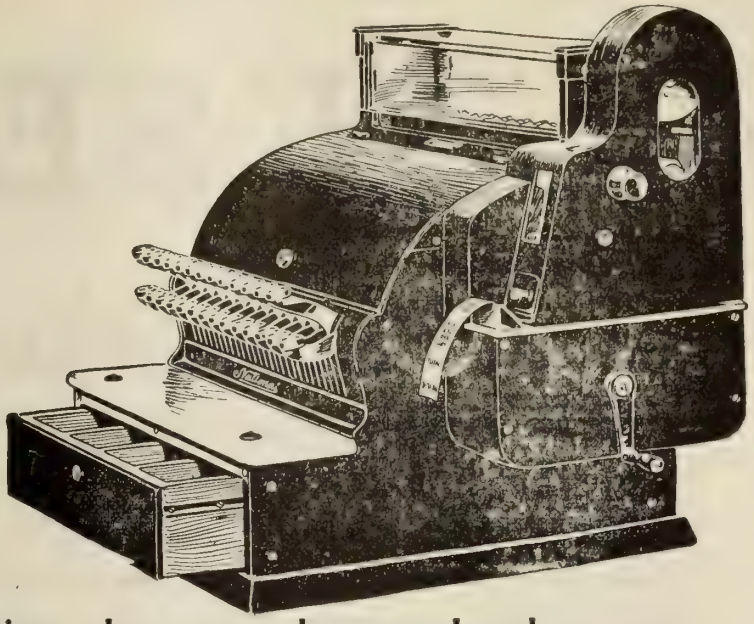
Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.

Cette machine fait ce que ne peut faire aucune autre caisse enregistreuse imprimant un reçu



1.—Elle imprime le nom du marchand.

2.—Elle imprime le prix de chaque article.

3.—Elle additionne les items.

4.—Elle imprime le total de tous les items.

5.—Elle conserve les comptes additionnés et imprimés.

J. SMITH
COMPANY
10 MAIN ST.

0. 17
0. 32
0. 48
0. 09

TOTAL

$01. 06

Elle fait aussi d'autres choses importantes pour les commerçants, les commis et les clients.

Nous fabriquons des caisses enregistreuses pour tout genre de commerce.

NATIONAL
CASH REGISTER CO.
OF CANADA LIMITED

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

Le Café VICTORIA

s'est fait une réputation enviable parmi les épiciers parce qu'il satisfait au goût des différentes classes de la clientèle qui apprécient son arôme délicieux et bien particulier.

Faites personnellement un essai de ce café sans égal. Cela vous convaincra des qualités qui le rendent si justement populaire.

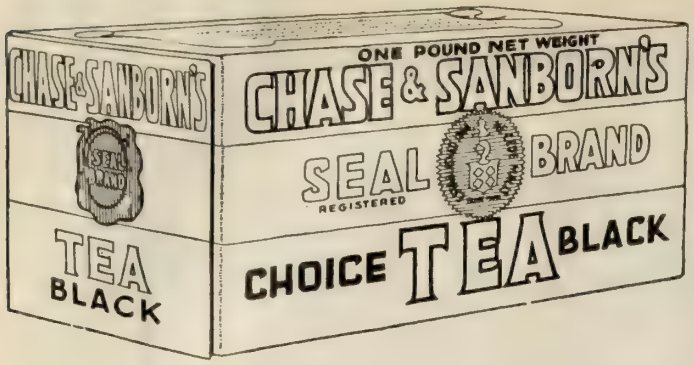
Demandez-nous un échantillon. Nous vous l'enverrons gratuitement.

Il est fort probable qu'en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix, vous augmenterez considérablement la vente du café dans votre magasin.

Laporte, Martin, Limitée

Epiciers en gros.

584 Rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL.



ET MAINTENANT

Chez CHASE & SANBORN

THÉS de HAUTE QUALITÉ

Depuis des années le nom "Chase & Sanborn" signifie tout ce qu'il y a de meilleur en café. A partir de maintenant il représentera également le meilleur thé.

Les paquets "Chase & Sanborn" contiennent exclusivement des feuilles choisies avec soin et grâce à un traitement et un emballage soigneux et modernes l'intégralité originale et toute la fraîcheur de la saveur y sont conservées.

Ces thés feront ramener la tasse pour être remplie à nouveau et vous ramèneront les clients chez vous. Ils vont faire les délices des vieux buveurs de thé et créer de nouveaux buveurs de thé. Vous trouverez votre avantage à prendre ces lignes.

CHASE & SANBORN, - - - - - MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

MAZOLA

SIMPLEMENT DEVAIT VENIR !

Tout comme la lumière électrique, le téléphone, l'automobile sont ...ms répondre à un criant besoin de la vie moderne, une huile de ...sine parfaitement raffinée, extraite du généreux maïs répond aux ...soins immédiats de la cuisine.

C'est du coeur même du maïs doré que provient la ...s grande opportunité qui ait été offerte depuis de ...mbreuses années dans la ligne des produits alimen...ires.

MAZOLA simplement devait venir — le produit ...u jour — non pas seulement une spécialité d'épicerie, ...ais presque une nécessité économique.

Consultez votre propre expérience et vous consta...rez que le marchand qui a le plus profité est celui ...ui s'est rendu compte de bonne heure des tendances ...u commerce, l'homme qui a prévu les besoins immi...nts de la demande du consommateur, lorsque la voix ...e cette demande était à peine un murmure.

Le temps est venu pour l'huile de maïs — ...us sa forme la plus agréable et la plus utile — ...AZOLA. Considérez le coût toujours croissant du ...urre et des autres shortenings d'autrefois; les chan...ements forcés dans la cuisine et la nourriture; l'a...rsion grandissant de jour en jour dans les bonnes ...aisons pour l'emploi du gras animal; toutes ces con...tions générales résumées sous la formule du "Haut ...ût de la Vie" qui grèvent le budget de la famille ...oyenne à son maximum. A tout ceci MAZOLA apporte **...remède désiré.**

Les conditions actuelles font surgir MAZOLA sur ...n marché en peine d'acheter! Il a l'extraordinaire ...antage d'être le premier à réaliser et à satisfaire ...tte demande. Il est assuré d'un marché permanent, ...sé sur un besoin accentué et croissant.

Ce n'est pas une expérience

...âge des expériences est passé. Excellent comme va...ur nutritive et utile, MAZOLA a triomphé de toutes ...s épreuves. Il a été marqué "O. K." par des experts ...torisés en science culinaire, par les chefs réputés ...s principaux hôtels, clubs et compagnies de trans...rt. Et le mieux de tout, il a subi l'épreuve du con...mmateur lui-même dans les intérieurs Canadiens.

Sur le grand marché de consommation qui se ...uve au Sud de nous, où les conditions sont égale...nt rigoureuses, plus de 50 millions de livres de ...AZOLA ont été employées pour la cuisine l'an der...er, ce qui correspond pratiquement à une demi-livre ...r tête.

Mazola de fabrication Canadienne

L'huile de maïs dans le bidon pratique MAZOLA ...au nouveau prix qui intensifie sa facilité de vente, ...rencontrer une demande extrêmement rapide, qui ...exiger toutes nos ressources pour la satisfaire con...uablement.

Confidentiellement, nous prédisons une vente ex...raordinaire aussitôt que le public anxieux connaîtra ...rrivée de MAZOLA pour soulager la situation culi...aire. Notre nouvelle raffinerie est outillée pour ré...ndre à toute demande raisonnable, avec de larges ...évisions pour les agrandissements qu'exigera l'exten...n du marché.

Pour le consommateur, la valeur de MAZOLA est ...nitée. Pour l'épicier de détail et le distributeur de ...s, aucun produit d'épicerie ne comporte de telles ...ssibilités de bénéfice.

Nous nous estimons heureux d'être capables d'of...r à nos amis qui contrôlent des réseaux de distri...tion un produit aussi entièrement satisfaisant à tout ...int de vue commercial.

THE CANADA STARCH CO., LIMITED

MONTREAL.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)

MONTREAL

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassé (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Mea
Farine de Gluten	Farine	Wheatlet

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangé
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains
STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

Hudon & Orsali

LIMITÉE

ÉPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA DES CELEBRES MAISONS SUIVANTES:

Cunliff, Dobson & Co., Bordeaux (France.)

Spécialité de Vins de Bordeaux.

Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)

Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par l'Archevêché de Montréal.

Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)

Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.

La Corbeille de Wespelaer

Conserves alimentaires de premier choix.

Petits pois surextrafins, surfins, très fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens Asperges; Macédoine; Carottes, etc.

Adolphe Puget, Marseille (France.

Producteur des célèbres Huiles d'Olive.

Nous venons de recevoir une consignation consistant en estagnons de 5 gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon. Nous attirons l'attention des acheteurs sur le fait que ces estagnons contiennent la pleine mesure impériale et non la mesure de vin.

79, RUE SAINT-PAUL, EST

MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 4964. Tableau de distribution aux différents services.

Mélasse Extra Fancy

"OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

vous vendez de la mélasse—

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos clients. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE" ?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Méasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos:

> **"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."**

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à $1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

Universal Importing Company

118 Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL.

PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDE

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et l pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagère canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir "EASIFIRST".

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Examinez ces cinq points de vente de la

FARINE A CRÊPE

WHITE SWAN

avant de vous approvisionner.

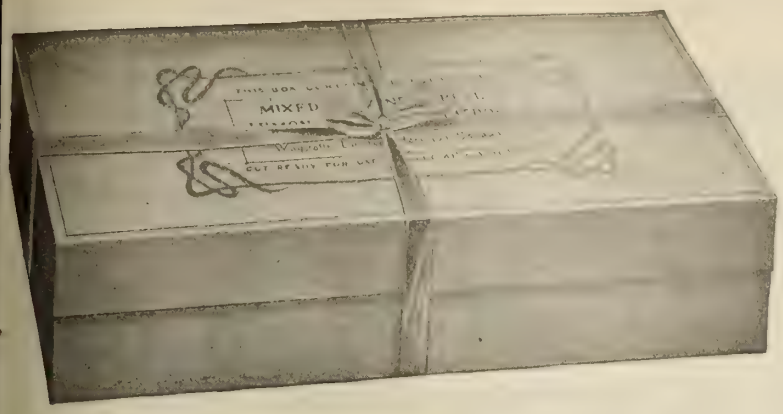
1°—Elle est vendue avec une garantie de remboursement.
2°—Comme tous les autres produits de la FAMILLE WHITE SWAN, elle a conquis la confian et l'approbation des milliers de ménagères Canadiennes qui l'ont employée.
3°—Elle ne manque jamais de donner des résultats parfaits.
4°—Sa marge de bénéfice est exceptionnellement bonne.
5°—Elle manque rarement de procurer des ordres de répétition.

La grande saison des crêpes est arrivée et un grand et bel étalage de Farine à crêpes Whi Swan dans votre vitrine et sur votre comptoir vous donnera des résultats qui vous récompenser joliment de tout effort supplémentaire de vente.

White Swan Spices and Cereals, Limited
TORONTO, CANADA.

Ecorces confites de WAGSTAFFE

(LIMON, ORANGE ET CITRON)



actuellement prêtes pour la livraison.

Elles égalent les meilleures marques Anglaises et sont de beaucoup supérieures comme goût et comme couleur aux écorces Américaines importées. M. le Détaillant, insistez pour avoir les **ECORCES DE WAGSTAFFE,** elles sont **CANADIENNES**—il ne s'en fait pas de meilleures.

Commandez à votre épicier en gros.

WAGSTAFFE, LIMITED

METTEURS EN CONSERVE D'ALIMENTS PURS.

HAMILTON - CANADA

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

Fait en Canada

par des Canadiens

Ketchup aux tomates de CLARK

C'est maintenant votre chance, M. l'Epicier, de faire un succès

LE KETCHUP AUX TOMATES DE CLARK

est positivement le meilleur sur le marché et l'affiche du Ketchup aux tomates de Clark apparaît maintenant sur les murs. Joignez **votre** magasin à **notre** publicité, exposez ce mets populaire sur vos comptoirs, etc., garnissez-en vos vitrines et surveillez l'augmentation de la vente.

Conserve nouvelle exclusivement

Voyez notre liste "d'autres bonnes choses"

W. Clark, Limited
Montréal.

Etes-vous prêt pour la vente de Noël?

Le temps est limité pour arriver à la saison de Noël. Lorsque vous préparez le renouvellement de votre stock, songez aux ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK. Des milliers d'épiciers Canadiens les ont trouvés profitables — il en sera de même pour vous.

LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK sont tous d'une haute qualité éprouvée — suffisamment cuits avant de quitter l'usine — et prêts à servir. Lorsque vos clients les ouvrent, ils trouvent des aliments marins d'une saveur délicieuse et d'une pureté garantie.

Mettez en stock les articles suivants de la liste Brunswick:

SARDINES A L'HUILE, FINNAN HADDIES,
HARENGS SAUCE TOMATE, HARENGS MARINES.

En arrangeant votre vitrine cette année pour votre étalage de Noël, ne manquez pas d'y mettre LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK.

CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

Opportunité Pour Un Epicier

Prenez une couple de caisses de Thé "SALADA" assorties de n'importe quelle façon que vous désirez. Placez-les- simplement assez en évidence sur votre comptoir ou sur vos rayons pour montrer que vous êtes prêt à remplir les commandes, et vous commencerez immédiatement à faire plus d'argent qu'auparavant.

Il n'y a que peu d'articles qu'on puisse tenir aujourd'hui et qui soient d'un rapport aussi certain que "SALADA". Comme question de fait, vous ne pouvez pas perdre. Même si vous ne vendez que 5 livres sur votre ordre, vous aurez l'argent dans votre poche, car nous sommes toujours prêts à reprendre tout "SALADA" à son plein prix d'achat mais, ***il ne revient pas.*** Il se trouve dans des milliers de magasins d'épicerie, y faisant silencieusement de l'argent semaine après semaine sans même les frais de la mise de fonds dans la plupart des cas.

Si vous tenez pas "SALADA' vous manquez simplement un moyen de faire de l'argent.

SALADA TEA COMPANY of CANADA, Limited

TORONTO ET MONTREAL

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
rend la vie digne d'être vécue

Naturellement, vous pouvez le vendre

si vous tenez quelque médicament en paquet. Presque tous vos clients souffrent à certains moments de constipation, biliosité, mal de tête et mal de dos, indigestion, aigreurs, troubles des reins et du foie — et un grand nombre de gens avec qui vous traitez sont incommodés par ces malaises très fréquemment.

Nos grandes annonces dans les journaux et magazines vous aideront à créer un commerce très profitable avec le Sel Effervescent d'Abbey.

The Abbey Effervescent Salt Co.

MONTREAL

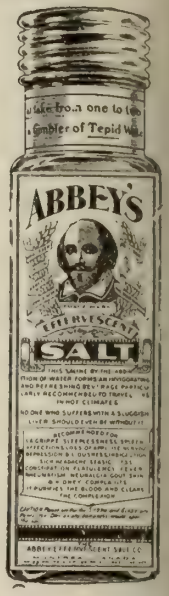


Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt. 20
American Pad. 25
Aladdin. . . . Couverture
Assurance Mt-Royal . . 72

B

Barnett. 68
Banque d'Hochelaga . . 70
Beach Foundry 69
Banque Nationale. . . . 70
Banque Provinciale. . . 70
British Colonial Fire Ins. 72
Brodeur, A. 41
Brodie & Harvie. . . . 22
Brandram Henderson. . 57

C

Canada Life Assurance Company. 72
Canada Foundries . . . 72
Canadian Cereal & Flour Mills. 12
Canada Starch. 11
Channell Chemical Co., ... Couverture
Canadian Salt. 25
Cie de Biscuits Nationale 22
Chamberlain Medicine . 13
Clark, Wm. 18
Chase & Sanborn. . . . 10
Cie Jacques-Cartier. . . 25
Connors Bros. 18
Côté & Lapointe. . . . 25
Couillard, Auguste. . . 72
Cowan. . . . . Couverture

D

Dennis Wire. 55
Dominion Canners Co. Limited. 4
Duffy, J. J. & Co. . . . 21
Doswell Lees 63

E

Eddy Co. 5

F

Fontaine, Henri 72
Fortier, Jos., Ltée . . . 53

G

Gagnon, P. A. 72
Garand, Terroux & Cie. 72
Gunns Ltd. 16
Georgia Turpentine. . . 66

H

Hamilton Stove 74
Hudon & Orsali 14
Hatton. 22

I

Imperial Tobacco . . 27-42
International Business Machine. . . Couverture

K

Kearney Bros. 5
Kennedy Mfg. 55

L

Laporte-Martin 9
Leslie. 70

M

Macdonald Reg'd Inc. . 44
Mathieu (Cie J.-L.) . . 23
McArthur, A. 66
McArthur Irwin. . . 64-65
Montbriand, L.-R. . . . 72
Montreal Biscuiuts Co. . 11
Morrow Screw & Nut Co. 66
Meunier, Clément & Cie. 68
Morel, Paul. 11
Maxwell. 72

N

National Cash Register . 7
National Breweries Ltd. 4-17
Nova Scotia Steeel Co. . 66
Northern Electric . . . 67

O

Oceanic Oysters. . .
Omega. . . . . .
Oneida. . . . . .

P

Pastene, P. & Co. Ltd
Poulin & Cie Ltée. .
Pure Cane Molasses .

R

Ramsey Paint. . . .

S

Salada Tea Co. of Canad Ltd. . . . . .
Seagram, Jos. . . .
Smalls. . . . . .
Stauntons Ltd. . . .
Still, J. H. Mfg. Co. .
Sun Life of Canada. .
Superior Macaroni. .
St. Croix Soap. . . .

U

Universal Importing Co

W

Wagstaffe Ltd. . . .
White Swan. . . . .

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

Thés des meilleures qualités

Cafés d'un arome sans égal.

Moutarde Duffy S. F.

Moutarde Durham.

Epices de toutes sortes.

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL.

Quand on monte une barque il faut savoir où est le poisson" — Proverbe.

Quand on veut acheter du Poisson il faut Savoir où Aller.

D. HATTON COMPANY

MONTREAL.

Est la vieille maison de gros de confiance.

Tient toujours en stock les poissons frais de toutes espèces.

MORUE VERTE — SAUMON — HARENG — TRUITES, Etc., EN SAUMURE. AUSSI POISSON CONGELE — SALE — SECHE ET EN CONSERVE.

HUITRES sur coquille. **HUITRES ouvertes.**

NOS PRIX SONT TOUJOURS LES MEILLEURS.

LES BISCUITS LES PLUS RECHERCHES

pour leur qualité supérieure
leur goût délicieux
leurs variétés merveilleuses

CE SONT CEUX DE

LA COMPAGNIE DE BISCUITS NATIONALE, LTEE

SAINT-HYACINTHE, QUE.

"LE BISCUIT-BIJOU VINGTIEME SIECLE"

est le complément indispensable
Du stock des épiciers de la province qui veulent faire un gros chiffre d'affaires.

ESSAYEZ-EN...VOUS EN AUREZ POUR PLUS QUE VOTRE ARGENT.

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Etablie depuis 90 ans

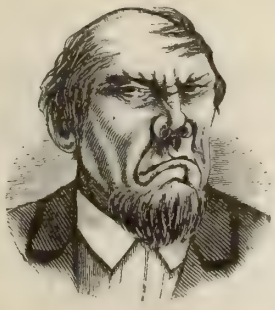
J'insiste pour que mon courtier me fournisse le Forest Cream de Small's.

Beurre de sucre
Beurre de peanut
Peanuts salées, blanchies
Peanuts salées, non blanchies
Peanuts sucrées
Miel pur
Mélasse XXX
Mélasse Grandee
Sirop Grandee
Mélasse Camp
Sirop Camp

et je n'en suis pas mécontent, car je sais que j'ai toujours des marchandises d'une qualité recommandable universellement reconnue et une bonne valeur en ce qui concerne la qualité et mes clients.

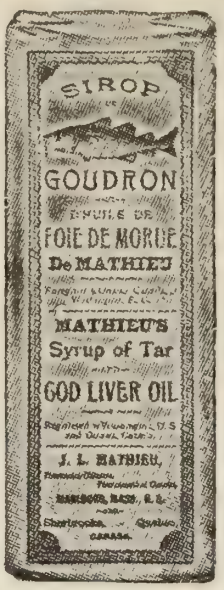
L. P. CADRIN,

REPRESENTANT
116 Côte de la Montagne, - - QUEBEC



Je prends n'importe quelle marque que m'envoie mon courtier et j'en suis mécontent.

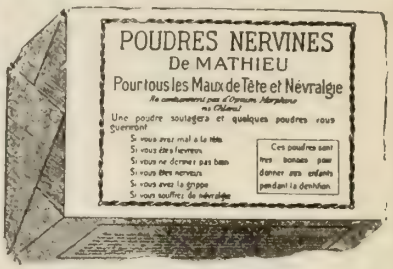
La vente des Remèdes de Mathieu est une source certaine de bénéfices.



Les poudres Nervines de Mathieu et le Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue procurent une satisfaction réelle à l'acheteur aussi bien qu'au marchand. Leur efficacité médicinale a été prouvée d'un océan à l'autre.

Les Poudres Nervines de Mathieu sont insurpassables pour la nevralgie, la nervosité, les maux de tête, etc. Pour l'Influenza, la Grippe, etc., aussi bien que comme tonique le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue est extraordinairement bon.

Commandez aujourd'hui pour vous assurer une prompte livraison.



LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Un indice de ventes Meilleures

Le Macaroni est en grande faveur aujourd'hui. Il est meilleur marché que la viande La quaiité de la marque **SUPERIEUR** cuit en 20 minutes. Rien d'étonnant à ce que l'emploi de la Marque Supérieur augmente par sauts et par bonds!

EXPOSEZ le Macaroni **SUPERIEUR**

et faites-le employer à vos clients au lieu de la viande. Il aide à vous faire vendre également le fromage, car le macaroni au fromage est un mets populaire.

Seuls agents de vente:

SAINSBURY BROS

116 Edifice St-Nicolas — Montréal.

Vancouver, Winnipeg, Toronto, Halifax

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontario.

Macaroni **SUPERIEUR**

Protégez vos épargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire. Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION

FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIE EN FRANCAIS

ABONNEMENT : $2.00 PAR ANNEE

Numéro-spécimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

NOS BALAIS

"LA BELLE MENAGERE"

T SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES

S SONT RECONNUS A PRESENT PAR TOUT LE MONDE COMME LES MEILLEURS BALAIS FAITS A LA MAIN AU CANADA.

Prenez en stock ces balais renommés qui seront appréciés par votre clientèle.

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
2 rue Dollard - - - - QUEBEC

C & L

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

Satisfaire les Clients

La ménagère apprécie les qualités du

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour usage général)

et du

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — vendu en cartons)

Les fermiers d'expérience demandent toujours le
SEL DE LAITERIE WINDSOR

Les fromagers prospères connaissent la valeur du
SEL A FROMAGE WINDSOR

Fait dans un splendide usine moderne, chaque produit de la Canadian Salt Company est reconnu pour sa qualité.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

(3)

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

Rapport de la Barbade 6 octobre 1920

(Publié par un important exportateur de La Barbade.—Original conservé à ce bureau.)

"Depuis notre rapport publié en Septembre, la sécheresse a continué et par suite la canne est en retard dans sa croissance, et supposant même pour le restant de l'année des conditions de température les plus favorables, la production de sucre et de mélasse pour la saison prochaine sera très restreinte.

Comme la mélasse de la saison prochaine ne sera pas prête pour l'expédition avant avril, ceux qui détiennent ce produit en Canada auront largement le temps de disposer de leurs achats de cette saison et ils devraient profiter de l'occasion qui s'offre ainsi à eux de faire un bénéfice sur leur stock actuel."

Ces conditions font prévoir un prix plus élevé et des livraisons tardives.

Nous offrons actuellement du stock disponible à un prix inférieur au cours coté aujourd'hui à La Barbade.

NOUS GARANTISSO

Windmill comme étant un lasse Barbade absolument et de la plus haute qualité.

PRIX D'AUJOURD'HU

$1.33

le gallon impérial

f.o.b. Montréal.
f.o.b. Québec.
f.o.b. St. John, N.B.

Achetez la Barbade Supe Fancy WINDMILL au pri actuel remarquablement b et diminuez ainssi la moy enne du prix d'achat d stock que vous avez dé en mains. Cela vous fer connaître en même temp la plus belle qualité de Ba bade que vous ayez jamai vendue et vous permettr de tirer parti de notr grande campagne de publ cité.

100% PURE GARANTIE

Mélasse Barbade Super-Fancy WINDMILL

Adressez vos ordres par télégramme ou par lettre à

Pure Cane Molasses Co. of Canada Limited

ST. JOHN, N. B. - - MONTREAL, P. Q

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

pagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

ne: Main 3272 MONTREAL.

de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

EMENT {**Canada . . . . . $3.00**} {**Etats-Unis . . . . . $3.50**} {**Union postale . . . . . $4.00**}

tion assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

n 1887 — MONTREAL, vendredi 5 novembre 1920 — Vol. XXXIII--No 15

EVISION DES PRIX EN BAISSE EST UN DRESSEMENT NATUREL ET INEVITA- E DES CONDITIONS INSTABLES CREEES NS LA PERIODE PRECEDANT L'AUG- NTATION DES PRIX.

révision des prix en baisse continue à être le facminant des prévisions générales dans le commerce. vement est une rectification correcte et inévitable ondition instable créée dans la période précédente mentation des prix, de l'achat effréné du public et culation outrancière. La chute des prix n'est pas ement récent. Avant la fin de 1919, les prix d'un nombre de commodités importantes avaient com- décliner. Dès le printemps de 1920 une tendance rquée pour la baisse avait été établie. Depuis lors, ement s'est accéléré jusqu'à ce que dans ces récentes alors qu'on était forcé d'admettre que la période excessif à des prix en hausse avait définitivement Les affaires doivent à présent s'acheminer vers un prix plus bas.

rajustement ne peut s'effectuer sans embarras dans cas individuels. Il s'effectuera cependant sans généraux sérieux en raison de la force inhérente de on du crédit et de la coopération assurée des ban- le commerce, au dire de la Banque Nationale du ce.

banques sont amplement préparées à financer le e alors qu'il est à la recherche d'une base plus d'opération et d'un niveau stable de prix. Cette nation exigera un fort volume de crédit. Les stocks nt se liquider d'un seul coup. Dans beaucoup de a fait du peu de disposition en général à acheter. ulation s'effectuera graduellement. Mais il faudra es stocks. L'effet du mouvement des prix en baisse, cependant, sera de rendre plus facile la situation du crédit. Ce rajustement se passera sans gros ennuis si le commerce consent à reconnaître le changement des conditions.

La stabilisation sur une nouvelle base de prix n'implique pas un retour aux niveaux d'avant-guerre. Depuis deux décades avant la guerre, les prix avaient haussé régulièrement. On peut admettre raisonnablement que cette hausse aurait continué n'y eut-il pas eu de guerre.

o

LA RENAISSANCE DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE EST TRES REMARQUABLE

M. Z. Hébert, président de Hudon, Hébert & Cie., Limitée, épiciers en gros, nous est revenu récemment après une visite de deux mois en France et en Angleterre. M. Hébert était parti en juin dernier avec sa femme et sa famille et c'est en France qu'il passa le plus long de ses vacances. Il rapporte l'impression d'avoir été témoin d'une cordialité de relation très significative entre Français et Anglais, particulièrement depuis la guerre. M. Z. Hébert visita la plupart des champs de bataille célèbres. Il se montre surpris de la renaissance merveilleusement rapide de l'industrie française dans les contrées dévastées.

Les paysans français ont fait preuve de qualités industrieuses remarquables et ont obtenu des succès notoires dans la culture des champs de bataille dont quatre-vingts-dix pour cent sont à présent sous culture.

"Il y a parmi le peuple français, un bel esprit d'optimisme qui règne quant à l'avenir et il n'a qu'une idée c'est d'en revenir aux conditions normales et à l'activité industrielle d'autrefois", dit M. Hébert. "La France a souffert plus gravement et peut-être plus vitalement qu'aucune autre nation, supportant sur ses épaules le plus lourd

OLD CHUM — LE TABAC À FUMER LE PLUS POPULAIRE

fardeau, mais elle met la même vigueur à supporter sa nouvelle tâche de reprendre sa place parmi les nations comme un facteur industriel important dans le commerce mondial."

Parlant de la situation financière du pays, M. Hébert dit: "Les prix demeurent élevés en France, et il en sera de même pendant quelque temps encore. Les citoyens y sont lourdement imposés, mais ils portent le poids des taxes aussi allègrement qu'après les guerres napoléoniennes. Ils ont une spontanéité précieuse pour venir en aide à leur pays, et tous, hommes, femmes et enfants partagent sans broncher leurs obligations. Les prix resteront élevés tant que les taux du change demeureront contraires au pays comme ils le sont à présent."

M. Hébert se montre fort satisfait de son séjour en France et il en rapporte avec une jolie collection d'impressions savoureuses, les bienfaits d'un repos bien gagné après les trois années d'effort commercial qu'il vient de fournir.

o

CONFERENCE DE L'ACADIA SUGAR REFINING CO.

La première assemblée annuelle des représentants de vente de l'Acadia Sugar Refining Co., depuis que le siège social a été transféré à Montréal, a été tenue dans la métropole la semaine passée. Les représentants présents comprenaient ceux d'Halifax, de St-John, de Québec, d'Ottawa, de Toronto, de Kingston, d'Hamilton, de London et de Winnipeg, et nombre de matières relatives à la partie vente de ce commerce furent discutées avec le gérant général, M. D.R. Turnbull.

Un dîner fut offert aux représentants de vente au Windsor. Il était présidé par M. R.G. Schofield, de St-John, N.B. qui fait partie de l'Acadia Company depuis près de cinquante ans. Ce fut l'occasion d'une présentation d'un service d'argenterie à M. John G. Reid, gérant général des ventes de la compagnie.

o

NOUVEAU PRESIDENT DE LA DOMINION SUGAR CO.

A une assemblée des directeurs de la Dominion Sugar Company Limited, M. Ralph Gilchrist, d'Alpena et Detroit, Mich., chef de Gilchrist & Company, de Gilchrist Fordney Company, et intéressé dans d'autres grosses entreprises financières et industrielles tant au Canada qu'aux Etats-Unis, a été élu président de la Dominion Sugar Company, Limited, pour succéder à feu M. Henry B. Smith de Bay City, Mich.

o

DES CAPITALISTES ANGLAIS FABRIQUERAIENT DES ALUMETTES AU CANADA

Les capitalistes anglais qui possèdent la grande manufacture d'allumettes de Maguire, Paterson & Palmer, Ltd, ont décidé récemment d'étendre leur exploitation [illegible] nada, et ils ont formé une compagnie incorporée [illegible] nom de Maguire, Paterson & Palmer, Canada, Lt[illegible] bureaux principaux à Montréal et un capital aut[illegible] $5,000,000.

Cette compagnie a fait l'acquisition de toutes [illegible] priétés possédées par la Pembroke Lumber Compa[illegible] comprend plus de 800 milles carrés de terres à b[illegible] moulins à Pembroke.

o

EN VUE DE DEVELOPPER LE COMME[illegible] EXTERIEUR

Sir George Foster, qui doit partir prochaineme[illegible] l'Europe, porterait une attention particulière à l'o[illegible] tion d'agences canadiennes en Grande-Bretagne, [illegible] courager le commerce. Pendant la guerre, des co[illegible] spéciales conduisirent à la formation d'une mis[illegible] commerce canadienne et le travail de cette mission e[illegible] tenant terminé. Il s'agirait, selon quelques suggest[illegible] ont été faites, de créer une organisation de comm[illegible] serait fusionnée avec le bureau du Haut Commis[illegible] projet ne semble pas être bien populaire ici. Actue[illegible] les commissaires font des visites périodiques au C[illegible] s'entendent avec le ministère du commerce.

L'établissement d'un bureau de commerce en[illegible] terre, dans l'intérêt du Canada, est recommandé p[illegible] Wilkie, qui, pendant qu'il occupait la position de [illegible] saire du commerce, a déclaré avoir discuté la situat[illegible] des exportateurs et des importateurs, et en être v[illegible] conclusion que les hommes d'affaires désiraient u[illegible] pour le commerce au delà des mers, à la tête duque[illegible] se trouver un homme d'une habileté exceptionnell[illegible] ne devrait être inféodé à aucun parti, de façon à [illegible] position fût permanente et ne fût pas le jouet d[illegible] politiques.

o

QUESTION ET REPONSE A PROPOS [illegible] TAXES FEDERALES ET LICENCES

Un marchand de campagne nous pose cette [illegible] J'achète au commerce de gros à Montréal et je [illegible] un peu de mes achats à des confrères ou à des p[illegible] taurants et épiceries. Ma licence de détaillant m[illegible] elle? ou bien peut-on me demander de prendre un[illegible] de gros, ce qui m'obligerait à charger 1 pour 10[illegible]

Réponse.— Votre licence de détail suffit. Vo[illegible] pas à avoir de licence de gros ni à charger 1 [illegible] pour ces rétrocessions, attendu que cette taxe a [illegible] payée par vous au marchand de gros de Montréa[illegible] vous avez acheté.

ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES EPICIERS

La section des épiciers de Montréal de l'Association des Marchands Détaillants du Canada a tenu une importante assemblée, mercredi dernier, aux locaux ordinaires, rue Craig est. Un grand nombre des membres assistaient à plusieurs questions très intéressantes ont été discutées vivement.

Le nouveau président, M. A. Sarrazin, qui avait été élu lors de la dernière assemblée, a prononcé une courte allocution pour remercier les membres de la confiance qu'ils mettaient en lui. Il félicita ceux dont il prenait la succession et qui ont fait de la section des épiciers l'association forte qu'elle est aujourd'hui. Il fera tout en son possible pour suivre leurs traces. M. Sarrazin fit ensuite appel à l'union déclarant que c'est dans cet esprit que les épiciers réussiront à faire valoir leurs droits. Il insiste fortement aussi pour que tous les membres s'intéressent au travail de l'Association et qu'ils se rendent toujours très nombreux aux assemblées.

M. Ubald Sansregret, secrétaire, ajouta quelques mots pour rappeler le travail fait par les quatre présidents sous lesquels il a gardé la fonction de secrétaire. Il réalise les progrès accomplis et ne doute pas que le nouveau président aura faire de même. Il insista également sur l'importance d'assemblées nombreuses.

Les membres discutèrent ensuite la question de la vente de la bière et du vin par les clubs et hôteliers, surtout les premiers, pour être consommés au dehors des établissements. La chose arrive fréquemment, dit-on, et elle est défendue par la loi. Les membres suivants prirent part à la discussion: Pierre Filion, David Lachesne, J. E. Poirier, Ubald Sansregret et M. Charlebois. Finalement sur proposition de M. Kipnis, secondée par M. Pierre Filion, l'assemblée a décidé de protester auprès du bureau du revenu de qui relève l'administration des licences.

Il fut ensuite question du refus des brasseries d'accepter les bouteilles dont le goulot a été quelque peu dentelé par l'effort fait en enlevant la couronne qui bouche les bouteilles de bière. Les épiciers trouvent étrange que les brasseries prennent cette décision. Ils chargent 85 cents la douzaine de bouteilles vides, et les épiciers ne peuvent naturellement que charger 5 cents aux consommateurs afin de ne pas les pressurer trop; ils perdent 25 cents par douzaine de bière vendue.

M. Kipnis parla longuement sur cette question et déclara que les épiciers devraient aller voir les brasseurs et leur demander à être un peu moins sévères, car, après tout, ce n'est que depuis la substitution de ces couronnes aux vieux bouchons de liège que les bouteilles se détériorent ainsi. Il n'y a donc pas de la faute des épiciers qui vendent la bière à perte.

Le comité sera composé de l'exécutif et des membres suivants: Kipnis, Turgeon, Filion, Lavallée, C. A. Gascon, Lachesne, Lefebvre, Lussier.

Les épiciers désirent également protester contre un article paru, le mercredi, 27 octobre, dans un quotidien du soir, engagé dans une campagne contre les profits excessifs. Il est dit dans cet article que les épiciers font un profit de 25 à 33 pour cent sur le beurre en le vendant au-dessus de 60 cents la livre, alors qu'ils ne le paient que 45 à 50 sous à la crèmerie.

Les épiciers déclarent que le journal n'est évidemment pas renseigné, car il aurait su que le beurre de crèmerie ne se vend plus 45 sous la livre depuis bien longtemps.

M. Lapointe, secrétaire général provincial, suggère aux épiciers d'écrire au secrétaire général à Ottawa, M. Trowern, à l'effet d'exercer une pression auprès du gouvernement fédéral pour que les épiciers ne soient pas obligés de payer pour le papier qui enveloppe les viandes fumées, le jambon, etc., mais qu'ils reçoivent la pesée nette de viande qu'ils achètent. Un mouvement dans ce sens est entrepris dans tout le Dominion, et il aura sans doute pour bon effet d'influer sur le prix de ces marchandises.

Sur proposition de MM. Lussier et Lachesne une résolution dans ce sens est adoptée.

o

A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL

La deuxième réunion générale mensuelle de la Chambre de Commerce, depuis la reprise après les vacances, a eu lieu mercredi, sous la présidence de M. Joseph Quintal, président. On y remarquait les membres suivants: Joseph Ethier, C.-H. Catelli, Jos. Fortier, J.-N. Cabana, J.-O. Labrecque, Emile Rolland, J.-P. Gervais, A.-H. Hardy, L.-M. Cronellier, A.-F. Ladouceur, Aquila Legris, Lambert de Roode, Léon Lorrain, secrétaire

Avant le dépouillement du courrier, on permit à MM. F.-W. Stewart, présdent de la section de Québec, de l'Association des Manufacturiers Canadiens, et Michael Hirsch, de la même association, d'expliquer les vues de leur association sur la question des nouveaux taux du téléphone.

L'Association des Manufacturiers Canadiens désire coopérer avec la Chambre de commerce et le Board of Trade au sujet de cette question, afin de sauvegarder l'intérêt public. Décision sera prise plus tard sur cette question qui a été discutée à huis-clos.

Une très intéressante lettre a été reçu par la Chambre, de M. J.-W. Richardson, de North Bay, au sujet du projet de creuser le Saint-Laurent entre Montréal et les Grands Lacs, afin de faciliter le commerce américain.

Dans cette lettre, M. Richardson félicite tout d'abord la Chambre de commerce pour l'attitude patriotique qu'elle a prise au sujet de cette question en favorisant plutôt le creusage du canal de la Baie Georgienne qui servira mieux les intérêts du pays, plutôt que le projet du Saint-Laurent.

Plus loin, M. Richardson dit que le maire Church n'est évidemment pas sincère en demandant de sacrifier les intérêts du Canada au profit de la ville de Toronto

seulement, car le creusage du canal du Saint-Laurent n'est favorisé, à Toronto, que dans ce but. Le maire Church s'excite, dit-il, et il accuse la Chambre de commerce de Montréal d'être jalouse de Toronto, mais s'il avait maintenu cette attitude longtemps, il n'aurait pas été maire de la Ville-Reine plus d'un terme. Le projet du Saint-Laurent coûtera des millions de plus que celui du canal de la Baie Georgienne qui sera entièrement construit en Ontario. L'auteur de la lettre termine en disant que la Chambre de commerce n'aurait pas de peine à avoir l'assentiment de tous les citoyens du Dominion en faveur du canal de la Baie Georgienne et il lui demande de maintenir son attitude ferme et énergique en faveur de ce projet.

La lettre a été soulignée de vifs applaudissements de la part des membres du conseil.

M. Henri Viau reprend la question de l'amendement du code du notariat dans la province de Québec en disant que la dernière lettre reçue de l'Association du Notariat Canadien approuve l'amendement du code relativement à l'inscription des noms et adresses des acquéreurs et des vendeurs dans les actes notariés, mais que cette question devait être discutée au congrès de juillet 1920. Cependant rien n'a été fait à cette réunion annuelle. M. Viau réitéra alors sa demande priant le secrétaire d'écrire de nouveau à l'Association du Notariat Canadien demandant d'exercer une pression auprès de la législature à la prochaine session pour obtenir cette réforme.

Le secrétaire Lorrain déclare qu'il a écrit mardi matin.

M. L. M. Cornellier soulève de nouveau la question d'un embranchement entre le Transcontinental et la ville de Montréal entre La Tuque et Cochrane. M. C. H. Catelli, président de la commission des transports, déclare que cette question a déjà été étudiée et que d'ailleurs la commission des chemins de fer du Canada l'étudie actuellement et que des ingénieurs sont actuellement à inspecter la route pour voir aux dispositions à prendre. La commission des transports est bien consentante, cependant, à étudier à nouveau cette question.

M. le président Joseph Quintal déclare que la commission spéciale nommée par la chambre pour faire l'étude de la question du tarif avant de se présenter devant la commission fédérale du tarif, qui sera à Montréal les 15, 16 et 17 novembre courant, n'a pu se rassembler mais qu'elle le fera dans le cours de cette semaine et de la semaine prochaine, avant la prochaine assemblée du conseil, mercredi prochain.

M. le secrétaire donne lecture d'un extrait de "L'Etoile Belge", dans lequel M. Godfroy Langlois, représentant de la province de Québec, rectifie certaines assertions du journal au sujet des oeufs canadiens. Notre commissaire en Belgique déclare que les oeufs canadiens sont de première qualité et qu'on en trouvera la preuve dans les exportations considérables qui se font chaque année dans plusieurs pays d'Europe.

BONNE NOUVELLE POUR LES TAILLEURS ET LES MARCHANDS DE MODES

L'Association des Marchands-Détaillants du Canada désire faire part aux Marchands-Tailleurs et Marchands de Modes, que les démarches faites par l'Association auprès du Gouvernement, demandant que ces Marchands ne soient pas obligés de payer la TAXE DES MANUFACTURIERS ainsi que celle de Luxe, ont réussi à faire obtenir ce qu'on demandait.

Le Secrétaire de la Province de Québec, M. M. Lapointe, a reçu un avis d'Ottawa, par lequel on lui annonce qu'après avoir étudié les objections faites par l'Association, le Gouvernement avait décidé que tous Marchands de Détail, ne doivent se procurer que la Licence de TAXE de LUXE seulement. Un ordre en Conseil doit être passé bientôt pour confirmer cette décision.

L'Association espère donc que les Marchands, surtout ses Membres-Actifs, seront heureux d'apprendre cette nouvelle.

o

L'HISTOIRE DU THE ET DE SA CULTURE

La Compagnie des Thés Salada publie une très jolie brochurette rédigée en excellent français et superbement illustrée sur le sujet: l'histoire du thé et de sa culture. Voilà un document qui ne manquera pas d'intéresser les épiciers et tous ceux qui désirent en prendre connaissance n'ont qu'à demander ce petit fascicule à la compagnie Salada qui se fera un plaisir de le leur faire parvenir gracieusement.

o

MARIAGE DE MLLE MARIETTE HEBERT

Mercredi, le 20 octobre à la basilique de Montréal, a été célébré le mariage de Mlle Mariette Hébert, fille de M. et Mme Zéphirin Hébert, de Montréal, avec M. Philippe Krafft, croix de guerre, fils de Mme Krafft, 27 boulevard St-Michel, Paris. Le mariage a été béni par Monseigneur Bruchési, archevêque de Montréal à 11 heures et après une réception privée à la demeure des parents de la jeune mariée, M. et Mme Krafft partirent en automobile pour le Lac Placide pour y passer quelques jours. Les nouveaux époux s'embarqueront au début de novembre pour Paris, où ils résideront 26 Avenue Georges V.

o

DECES

Nous avons appris avec regret la mort de Mme Chicoine, épouse regrettée de M. J. E. Chicoine négociant bien connu de Verchères. Nous adressons à M. Chicoine et à sa famille l'expression de notre sincère sympathie.

Le Commerce du Poisson au Canada

Le Bureau Fédéral de la Statistique publie cette semaine un état préliminaire sur l'industrie de la pêche au nada pour l'année 1919, après compilation des rapports l'il a recueillis en collaboration avec la division des pêeries du Ministère de la Marine et des Pêcheries. On y t que la valeur totale du poisson vendu à l'état frais et s produits du poisson s'élèvent à $56,485,579 au lieu de 0,250,544 en 1918. Les diminutions les plus considérables rtent sur la sardine et le hareng, tant au point de vue du lume que de la valeur. L'èglefin, le flétan et la morue t été pêchés en plus grande quantité cette année qu'en 18, mais leur prix de vente a été moindre. Enfin le mon, le homard, le maquereau sont en augmentation, en lume et en valeur. Le poisson pêché en Colombie Britanque avait une valeur de $25,301,607, ce qui constitue une croissance de deux millions de dollars, sur les chiffres de 18. Celui de la Nouvelle-Ecosse était évalué à $15,171,-29, soit une légère augmentation sur 1918. La valeur des heries de l'Ontario, de l'île du Prince-Edouard, de la skatchewan et de l'Alberta présentent une augmentation: contraire celles du Nouveau-Brunswick, de Québec, du anitoba et du Yukon sont en décroissance.

Entre les principaux poissons, on doit signaler le saun en boîte, dont il a été produit 1,394,215 caisses, d'une leur de $13,842,140 c'est-à-dire une légère diminution r 1918, tant en quantité qu'en valeur. La production du mard en boîte a donné 128,759 caisses d'une valeur de ,095,934 en 1919 contre 107,812 caisses d'une valeur de 2,254,690 en 1918. La sardine en boîte représente 119,-5 caisses d'une valeur de $593,811 en 1919, au lieu de 7,193 caisses d'une valeur de $1,227,988 en 1918. On reque des augmentations du volume et de la valeur de la rue sèche et du maquereau salé; par contre la morue murée et le hareng mariné présentent un fléchissement. ant aux poissons vendus pour être consommés frais, les ncipales variétés, au point de vue de leur valeur, étaient flétan 240,728 qtx, évalués à $5,114,416; le saumon 0,413 qtx, évalués à $3,824,158; le poisson blanc 196,-5 qtx, évalués à $1,845,854; le homard 85,340 qtx, éva-s à $1,224,882. Parmi les autres espèces vendues en ndes quantités pour la consommation à l'état frais on uve le maquereau, le hareng, la morue, l'éperlan, la uite et l'èglefin.

Les tableaux qui suivent contiennent un bref résumé s statistiques de la production pour 1919, avec les chiffres mparatifs de 1918.

uantité prise et montant des ventes des principaux poissons en 1918 et 1919.

Poissons	1918 Quantité prise	1918 Montant des ventes	1919 Quantité prise	1919 Montant des ventes
umon, qtx. .	1,531,773	$17,869,517	1,688,653	$17,889,918
rue, qtx. . .	2,206,666	10,083,562	2,606,770	9,986,837
Homards, qtx. ..	264,096	3,531,104	345,806	5,338,343
Flétan, qtx. . .	207,139	5,490,226	243,449	5,119,842
Hareng, qtx. .	1,973,669	4,719,561	1,573,986	3,316,580
Eglefin, qtx. .	554,366	2,796,171	564,574	2,048,746
Maquereau, qtx.	196,781	1,937,211	229,877	2,035,849
Poisson blanc, qtx. .	205,044	1,927,863	197,403	1,849,741
Truite, qtx. . .	86,608	808,770	68,670	862,966
Eperlan, qtx. .	87,555	971,206	75,271	835,195
Sardine, barils.	295,770	2,320,513	214,525	830,074
Merluche et lingue, qtx.	245,051	844,565	244,749	645,570
Doré, qtx. . .	70,088	649,180	61,727	582,744

Poissons destinés à être consommés frais, dont la valeur a dépassé $500,000 en 1919, avec chiffres comparatifs de 1918.

Poissons	1918 Quantité	1918 Valeur	1919 Quantité	1919 Valeur
Flétan, qtx.	203,379	$5,448,546	240,728	$5,114,116
Saumon, qtx.	291,896	3,571,865	460,413	3,824,158
Poisson blanc, qtx. .	200,172	1,901,548	196,953	1,845,854
Homards, qtx. . . .	59,251	1,273,247	85,340	1,224,882
Maquereau, qtx. . .	106,804	959,302	106,867	987,146
Hareng, qtx.	384,390	1,502,230	173,576	868,169
Morue, qtx.	202,235	1,207,758	166,530	862,746
Eperlan, qtx.	87,460	970,156	75,653	834,835
Truite, qtx.	74,236	747,455	65,151	832,481
Eglefin, qtx.	191,596	950,845	130,211	537,889

Produits des pêcheries dont la vente a dépassé $500,000 en 1919, avec chiffres comparatifs de 1918.

Enumération	1918 Quantité	1918 Valeur	1919 Quantité	1919 Valeur
Saumon en boîte, caisses. . . .	1,633,789	$14,067,249	1,394,215	$13,842,140
Morue, séchée, qtx. .	520,818	5,914,891	605,135	6,811,315
Homards en boîte, caisses. . . .	107,812	2,254,690	128,759	4,095,934
Morue, salée verte, qtx. . .	315,855	2,471,740	278,091	1,711,431
Maquereau, salé, barils. . . .	38,941	960,181	42,897	1,036,199
Sardine en boîte, caisses. . . .	177,193	1,227,988	119,225	593,811
Hareng, mariné, barils. . . .	139,711	1,502,807	72,428	554,573
Hareng, fumé, qtx.	67,113	494,875	95,912	536,704
Eglefin, séché, qtx.	72,266	697,969	56,673	531,185
Hareng, salé sec, qtx.	175,493	352,786	262,225	504,972

Valeur des pêcheries, par provinces, en 1918 et 1919, et fluctuations.

Provinces	1918	1919	Augmentation ou diminution sur 1918 Aug. + Dim. −
Colombie-Britannique.	$27,282,223	$25,301,607	— 1,980,616
Nouvelle-Ecosse. . .	15,143,066	15,171,929	+ 28,863
Nouveau-Brunswick .	6,298,990	4,979,074	— 1,319,916
Québec.	4,568,773	4,258,731	— 310,042
Ontario.	3,175,111	3,410,750	+ 235,639
Ile du Prince-Edouard	1,148,201	1,536,844	+ 368,643
Manitoba.	1,830,435	1,008,717	— 821,718
Saskatchewan. . . .	447,012	475,797	+ 28,785
Alberta.	318,913	333,330	+ 14,417
Yukon.	37,820	8,800	— 29,020
TOTAUX. . . .	$60,250,544	$56,485,579	— 3,764,965

LE COMMERCE DU CANADA

Les statistiques qui viennent d'être publiées sur les fluctuations du commerce canadien indiquent que nos importations ont diminué pendant la période des douze mois se terminant le 30 septembre dernier. Le Canada a acheté à l'étranger au cours de cette période des marchandises pour une valeur de $1,325,767,940 contre $886,139,956 pendant la période correspondante de l'an dernier. Nos exportations, par ailleurs, ont atteints la valeur de $1,208,919,175 contre $1,210,511,287 l'année dernière.

C'est donc une diminution lorsqu'il devrait y avoir une augmentation et une augmentation quand il devrait y avoir une diminution. En septembre 1919 nous avions une balance favorable de commerce de $324,401,431 et cette année à la même date, nous avons une balance défavorable de commerce de $116,848,765.

Nos exportations vers les Etats-Unis ont augmenté d'une valeur de huit millions pendant cette période, mais nos importations des Etats-Unis, pendant ce même laps de temps, augmentaient de 200 millions de dollars. Il faut bien se souvenir aussi que notre dollar est déprécié sur la place américaine et que la moyenne de l'escompte pendant cette période a été d'au moins 9⅝ pour cent. Nous avons, pendant ce laps de temps, acheté des marchandises aux Etats-Unis pour la valeur de $919,000,000 et nous leur en avons vendu pour une valeur de $513,000,000 C'est donc un écart de $406,000,000 pour le Canada.

Nous avons cependant une balance favorable de commerce avec l'Angleterre. Cette balance, au 30 septembre dernier, était de $158,000,000. Cependant, nous achetons plus que nous achetions en Grande-Bretagne et nous leur vendons moins. En 1919 nous avons acheté des marchandises en Grande-Bretagne pour une valeur de $79,000,000 et cette année nous en avons acheté pour une valeur de $217,000,000. Par ailleurs, en 1919 nous vendions à l'Angleterre des marchandises pour une valeur de $549,000,000 tandis que cette année nous leur avons vendu que pour $375,000,000. Cette diminution des exportations vers l'Angleterre est évidemment due au taux du change qui n'est pas favorable à l'Angleterre depuis plusieurs mois.

LES VIVRES DANS NOS ENTREPOTS

En date du 29 octobre dernier le Bureau des statistique publie un rapport montrant les approvisionnements de viandes, produits laitiers et poissons, dans les entrepôts frigorifiques du pays au 1er octobre.

Le beurre de crèmerie en entrepôt s'élève à 25,333,111 livres et le beurre de laiterie à 1,120,760 livres. Le stock du beurre de crèmerie montre une augmentation de 6.32 pour 100 sur le mois dernier et de .31 pour 100 sur l'année dernière. Le stock de beurre de laiterie accuse une diminution de 14.79 pour 100 sur le mois dernier et de 23.81 pour 100 sur l'année dernière.

Le stock d'oléomargarine est de 612,812 livres, soit une augmentation de 39.9 pour 100 sur le premier septembre et de 37.53 pour 100 sur 1919.

Le montant total de livres de fromage en entrepôt est 20,010,710 livres. C'est 24.68 pour 100 de plus que le mois dernier, 32.62 pour 100 de moins que l'année dernière. Le stock d'oeufs comprend 13,031,003 douzaines dans les réfrigérateurs, 612,612 douzaines dans d'autres endroits et 1,164,296 livres d'oeufs congelés. Le stock des réfrigérateurs a diminué de 11.27 pour 100 sur le mois dernier et a augmenté de 2.38 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de porcs qui subissent les procédés de conservation s'élèvent à 21,609,633 livres. Ce total est composé comme suit: 3,804,076 livres de porc gelé; 1,164,35 livres de porc frais, non gelé; 1,705,942 livres, porc salé; 6,779,302 livres, mariné; 8,155,954 au procédé de boucanage. Les stocks de porcs accusent une diminution de 13.17 pour 100 sur le mois dernier et de 48.50 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de boeuf en entrepôt s'élèvent à 9,715,309 livres. C'est une diminution de 70.85 pour 100 sur l'année dernière et une augmentation de 39 pour 100 sur le mois dernier. Ces stocks comprennent 4,298,023 livres de boeuf frais gelé; 4,523,394, frais, non gelé; 649,454, de boeuf fumé et 244,138 au procédé de boucanage.

Le mouton et l'agneau en entrepôt sont de 1,984,19 livres, une augmentation de 51 pour 100 sur le mois dernier et de 4.5 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de volailles s'élèvent à 400,534 livres. C'est 9.31 pour 100 de moins que le mois dernier et 43.37 pour 100 de moins que l'année dernière. Les stocks incluent 84,153 livres pour rôtir, 65,535 livres de poulets, 99,402 livres de volailles ordinaires, 34,742 livres de canards, 3,41 livres d'oie, 23,403 livres de dindes et 89,887 livres non classifiées.

Les stocks de poisson s'élèvent à 23,729,897 livres dont 21,185,247 sont en entrepôt. C'est une augmentation de 12.73 pour 100 sur le mois dernier et de 6.63 pour 100 sur l'année dernière.

UN GROS INCENDIE A STANISLAS (P.Q.)

Cinq maisons d'habitation, un hôtel, deux magasins une forge et un hangar à foin ont été détruits récemment par le feu à Stanislas (P.Q.), près de Valleyfield; les dommages sont estimés de $150,000 à $200,000. Neuf familles ont été privées de logis, et presque toute la partie commerciale du village a été affectée par cet incendie.

PHARMACIE-PARFUMERIE

DELES DEPOSES ET CONCURRENCE DELOYALE AU POINT DE VUE DU PARFUMEUR

s questions de dépôt de modèles et de protection la contrefaçon sont d'un intérêt tout particulier s parfumeurs, car il n'y a vraiment pas d'autre in- dans laquelle ces deux éléments entrent pour une rge part.

aspect du contenant est le moyen par lequel vous onnaître vos produits à un nouveau client. C'est du boîtage qui attire l'oeil et provoque le désir.

ne boîte ou un flacon de composition artistique est s supposé contenir un produit attrayant et égale- rtistique. La présentation extérieure excite la cu- et invite à un essai du produit. Il n'est donc pas nt que les parfumeurs aient donné un cachet tout lier aux contenants qu'ils emploient.

donc l'aspect extérieur a cette importance commer- l est évident qu'il doit être protégé contre la contre- La loi reconnaissant cette importance vous offre moyens de protéger vos boîtages et vos flacons: le du modèle et la défense contre l'imitation.

Modèles déposés.

our être susceptible de dépôt, un dessin doit être un créé de toutes pièces.

loi exige quatre caractéristiques: invention, origi- nouveauté et décoration.

côté invention est indispensable, car la loi à invo- st une loi sur les inventions.

a loi du 29 août 1842 dit expressément: "Tout dessin u et original inventé ou exploité" et les mots "ou é" qui figuraient dans les lois du 2 mars 1861, 8 1870 et 22 juin 1874 ont, par amendement, en date ai 1902, été supprimés, de sorte que l'invention de actuellement le seul élément nécessaire au dépôt d'un

ette condition imposée par les Tribunaux est in- tablement préjudiciable puisqu'elle ne protège pas teur au-delà du dépôt.

es Tribunaux tendent à prétendre qu'il faut autant tion pour créer un dessin que pour créer une pièce que. Cette manière de raisonner est évidemment Une pièce mécanique est établie en vue de la produc- 'un nouvel objet. Elle représente une nouvelle appli- du mouvement mécanique. Elle est brevetable parce que différente d'autres pièces dans son application. Sa forme n'entre pas en ligne de compte. Un dessin, au contraire, est établi pour établir une différence visuelle entre deux objets. L'oeil est le seul juge. Si deux décorations sont assez diverses d'aspect pour ne pouvoir être confondues, le but principal a été atteint en dehors de cette activité mentale, impondérable, connue sous le nom d'invention. La question de l'invention est facilement résolue par des lois physiques déterminées et bien connues, mais la détermination de la part de l'invention dans une présentation dépend de l'interprétation de celui qui regarde, c'est-à-dire que cette appréciation varie avec chaque personne.

Aucune règle, par conséquent, ne détermine précisément la part de l'invention dans les dessins.

La loi actuelle n'exige pas la nouveauté et l'originalité, car la nouveauté et l'originalité sont précisément les caractéristiques de l'invention. Elles ont été prises dans les anciennes lois dans lesquelles elles étaient nécessaires, en raison de ce que ces lois s'appliquaient aussi aux dessins "créés" quoique non inventés.

C'est seulement au cours de la loi sur les brevets du 9 mai 1902 qu'apparaît la clause de la décoration et cette addition est à la fois une exigence et une restriction inutiles puisqu'elle ne répond pas à la question de savoir si un objet est ou n'est pas décoratif aux yeux du Bureau des Inventions ou à ceux des Tribunaux. Il n'y a donc pas et il ne peut y avoir de règle générale applicable à cette propriété d'un conditionnement. Quelle que soit l'insuffisance de la loi en cette matière, insuffisance qui s'est traduite par toutes sortes de décisions contradictoires suivant le Tribunal appelé à juger, il faut cependant s'y soumettre pour pouvoir obtenir un brevet.

Un dessin doit donc être: inventé, nouveau, original et décoratif.

Il ne doit pas non plus avoir été connu ou employé avant la demande qu'en fait l'inventeur: il ne doit pas non plus avoir été breveté ou décrit dans aucune publication imprimée américaine ou étrangère avant son invention ou plus de deux ans avant le dépôt et n'avoir pas été mis en vente ou en usage public en Amérique plus de deux ans avant le dépôt, à moins qu'il ne soit prouvé, que le premier inventeur a abandonné le modèle.

Telles sont les clauses selon lesquelles un dessin déposé est valable.

Il est évident que les difficultés que l'on rencontre pour obtenir le brevet d'un dessin, en augmentent la valeur lorsque le brevet est accordé.

Les marchands ont une tendance à adopter les condi-

tionnements déposés par les fabricants de verrerie ou de cartonnage. C'est bien certainement la manière la plus facile d'obtenir un dessin personnel: ce n'est cependant pas, et loin de là, la méthode la plus avantageuse, en raison de ce que, généralement, les droits de dépôt sont acquis au fabricant, et que, de plus, les inventeurs s'ingénient à conserver à leurs contenants un aspect aussi rapproché que possible de celui du dessin déposé.

Soyez donc originaux. L'originalité d'un dessin n'est pas difficile à obtenir et les résultats de l'ingéniosité personnelle ont une valeur supérieure à l'ingéniosité des fabricants: ainsi votre présentation est personnelle et permet de distinguer facilement le produit.

Concurrence déloyale.

La loi dit qu'il y a concurrence déloyale lorsqu'un fabricant ou un marchand, pour persuader le public que les articles qu'il vend sont les siens, emploie une marque, un nom, une phrase ou un habillage de contenant déjà employé par un autre pour son affaire.

Concurrencer déloyalement, c'est donc prendre les signes extérieurs commerciaux d'une autre maison pour essayer de tromper le public.

La doctrine de la concurrence déloyale est parallèle à celle de la fraude: l'intention de fraude est matérielle et peut être prouvée par témoignage direct ou par déduction.

On croit généralement, et à tort, qu'il y a concurrence déloyale seulement en matière de couleur, d'habillage ou d'aspect du contenant alors qu'elle existe toute les fois qu'il y a imitation d'une présentation déjà admise par le public comme caractéristique d'une certaine marque. Il n'est pas besoin que le premier employeur ait seul droit au dispositif ou au dessin et c'est en cela que consiste la différence avec la juridiction des marques de fabrique.

Une marque de fabrique, qu'elle soit déposée ou non, ne peut être employée que par son propriétaire: aussi une marque de fabrique doit-elle être conçue suivant certains termes légaux déterminés. L'emploi de tel mot ou symbole peut, dans certains cas, ne pas être considéré comme concurrence déloyale.

Des noms commerciaux, tels que noms géographiques ou termes descriptifs qui ne peuvent être considérés comme marques de fabrique, mais peuvent cependant s'être associés assez intimement avec un commerçant pour acquérir la valeur d'un sous-titre, sont susceptibles d'être protégés par la loi sur la concurrence déloyale.

L'essence même de la concurrence déloyale peut, en résumé, se définir ainsi: vendre sa propre marchandise avec l'intention de faire croire au public qu'il en achète une autre.

Ayant à sa disposition toutes les lettres de l'alphabet, à même de choisir parmi toutes les couleurs de l'arc-en-ciel, et le construire toutes les figures géométriques possibles, le commerçant peut donc copier facilement la marque de fabrique d'un confrère, la couleur et la forme de son boîtage ou encore la couleur et la forme de ses étiq il est donc nécessaire de pouvoir le contrôler, car ce constituent une tentative illégale pour obtenir le bé de la réputation qu'a su se faire le premier employeu

Il n'y a pas d'excuse morale ou légale à la concu déloyale. Cet acte côtoie l'escroquerie: c'est, en r soustraire de l'argent du coffre-fort d'un concurren employer de fausses clefs ni d'explosif.

Il est, d'ailleurs, inutile d'avoir recours à la c rence déloyale. La création de nouvelles marques brique, de nouvelles étiquettes et de contenants d personnel est chose aisée pour nos commerçants a des experts existent, d'autre part, qui ne demande les aider à l'occasion.

Il arrive encore ceci: c'est que, lorsqu'un fabric un commerçant essaie de tromper le public et de lu croire que ses produits sont ceux d'un autre, une proportion de ce public achètera les produits de celu a voulu contrefaire en croyant acheter les siens, alors le bénéfice?

Pourquoi dépenser votre argent pour lancer un duit, lorsque ce même produit peut aussi être acheté d'un grand nombre d'autres fabricants.

Pourquoi faire de la publicité pour la marchand votre concurrent au lieu d'annoncer la vôtre.

Vous ne paieriez certainement pas une partie budget de publicité s'il vous demandait de le faire. quoi alors agir ainsi délibérément contre votre inté

Le commerçant avisé, est celui qui construit pou venir, et il ne peut le faire qu'en s'appuyant sur se pres fondations. Même si la concurrence déloyale n'é illégale, ni immorale et même s'il était permis de v ses marchandises comme étant celles d'un autre, quel ment raisonnable pourrait-on produire pour essayer montrer que cette façon de procéder est commercial avantageuse?

Le commerçant véritablement fier de la réputat sa maison et soucieux d'amener à lui le public achet donnera jamais, à ses clients, de lettres d'introd pour son concurrent.

Essayer de faire des affaires sur la réputation e bileté d'autrui, c'est implicitement reconnaître que l jouit soi-même d'aucune réputation, que l'on ne p aucune confiance et que l'on ne sait comment les ac

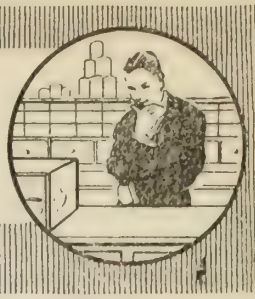
L'homme vraiment avisé fait paître son tro dans son propre champ: il s'évite les ennuis d'un pro à l'occasion, fertilise sa terre.

Votre affaire est votre propriété, mais vous p seulement la maintenir en faisant l'éducation du pul en lui apprenant à établir une différence entre vo duits et ceux des autres.

By Howard S. Neiman

Trade Mark and Patent Cou for "The American Perfum and Essential Oil Review"

L'ART DE LA VENTE AU DETAIL



"Que feriez-vous?" demandait un marchand à un eur parlant devant un club commercial, "que feriez- si votre personnel de vente ne se tenait pas au cou- de ce que le magasin annonce?"

"Une seule chose", répondit l'orateur, "je verrais à ue chaque département du magasin reçoive avis préa- de ce qui y est annoncé chaque jour."

"C'est ce que je fais" dit le marchand, "mais cepen- il est fréquent d'entendre des vendeuses dire aux ts qu'elles ne savaient pas que telle ou telle chose annoncée".

"La première fois qu'une vendeuse se montrerait able de cette faute", dit l'orateur en question, "j'i- la trouver et je lui expliquerais avec courtoisie mais neté ce pour quoi elle était au magasin. La seconde que la chose se produirait, je la ferais venir et je lui s qu'à mon avis elle n'était pas dans la place qui lui enait et qu'elle ferait mieux de se mettre cuisinière le se consacrer à tout autre ouvrage qui serait plus s ses cordes."

Cela ne vous donne-t-il pas à réfléchir, Monsieur le chand?

Imaginez ce que pense une cliente quand elle voit les vendeuses ou vendeurs ne savent pas ce que le asin annonce dans leur département.

Le meilleur moyen de recevoir l'argent.

Il est fort désagréable d'avoir une dispute au sujet a somme d'argent que le client vous a remis entre les ns. Ces situations déplaisantes peuvent être évitées lésignant toujours le montant du billet ou de la pièce étaire que le client vous a remis. Ainsi, si le billet un billet de $2.00, dites: "Deux dollars" quand vous ez l'argent. Si alors le client arrivait à penser que it un billet de $5.00, il verrait son erreur avant que gent disparaisse de sa vue.

Et pour demander l'argent? Vous pouvez obtenir remise rapide de l'argent en disant simplement quand hat est terminé: "Cela s'élève à $2.75". En disant le payement se fait sans être obligé d'en faire une ande directe.

En rendant la monnaie, il est préférable d'ajouter ce n rend au montant de l'achat. Ainsi, si l'achat est quatre-vingt-cinq cents et que le billet remis soit de 00, la monnaie devra être rendue et comptée comme : "Quatre-vingt-cinq cents, quatre-vingt-dix (en laissant tomber la pièce de cinq sous dans la main du client), un dollar (en lui donnant la pièce de dix sous), deux dollars, trois, quatre, cinq, (en lui donnant les quatre dollars)."

Cette méthode évite au client d'ajouter le montant de l'achat au montant de la monnaie, de façon à s'assurer que la monnaie exacte a été rendue.

* * *

Les magasins d'aujourd'hui ont le "Merci" habituel imprimé sur différentes choses; mais, de toute façon, les remerciements imprimés sont un peu comme de la "courtoisie en conserve". Le "Merci" dit de vive voix à bon escient est l'huile véritable qui fait marcher la machine humaine avec souplesse.

* * *

Ne donnez à personne un brin de votre esprit. Vous pouvez en avoir besoin de tout.

* * *

Ne dorlotez pas vos petits ennuis. C'est un signe certain d'un esprit étroit. Si vous avez réellement des ennuis, faites-y face, éclaircissez l'atmosphère, et marchez de l'avant. Mais peut-être, après tout n'avez-vous pas de véritables ennuis. Ayez donc un petit bout de conversation avec vous-même dans un coin et voyez si vous n'avez pas joué le rôle d'un enfant au lieu de vous montrer robuste et résolu comme une grande personne.

* * *

"Quoi que ce soit que j'aie essayé de faire dans ma vie", écrivait Charles Dickens, "j'ai essayé de le faire bien, de tout mon coeur."

Cette explication simple et expressive nous donne un des secrets du succès d'un des plus grands écrivains du monde.

Essayer de tout son coeur de bien faire ce que l'on fait, c'est là le secret du succès de tout homme.

Car essayer de tout son coeur signifie essayer complètement et cela est une qualité si rare qu'elle vaut le plus haut prix du marché.

Le plus souvent, les gens qui mettent tout leur coeur dans leur effort éprouvent plus de bonheur, en dehors de leur travail, tout comme ils gagnent plus d'argent.

COMMENT CLORE AVEC SUCCES UNE VENTE PERSONNELLE

Terminer une affaire, dans la vente personnelle, est un art très important et très difficile.

Vous ne pouvez espérer obtenir un ordre que si le client est désireux d'acheter quelque chose d'analogue à ce que vous lui présentez et si votre marchandise l'intéresse. Si vous n'avez pas déjà amené le client dans cet état d'esprit, vous n'êtes pas en mesure d'appliquer avec succès le procédé de conclusion de l'affaire.

Mais une personne peut aimer votre marchandise, elle peut avoir besoin d'acheter quelque chose et cependant *s'abstenir de prendre la décision d'acheter.* L'art de terminer les affaires est l'art de provoquer des *décisions* favorables.

En premier lieu, vous devez provoquer des décisions préparatoires, qui sont les préliminaires de l'achat. Une bonne annonce décidera le public à envoyer une demande de renseignements. A moins que vous ne trouviez un moyen commode et approprié de faire cela, vous n'entrerez pas réellement en contact avec le public. A moins que la personne que vous sollicitez ne décide de vous accorder le temps nécessaire pour examiner vos échantillons, vous ne pouvez rien espérer. Ce qu'il faut alors, c'est inspirer la décision de se faire montrer un échantillon pour examen.

Par exemple, les marchands de machines à écrire s'efforcent exclusivement d'obtenir la permission d'envoyer une machine à l'essai pendant un mois. Dans un magasin de confections, la vendeuse essaie d'amener la visiteuse à essayer un manteau ou une robe, même quand la cliente prétend ne pas pouvoir acheter des choses aussi chères. Provoquer ainsi de petites décisions favorables, c'est toujours le premier pas qui permet de déclancher la décision finale, celle de l'achat.

Lorsque le moment de conclure est venu,—ce qui est d'ordinaire marqué par un acte ou une parole du client,—il faut cesser l'exposé des arguments et solliciter franchement une commande. De nombreuses affaires ont été tuées par un boniment incessant. Le vendeur doit mettre un terme à son argumentation logique, ou sinon il risque de ne pas se rendre compte que le client est prêt à en finir.

Lorsque ce moment est arrivé, le marchand doit avoir sous la main son bulletin de commande, ainsi que son crayon tout prêt, afin de pouvoir dire: "Veuillez avoir la bonté de signer ici." Ou il peut trouver plus facile d'écrire la commande lui-même, en se bornant à obtenir du client l'autorisation d'écrire la commande. Il peut même dire: "Je vais épeler votre nom, afin qu'il n'y ait pas d'erreur d'orthographe." Et, si le client épelle le nom à votre place, vous savez par là que vous avez son acceptation.

Ou bien, un voyageur de commerce peut commencer à écrire la commande et demander au client combien il désire de chaque article, et, si le client donne son chiffre, cela équivaut à l'acceptation. Naturellement, dans ces cas-là, le client peut changer d'avis, mais le marchand a l'avantage du fait acquis et il pourra d'ordinaire faire en sorte que le client s'en tienne à son engagement, comme il ne lui est pas agréable d'assurer l'effort personnel qui faut pour combattre l'influence du vendeur.

M. Knox conseille toujours de faire en sorte que le client soit maintenu dans la défensive grâce aux questions qui lui sont posées. S'il vous demande: "Quand pourrez-vous me livrer une de vos automobiles?" vous savez qu'il est prêt à céder. Si vous dites: "Pas de longtemps", il n'y a pas de raison pour qu'il vous fasse maintenant la commande, et il est probable qu'il la remettra à plus tard.

Mais si vous répondez à cette question par: "Quand en avez-vous besoin?", il est encore plus incité à s'engager davantage, en indiquant une date; et, à titre de concession spéciale, vous pouvez lui promettre de faire la livraison à cette date, s'il veut passer la commande sur-le-champ. Ceci ressemble beaucoup à un match de boxe.

Si le client obtient toujours sur vous l'avantage, si l'instinct du jeu peut l'amener à vouloir conserver sur vous le dessus, ne serait-ce que pour satisfaire la notion de sa propre supériorité: mais, si vous gardez toujours sur lui l'avantage, il cèdera avec bonne grâce comme devant son maître naturel.

Souvent un client peut concevoir qu'il a besoin de la marchandise, mais il ne sait pas comment il pourra la payer. Dans ce cas, il sera bon de l'aider à examiner ses problèmes d'argent, comme si vous étiez un ami ou un parent. Un service de ce genre, d'ordre intellectuel, qu'on rend à quelqu'un, a tout autant de valeur qu'un service d'ordre commercial.

(*La Publicité*)

DES GARANTIES CONTRE LA BAISSE SONT DONNEES AUX ETATS-UNIS

L'American Tobacco Company a avisé ses clients qu'elle les protégera contre toute perte pouvant survenir par suite de la révision en baisse des prix du tabac. Bien que les manufacturiers de tabac ne prévoient pas de baisse avant quelque temps, les marchands de gros ont réduit leurs achats en vue d'alléger leur inventaire. Leur appréhension est née des réductions de prix dans les autres lignes et de la baisse du tabac en feuilles. Le tabac en feuilles acheté à présent ne peut entrer en fabrication avant un an au moins. La réduction des commandes d'achat par les marchands de gros a entraîné une réduction de la production des cigarettes, mais il ne semble pas y avoir eu de diminution dans la consommation.

Une action semblable de garantie a été prise par Liggett & Meyers Tobacco Co., S. Monday & Sons et d'autres compagnies. Les jobbers en temps normal gardent un approvisionnement de 30 jours, mais la garantie a été prolongée aux achats faits 60 jours avant toute réduction, de sorte qu'une réserve de 30 jours peut être faite pour les envois en transit.

CONSERVES DE VIANDE DE BALEINE

Pendant longtemps, on n'a chassé la baleine que pour tiliser la graisse, l'huile et les fanons. C'est par mil- de kilos, que se chiffraient pour chaque pièce, les ères premières ainsis récoltées, et le profit semblait appréciable. Une baleine adulte fournit en effet de 1700 kilogs de fanons. Cependant, la chair muscu- de l'animal constituait un déchet énorme, que seuls, apons consommaient. Si l'on songe que la baleine he, celle des mers polaires, atteint parfois 25 mètres ongueur et pèse alors 125,000 kilos, on ne s'étonne qu'un journal canadien, le *Winnipeg and Western er*, ait récemment affirmé qu'une baleine moyenne sente, pour qui sait l'employer, 40 tonnes de bouche-

oeuf ou venaison, la baleine remplit à l'occasion l'un autre office; et l'on s'y trompe. Rien ne serait plus que de faire consommer pour du filet de boeuf à convive non prévenu, un morceau de baleine conser- Mais nous vivons à une époque où les fraudes ali- aires sont rigoureusement interditees, où tout co- ible doit être désigné par son nom, et où la baleine être aimée pour elle-même. Le public s'y fera, s'il est renseigné. C'est afin de le convaincre que naguère, ques savants américains se réunirent dans un Muséum toire naturelle, pour un dîner à la baleine. Entrée, ôt, rôti, tout fut fourni par les muscles du dos d'un é capturé dans le Pacifique; la plupart des convives demandèrent, et l'un d'eux alla même jusqu'à décla- u'il renonçait désormais à l'aloyau.

Voilà l'anecdote; mais le fait intéressant est que is plus de 20 ans, les Japonais consomment la viande leine, et non comme un pis-aller. Ils a considèrent ne un mets délicat; et ils ont créé de nombreuses fa- es où l'on prépare des conserves de cette viande. exemple a été suivi au Canada, sur l'autre côté du fique.

Moins grosse que la baleine franche, la baleine du fique arrive à peser de 60 à 80,000 kilos, sur lesquels aisé de prélever de 30 à 40 tonnes de chair muscu-

Cette chair ne rappelle le poisson ni par son goût, r sa composition élémentaire. Il résulte d'un cer- nombre d'analyses, que la viande de baleine est au s aussi riche que la viande de boeuf en matières azo- (qui elle-même est à cet égard, supérieure au pois- A l'état frais, elle présente une coloration rouge et son goût rappelle celui du gibier. Mais, au cours pérations de conservation, un tour de main fait aisé- disparaître ce fumet de venaison, ce qui laisse la de la baleine figurer honorablement à côté des vian- le boucherie soumises à l'autoclavage.

Riche en substances protéiques et en matières gras- la viande de baleine a une valeur nutritive élevée prime approximativement le chiffre de 850 calories par livre de chair conservée. Ce qu'on observe depuis 20 ans au Japon, et depuis quelques années seulement en Amérique, permet d'affirmer que la facile digestibilité de cet aliment ne le cède en rien à sa valeur nutritive. Bon goût, haute valeur nutritive, assimilation facile, la viande de baleine présente donc toutes les qualités requises pour devenir un article de consommation courante; et si le public se laisse convaincre, l'industrie de la conserve de viande de baleine est appelée à devenir importante.

Les Japonais, qui, les premiers, ont entrepris cette conservation, ont déjà porté leur technique industrielle à un haut degré de perfectionnement. Aussi, les fabriques de conserves de baleine plus récemment organisées sur le côte américaine du Pacifique, et notamment en Colombie britannique, se sont-elles installées sur le modèle des établissements japonais. Tout d'abord, on n'utilisait pour la conserve que les muscles volumineux et longs du dos de l'animal. Il est commode de tailler, dans ces énormes masses musculaires, des pièces correspondant, en un seul morceau, à la dimension des boîtes. Mais peu à peu, on tend à diminuer l'importance des déchets; et l'on trouve dans le reste du corps de quoi préparer des lots très présentables, et ayant au point de vue alimentaire, une valeur égale.

Lorsque la chair de l'animal est débitée, on peut, soit procéder immédiatement aux opérations conservatrices, en respectant le goût naturel; soit faire disparaître ce goût de venaison que n'apprécient pas certains consommateurs. Rien n'est plus facile que de modifier les qualités sapides de la chair de la baleine: une courte immersion dans une solution alcaline, ou plus simplement dans une solution de chlorure de sodium suffit à annihiler le goût de gibier.

Le modèle de boîte ordinairement adopté contient des morceaux pesant une livre. Quand la viande est détaillée, le procédé de stérilisation utilisé par les Japonais comprend deux temps: 1°, les morceaux de viande de baleine sont passés à la vapeur avant d'être mis en boîte; 2°, après avoir été placés dans la boîte, ils subissent une nouvelle cuisson, à la suite de laquelle les couvercles sont immédiatement scellés. Mais rien ne s'oppose à ce que la viande de baleine soit traitée suivant les procédés simplifiés qui s'appliquent aujourd'hui, en Amérique surtout, à toutes les variétés de conserves. Si cette industrie est appelée à un grand développement, les nouvelles entreprises adopteront les techniques les plus modernes, et les précautions reconnues indispensables pour assurer l'asepsie des produits destinés à la consommation après conservation prolongée, seront prises ici comme ailleurs.

L'essentiel est que le public accepte sans répugnance le nouveau aliment, dont on tente depuis quelques années de vulgariser l'emploi, et qu'il en connaisse bien la valeur. Ce n'est pas du poisson, comme le veut un préjugé entretenu par une méconnaissance grossière de l'histoire naturelle, mais, au sens courant du terme, de la viande, qui est susceptible d'être mise en quantités abondantes à sa disposition. On a calculé que la livre de baleine conservée

peut être offerte au consommateur à moins de 2 francs sur les marchés de New-York. Au Canada, les prix seraient encore inférieurs. Quant à l'approvisionnement qu'il paraît possible de lancer chaque année sur les marchés, des évaluations le portent à 7 millions de kilos; la baleine du Pacifique n'est pas en effet devenue rare comme celle des mers polaires.

Mais ce que le public doit savoir, car l'abondance et le bon marché le rendraient peut-être méfiant, c'est que la viande de baleine est agréable au goût, et qu'elle représente un aliment de haute valeur. La viande de baleine conservée peut donc offrir aux petites bourses une ressource qu'il ne faut pas négliger. Ensuite, l'habitude sera prise, et c'est pourquoi, au Canada, ceux qui s'intéressent à cette industrie nouvelle, lui prédisent un considérable développement.

(L'Industrie Française de la Conserve)

CLASSEMENT COMMERCIAL DES CONSERVES DE SAUMON.

Commercialement, les conserves de saumon sont divisées en cinq catégories principales.

La première et la plus estimée est celle du Saumon *Chinook* ou *King* (Roi), qui pèse de 20 à 60, 80 et même 90 livres. On trouve le Chinook dans toutes les eaux, de la baie de Monterey à l'Océan Arctique. La meilleure qualité est celle que l'on pêche dans la rivière de Columbia.

Le *Red Alaska* (Alaska Rouge) forme la seconde catégorie. Il est pêché de la baie de Bristol à la rivière Columbia inclusivement. D'après les régions où on le capture, il prend des noms différents: *Red Alaska* dans les eaux alaskiennes, *Sockeye* dans les eaux de la Colombie britannique, *Blueblack* à l'embouchure de la Columbia River, et *Quiniault* sur les côtes de l'Etat de Washington, à l'embouchure de la Quiniault River.

La troisième catégorie comprend le *Coho, Medium Red* (moyen rouge) ou *Silver* (saumon argenté) dont le poids varie de 6 à 14 livres. On l'appelle *Medium Red* en Alaska, *Coho* à la hauteur du détroit de Puget, *Silver* dans l'ouest de l'Etat de Washington, et dans l'Oregon. On le met assez rarement en conserve.

Le *Pink Salmon* (saumon rose) pèse de 3 à 11 livres. La famille à laquelle il appartient est essentiellement nomade. Dans certaines eaux, la montée a lieu chaque année; dans d'autres, tous les deux ans seulement. On ne le pêche que dans l'Ouest, le Centre et le Sud-Est de l'Alaska, la Colombie britannique et le détroit de Puget.

Enfin le *Chum Salmon* constitue la catégorie la plus inférieure, celle qui a la moindre valeur. C'est un poisson dont le poids varie de 8 à 16 livres. On le pêche dans toutes les eaux; de la baie de Bristol à la Californie.

UNE POUDRE DE TOILETTE IMPALPABL

On emploie généralement, pour la fabrication poudres de riz, des produits finement pulvérisés. Cepend les blutteries qui donnent des poudres passant au t 220 sont déjà assez rares et d'un faible rendement; pourquoi on cherche de tous côtés une méthode de prép tion plus rapide et plus industrielle.

Une bonne matière première est trouvée dans le bonate de chaux précipité. On sait que ce corps est d finesse incomparable puisqu'il est obtenu par précipita chimique du bicarbonate de chaux. Chaque grain de bonate est, en somme, une molécule et sa finesse est supérieure à tous les corps pulvérisés et, notamment carbonate de chaux pulvérisé qu'il faut absolument crire des préparations de toilette. Au microscope, avec fort grossissement, on voit en effet, une différence c dérable entre le grain très fin du carbonate précipité miquement et le grain pulvérisé qui présente des a vives et coupantes.

Le carbonate de chaux très pur du commerce est en suspension dans l'eau et on le dissout dans cette en ajoutant de l'acide carbonique gazeux sous une pres de 20 à 50 millimètres ou davantage si possible. Cette laisse, non dissous, tous les produits qui ne sont pas carbonate de chaux pur, celui-ci se dissolvant sous f de bicarbonate. Cette eau chargée de produits calcique limpide et peut être vendue comme poudre de riz liq avec un grand succès. En effet, après évaporation de et de l'acide en dissolution, le bicarbonate se précipite forme de carbonate chimiquement pur impalpable et d adhérence parfaite à la peau. Dans ce cas, on parf avec un parfum soluble comme le Sylvanol qui est sol dans l'eau. Ce parfum est un corps chimique cristalli odeur persistante et agréable. Il parfume à la dose d centigrammes par litre.

Les fabricants de carbonate de chaux précipité le parent selon le principe ci-dessus et on trouve du carbo de chaux précipité léger dans le commerce, à des avantageux.

Il suffit de préparer, d'autre part, un colorant poudre, en solidifiant une couleur d'aniline par du bonate de magnésie: Dissoudre, par exemple, dix gram de colorant rose dans un litre d'eau; ajouter du carbo de magnésie jusqu'à obtention d'une pâte ferme. La ser sécher, pulvériser au tamis le plus fin et additionn la poudre en quantité suffisante pour colorer.

Enfin, il est toujours possible d'ajouter un pe gruau de riz ou de maïs très fin, un peu de talc, etc carbonate précipité, soit pour en modifier les qualités pour en diminuer le prix.

Cette poudre de riz peut donc se faire au maxi de finesse, sans matériel coûteux.

Georges Calvin.

"La Patrie" s'en va-t'en guerre!

"La Patrie" vient de se lançer dans une campagne éducative dans le but éminemment louable en soi d'amener au plus tôt le rajustement, l'équilibre économique du pays.

Elle consacre tous les jours une partie de sa première page à un article en caractères gras, destiné à faire comprendre à ses lecteurs que la guerre étant finie, il est grand temps que nous procédions au dégonflement des prix.

C'est là évidemment faire une oeuvre méritoire. Il est grand temps que l'on revienne aux conditions normales. Malheureusement s'il est des articles de "La Patrie" qui soient fort justes, il en est d'autres qui sont marqués au coin d'une partisannerie que rien ne justifie.

Cette série d'articles, dont les en-têtes sont on ne peut plus pittoresques, puisque presque tous ont comme titre des dictons populaires, nous rappellent le pont d'Avignon: Tout le monde y passe!

L'un d'eux conseille aux ouvriers d'accepter des réductions de salaire. Ce conseil n'est pas d'application générale, car s'il est des catégories de travailleurs dont le salaire est par trop élevé—et il y en a—il en est d'autres qui reçoivent à peine de quoi faire face au coût encore trop élevé de la vie.

Comme contre-partie de ce conseil au travailleur, "La Patrie" conseille aux capitalistes d'être généreux!

Les conseils sont toujours faciles à donner—surtout lorsqu'ils s'appliquent à d'autres qu'à soi!

Dans un récent article, "La Patriee" part en guerre contre les marchands de détail qu'elle prétend être des intermédiaires dont les services sont par trop dispendieux et dont le rôle se borne à duper la clientèle. Ces marchands, dit-elle, devront disparaître!

Cette sortie est basée sur le fait que certains marchands exigent des prix moindres que d'autres.

Il n'est pas besoin d'être devin pour s'expliquer la conduite de "La Patrie" en l'occurrence.

Il y a deux catégories bien distinctes de détaillants: ceux qui possèdent des grands magasins à rayons et ceux qui dirigent des magasins spécialisés. Il n'y a que quelques grands magasins à rayons et il y a un grand nombre de petits magasins spéciailisés.

MAIS, les quelques magasins à rayons prennent à eux seuls plus d'espace d'annonce dans "La Patrie" que tous les petits marchands locaux réunis.

Les grands magasins à rayons sont donc les gros clients de "La Patrie", ceux dont il s'agit de faire mousser les affaires!

Or, les bas prix sont-ils aussi généraux dans les grands magasins qu'un vain peuple le pense?

N'est-il pas vrai que la base même du commerce du grand magasin à rayons est d'offrir certains articles à prix ridiculement bas—parfois à perte—et grâce à une réclame effrénée, créer dans l'esprit du public l'impression que tous les articles en vente sont offerts à des prix également bas—bien que l'on récupère la perte faite sur la vente des articles annoncés à grands coups de tam-tam en vendant les autres articles à prix plus élevés. S'il en était autrement comment ces magasins pourraient-ils faire face à leurs énormes frais généraux, au haut coût de leurs réclames qui occupent des pages entières: un magasin ne peut subsister sans profits!

Le magasin spécialisé vend non seulement des marchandises, il vend ses services au public du quartier où il est établi, évitant à la clientèle la perte de temps qu'occasionne une visite aux grands magasins du centre de la ville et offrant souvent (pour ne pas dire toujours) une plus grande variété d'articles d'une même catégorie que peut en offrir le magasin à rayons.

Le Génie des Affaires

Au nombre des clichés funestes que l'on entend répéter à satiété, se trouve celui-ci: "Nous n'avons pas le génie des affaires". Nous voyons ce cliché refuté dans un article de M. Olivar Asselin.

"A Montréal, l'industrie textile a été fondée par les Hudon, l'industrie des caoutchoues par les Roy et les Gravel. Les grandes entreprises d'éclairage, de force motrice et de traction électrique, ont dû le jour à des Canadiens-français. Georges-Elie Amyot, un corsetier québecois, a poussé ses produits jusqu'en Afrique australe et en Australie. Napoléon Drouin et Joseph Picard, sous le nom de Rock City Tobacco Co., partagent avec Macdonald et l'Imperial Co., le commerce des tabacs au Canada. Légaré couvre aujourd'hui de ses usines et de ses entrepôts le pays tout entier. Richard sous le nom de Fashion Craft, Gareau sous le nom d'English & Scotch Woolens, ont conquis de haute lice les premières places dans la confection. Il n'aura manqué à Labelle que l'appui de ses compatriotes pour faire les grands moulins du Saint-Laurent, une entreprise canadienne-française. Charles Chaput, Hébert, Wilson, Laporte, Hudon, Patenaude et Carignan, Renaud et une demi-douzaine d'autres, dominent le marché de l'épicerie et des denrées dans tout le Canada oriental. Dubuc, avec d'infimes ressources, a édifié une affaire de pâtes de bois aussi importante à elle seule qu'une demi-douzaine des entreprises anglaises similaires. Et ainsi de suite.

"N'importe, "nous n'avons pas le génie des affaires".

"Or parce que nous n'avons pas "le génie des affaires", tous tant que nous sommes—lecteurs de communautés religieuses, hommes d'affaires, petits épargnants—nous prodiguons les fonds aux entreprises anglaises, directement ou par l'intermédiaire de caisses d'épargne qui n'ont de canadien-français que le nom, et nous laissons crever des techniciens de génie qui avec notre argent nous auraient enrichis en s'enrichissant eux-mêmes.

"Nous n'avons pas le génie des affaires?" Disons au moins que nous avons le génie "des affaires des autres!"

Le grand magasin à rayons emplit les colonnes de "La Patrie" de ses annonces grassement payées, tandis que le magasin spécialisé, à cause du fait que sa clientèle se recrute surtout chez les gens du voisinage immédiat de l'endroit où le magasin est situé, ne peut annoncer dans un journal dont une grosse partie du tirage atteint des gens qu'il ne saurait attirer chez lui. C'est pourquoi "La Patrie" sachant que c'est le magasin à rayons qui fera bouillir sa marmite, n'hésite pas à prôner la disparition du petit marchand.

Ce n'est pas par des raisonnements du genre de celui de "La Patrie" que l'on arrivera à rassurer le public et à ramener la stabilité.

La saine économie nous enseigne que pour que la distribution des marchandises se fasse, il faut que le marchand puisse faire un profit raisonnable. Dans la plupart des cas, le marchand ajoute à son prix coûtant un pourcentage fixe qui doit couvrir ses frais généraux, un intérêt sur le capital engagé, plus ses profits clairs.

Le public ne peut et ne doit s'attendre à ce que le marchand vende à perte. Les magasins qui prétendent le contraire mentent à dessein et ce sont eux qui ne voient dans la clientèle que des naïfs à duper.

Nous en reparlerons!

LE ROLE D'UNE BANQUE

"La banque n'est point une branche de commerce prise au hasard et qui, d'ailleurs, ressemble à toutes les autres. Entre toutes les professions commerciales, celle du banquier occupe déjà le premier rang, et chaque progrès nouveau de la société ajoute à son importance: c'est le banquier qui est généralement chargé de trouver un placement aux capitaux, c'est-à-dire d'établir les conditions de l'alliance entre le capital et le travail; c'est lui qui fait les recouvrements et tient les comptes; c'est lui, le plus souvent, qui dispose des capitaux mobiliers, dont les mouvements exercent une influence décisive sur les variations des prix des diverses marchandises, et peuvent, en peu de temps, élever ou renverser les fortunes particulières".

LA PRODUCTION DE LA PARFUMERIE FRANCAISE

Sous la signature de M. Marcel Hegelbacher, la *Correspondance Universelle* publie, au sujet de la production et du commerce français de la parfumerie, quelques chiffres intéressants.

D'après l'auteur en question, la valeur de cette production était, en 1914, de 100 millions de francs, et voici les chiffres relatifs au commerce extérieur (année 1913).

Essence de rose, importation: 1,000 kgs (3,740,000 fr.), exportation: 1,645 kgs (3,620,000 fr.); essence de géranium et d'ylang-ylang, importation: 80,000 kgs (1 millions et demi), exportation, 6,500 kgs (1/3 de million); autres essences: importation: 600,000 kgs (30 millions), exportation: 870,000 kgs (20 millions); savons de toilette, importation: 1 millions et demi; exportation: 8 millions et quart; parfumerie alcoolique, importation: 150,000 fr.; exportation: 9 millions et demi; parfumerie non alcoolique, importation: ½ million; exportation: 10 millions.

Les colonies françaises apportent, comme on sait, une importante contribution à cette production et à ce commerce. La statistique de M. Hegelbacher donne à ce sujet les chiffres suivants:

En 1912, la France a importé: 1,738 kgs d'essence de bois de rose (3 millions de francs), dont 1,561 de Guyane et 180 de la Réunion; 72,000 kgs d'essence de géranium et similaire (4 millions de francs) dont 45,000 kgs de la Réunion, 20,000 kgs d'Algérie, 6,000 kgs de Madagascar, 1,096 quintaux d'autres essences (4 millions de francs) dont 506 d'Indo-Chine, 306 de Guyane.

o

POUR ACTIVER L'ACHAT.

Enlever une commande par la poste nécessite souvent un procédé spécial. Un procédé très courant consiste à dire "vente au prix de gros pour peu de temps seulement". On fixe un prix factice comportant un rabais. Ceci est si courant que les acheteurs semblent escompter ce rabais et ils ne sont pas contents à moins de l'avoir. Ils savent que très souvent, ce rabais n'est que fictif, mais il y a toujours l'éventualité d'une augmentation soudaine du prix; voilà pourquoi la commande ne doit pas être retardée. Voilà un bon procédé pour activer la commande.

Joseph E. Seagram & Son, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

Les Tribunaux

JUGEMENTS
EN COUR SUPERIEURE

i Legault vs Morris Colle, Harry on Colle, Bernard Seigler, Dame re Similocith, Dame Flora Sieg-, Montréal, $4,000.
el Kiely & Co. vs Thomas Dwyer, ntréal, $225.
l A. Prud'homme vs Frederic ore, St-Lambert, $1552.
ur Daigneault vs Wm. Arthur od, Ste-Thérèse de B., $400.
rice Lanthier vs St. Denis Coal Car. Co., Montréal, $146.
y Field vs Sam Laing, A. M. Bils-, John G. Kendal, Montréal, $547.
an I Rosen vs L. E. Lortie, Mont-l, $200.
ial Security Co. Ltd vs Paul Ga-py, Montréal, $135.
éric Larocque vs Félix Emard, ngueuil, $25.
a, Dusseault, Dupuis & Cadotte, Crédit Stadacona Ltée, Montréal, 72.
rangoni vs Montreal Tramways , Montréal.
. Bérard vs A. R. Aubry, J. Ala-, T.S., Terrebonne.
l Poirier vs Albina Larocque, ntréal.
de Montréal Est vs B. Camille urnier, Montréal, $425.
fort Kimona Mfg. Co. vs Manu-turers Agency Reg'd, Montréal, 5
ge Waller vs Delphis Lapierre, ntréal.
r Loyer vs Dom. Glass Co., Ltd, ntréal.
and Mathieu vs J. B. Johnson Jo-nson, Molsons' Bank, T.S., Outre-nt, $195.
oran vs Rosario Fortier, Hon. as. Marcil, T.S., Montréal.
un Broom Co. vs J. E. Falardeau, ntréal, $570.
e L. Riendeau vs Dame A. Heme-, Montréal, $50.
. Fournier, 4372, vs J. & D. Mc-nald, Price Llewelyn Jones, oppo-t, Montréal.
inetnal Guaranty Corp. vs Tho-s Grumblay, Montréal, $771.
Bonhomme Ltée vs Dom. Parcel l. Reg'd, Montréal.
win-Williams Co., of Canada Ltd Dom. Fur Dyers & Dressers Ltd, ntréal, $1040.
ue de Hamilton vs H. Rosenfeld, ntréal, $4500.
real Inv. & Realty Co. Ltd vs rmisdas Chartrand, Montréal, 1.
Ridgeway vs Walter R. Baillie, ntréal, $40.
l Beauchamp vs Z. Reneau, ntréal, $1100.
le Séguin vs J. A. Pageau, Edgar e, Montréal, $336.
re Hurteau vs D. Floribert Hur-u, Montréal.
rn Creamery Co. Ltd vs Modern amery Co. Ltd, Montréal.
E. Morin vs J. A. E. Gauvin, ntréal, $1276.
S. Gray vs Dame Evelina Whinl-. Montréal.
Sullivan vs Stretton Hall, Ban-de Toronto, T.S., Edgar Robin-, T.S., Montréal, $367.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M. P. S. Corp. vs Eddie Dion, $11.
M. P. S. Corp. vs Jos. Fournier, $22.
J. W. Jalbert vs Henri Surprenaut, $15.
Lavery & Demers vs M. Voisard, $15.
V. Roberge vs J. B. Lanctôt, $30.
C. Lussier vs Edmond Thibault *et al*, Ste-Flore, $57.
W. Imbleau vs H. Cartier, Outremont, $66.
R. C. Miller vs A. E. Boulay, St-Félicien, $45.
E. Décary vs Alf. Mackay, Lachine, $28.
Cohen, Ltd vs Aimé Montreuil, St-Pierre, $40.
M. Wexler vs Wilfrid Béliveau, Asbestos, $13.
P. B. Lamarre vs Alf. Potevin, $68.
W. E. Earle vs J. P. O'Reilly, $36.
R. Dubois vs Jos Tremblay, $27.
A. Desjardins vs W. J. Johnson, $21.
Mde M. Brunet vs W. L. Vandal, $50.
S. Eliasoph vs Meyer Reindolph, 550.
Succession A. Dumoulin vs Etienne Migneault.
P. B. Lamarre, Ltée vs Ls St-Jean, Longueuil, $90.
S. Daniel vs Ernest Desjardins, St-Michel de Laval, $65.
H. Picard vs Art. Ricard, Trois-Rivières, $18.
Kearney Bros. Ltd. vs Wilfrid Simard Grande-Baie, $79.
P. B. Lamarre vs P. Dion, Longueuil, $32.
P. B. Lamarre vs F. A. Watts, Longueuil, $58.
R. T. Miller vs Armand Sauvé, $10.
P. Vadeboncoeur vs Max Linetsky, $80.
J. M. E. Prévost vs P. L. S. Browne, $20.
E. Lamontagne vs Latour Hardware, $798.

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de justice, en la cité de Montréal,

LE MARDI, DEUXIEME JOUR DE NOVEMBRE

prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Montréal, 13 octobre 1920.

Bureau du shérif.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour exact et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

G. Bonneau vs Art. Desjardins, 3470 rue Notre-Dame est, le 6 Novembre, à 10 a.m. G. A. Normandin.
E. Cavanagh Co. Ltd, vs L. Goldberg, 733 rue St-Dominique, le 6 novembre à 10 a.m. J. E. Coutu.
A. Bergeron vs Alb. Groleau, 9a Ste-Rose, le 8 novembre à 10 a.m. — G. A. Normandin.
A. Berthiaume vs W. T. Craig, 256 avenue Monkland, le 6 novembre à 10 a.m. Réal Robillard.
T. M. Morgan vs R. A. Brossard, 54 Notre-Dame est, le 6 novembre à 10 heures a.m. J. A. Lauzon.
T. Ethier vs Jos Andryczuk, 19 rue St-Jacques, le 6 novembre à 10 a.m. M. T. Robillard.
S. Kerner vs A. Weinstein, 1373 avenue Hôtel de Ville, le 6 novembre à 10 a.m. M. T. Robillard.
N. Miller vs A. Pickering, 2095 rue St-Jacques, le 8 novembre à 10 a.m.— A. C. Brouillette.
Jos Perlman & Bros. vs Hector Trudeau, 444 rue Nicolet, le 8 novembre à 11 a.m. Aug. Vinson.
G. Labelle vs J. E. Bourie, 285 rue St-André, le 9 novembre à 10 a.m.— Aug. Vinson.
N. G. Valiquette, Ltd, vs S. Gaudreau, 1 rue Joly, le 8 novembre — Aug. Vinson.

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRON
Coté Sylvio	John Allan
Desrochers Adélard	Montreal Locomotive Works
Dubreuil P. Armand	M. Gaucher
Dusseault Louis	A. Vallée
F. H. Gagnon	Isaac Kert & Son
Giangola P.	Inglis Norcross Co.
Lecompte Gaspard	Gaston Lecompte

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

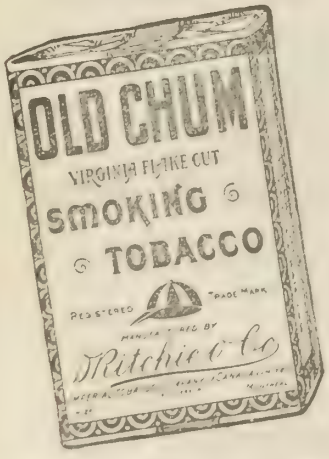
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Tout le monde

fume le tabac

OLD CHUM

parce que
c'est Le Tabac
Le Plus Populaire



En vente en paquets ainsi qu'en boîtes métalliques de ½ lb.

Vendu par tous les Marchands
de Gros.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

LE TABAC ET LA LOI

Le Magistrat Marin vient de rendre un jugement intéressant vivement les fumeurs qui cultivent du tabac sur leur propriété. Le ministère Fédéral du Revenu de l'Intérieur prenait, par le ministère de l'un de ses Officiers, en date du 2 octobre courant, une poursuite contre M. Eugène Dupuis, cultivateur, de la paroisse de Ste-Christine. La plainte portait que le 1er octobre 1920, le dit Eugène Dupuis avait été trouvé ayant en sa possession, illégalement et frauduleusement, une certaine quantité de tabac haché et non mis en paquets estampillés, le tout en contravention avec les dispositions de la Loi du Revenu de l'Intérieur, chapitre 51 des Statuts Revisés du Canada, 1906, articles 338,339 et 356.

Comme la pénalité prescrite dans le cas de cette infraction est assez sévère, le prévenu devenant passible du paiement de la somme ou amende de $50.00 à $500.00, le dit Dupuis résolut de plaider. Lors de l'enquête et audition, en cette cause, devant le Magistrat Marin, le 11 courant, le débat a été strictement limité à la question de droit, la défense admettant la véracité des faits formant la base de la plainte. Comme question de faits, le prévenu Eugène Dupuis a admis avoir été trouvé ayant en sa possession une douzaine de livres de tabac haché et non mis en paquets estampillés.

La question de droit formant la base du litige est la suivante: un individu qui cultive du tabac sur sa terre ou propriété, uniquement pour son usage et celui des membres de sa famille qui demeurent avec lui sur la terre ou sur la propriété où le tabac a été cultivé, a-t-il le droit de hacher son tabac à l'avance, et dans l'affirmative jusqu'à concurrence de combien de livres. La poursuite se basant sur l'article 356 de la dite loi a prétendu qu'aucune quantité de tabac haché n'étant spécifiée dans ce cas, par la loi, il en résulte que celui qui, n'étant pas fabricant de tabac ou de cigares, autorisé par patentes, a en sa possession du tabac fabriqué ou des cigares d'autres sortes, qui ne sont pas empaquetés ni estampillés conformément aux prescriptions de la loi, est passible d'amende. La poursuite ajoute aussi, de plus, que la quantité de trente livres permise par la loi, dans ce cas, ne s'applique qu'au tabac en torquettes et non au tabac haché. Après avoir entendu les plaidoieries de part et d'autre, et après avoir fait remarquer, sur un ton plaisant, que le tabac ne pouvait être fumé en torquettes, le magistrat avait pris l'affaire en délibéré. C'est dans cette cause qu'il vient de rendre jugement en renvoyant la plainte.

Nous sommes informés que le ministère Fédéral du Revenu de l'Intérieur a l'intention d'en appeler de ce jugement.

L'IMPORTANCE CONSIDERABLE DE L'INDUSTRIE AMERICAINE DU TABAC

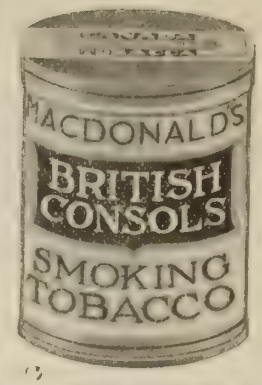
Tout mouvement en faveur de la prohibition nationale du tabac contrarierait nécessairement des intérêts variés de première importance. Ces intérêts sont représentatifs des fermiers, des manufacturiers, des ouvriers tant experts que non experts, des vendeurs, des gérants, des commis, etc., un total formidable de capital et une immense armée de fumeurs.

On estime que l'industrie américaine du tabac emploie directement 2,000,000 de personnes pour sa fabrication, sa distribution et sa vente au détail. Encore que toute estimation doive nécessairement être une question d'appréciation du fait du manque de statistiques officielles, ce chiffre est considéré comme extrêmement conservatif. Dans les industries s'y rapportant, telles que fabrication de boîtes, lithographie, etc., le commerce du tabac fournit de l'emploi à un autre million de personnes au moins, ce qui en porte aisément le total à 3,000,000.

Il y a approximativement 350,000 fermiers individuels aux Etats-Unis qui ont planté près de 2,000,000 d'acres en tabac. La valeur des terres varie tellement que l'estimation de la valeur des terres consacrées à la culture du tabac n'est pas possible. Dans les régions de la Caroline du Nord et du Kentucky, les valeurs des terres montent jusqu'à $400 l'acre. La récolte indiquée est de 1,178,788,000 livres pour la récolte de cette année. Il est un peu tôt pour estimer la valeur de cette récolte mais si elle ne se vendait pas en moyenne à plus de 30 cents, cela donnerait $443,636,400 aux fermiers américains. Les fermiers seraient peu disposés à se livrer à la culture d'autres produits. Les régions du sud dans lesquelles se récolte le tabac ne se prêtent pas entièrement à la culture du coton. Si le tabac était défendu, on croit que les fermiers pour la plupart seraient forcés de s'adonner à la production du grain. Cela leur serait beaucoup moins profitable car la récolte du tabac dans le Sud a toujours été considérée comme la grosse ressource monétaire. En 1913, il y avait 1,216,000 acres plantés en tabac. En sept ans, cette culture a été augmentée de 51 pour 100 en superficie. L'industrie manufacturière du tabac a fait preuve de développement incessants et les actions de ces compagnies du fait de l'augmentation soutenue de leur puissance de gain, sont maintenant considérées comme des placements de tout premier ordre.

Les compagnie manufacturières et de détail du tabac dont les émissions sont inscrites dans les marchés ouverts où le public capitaliste a accès, sont capitalisées à $578,411,650. Le cours des valeurs de ces actions est bien au-

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

s de ce chiffre, car dans la plupart des cas, elles se nt à prime.

Les chiffres ci-dessous donnent la capitalisation des ipales compagnies manufacturières et de détail inscri- r les marchés des titres:

	Fonds publics	Actions préférentielles	Actions ordinaires
ican Cigar.	.....	$10,000,000	$10,000,000
ican Snuff	.....	3,952,800	11,000,000
ican Tobacco . . .	$21,906,200	52,699,700	89,442,400
l. Cigar	.....	3,910,000	3,600,000
lohr	.....	2,460,000	6,000,000
al Cigar	.....	9,620,800	18,104,000
Helme	.....	4,000,000	4,000,000
tt & Myers	49,594,700	22,514,000	32,244,000
rillard	20,888,850	11,307,600	28,285,700
Morris	.....	.....	2,760,000
Reynolds	15,000,000	20,000,000	60,000,000
te Retail	.....	500,000	3,000,000
co Products . . .	.....	8,000,000	1,760,000
Prod. Exp.	.....	.....	6,142,500
d Cigar Stores . .	.....	4,527,000	29,878,200
Bruton	.....	4,688,800	6,623,800
aux	$107,389,750	$158,180,700	$312,841,200

s publics	107,389,750
ns préférentielles	158,180,700
nd total	$578,411,650

On estime qu'il y a plus de 700,000 petits détaillants Etats-Unis qui ont des inventaires de $1,000 ou plus oyenne. Cela ajouterait un autre $700,000,000, ce qui rait le total des placements dans les entreprises manu- rières ou de détail du tabac à plus de $1,278,000,000.

Dans cette compilation n'est pas comprise l'American atra Tobacco, laquelle est une productrice de tabac alisée à $22,975,985.

Les quatre principaux producteurs de cigares, la Ge- l Cigar Co., la Consolidated Cigar Co., l'American Ci- Co. et l'Otto Fisenlohr & Bros. Inc., capitalisée à 694,800, représentent à peu près un tiers de cette in- rie. Sur cette base, il y a en outre $127,389,600 pla- an; la manufacture des cigares. Si l'on ajoute ceci à mation déjà calculée et que l'American Sumatra y incluse, le total se trouve porté à $1,428,677,000.

Bien que le montant d'argent dépensé par le public rain pour la fumée soit incertain, on croit qu'il se aisément $1,500,000,000.

o

CULTURE ET LA MANUFACTURE DU ABAC BIEN QUE N'OCCUPANT QUE LE ECOND RANG EN IMPORTANCE APRES LE UCRE FAIT CEPENDANT LA RENOMMEE E CUBA.

Bien qu'au point de vue de l'importance commerciale, bac à Cuba se range au-dessous du sucre, l'orgueil et stige de Cuba, en agriculture comme en manufacture largement attribuables au tabac et aux cigares. Tout nde sait que le meilleur tabac au monde croît à Cuba. Et depuis de nombreuses années le nom de la Havane est associé à celui de cigares excellents.

L'industrie du tabac à Cuba, encore que occupant la seconde place, montre plus qu'un intérêt secondaire. La valeur du tabac produit à Cuba est reconnue sans réserve, partout où les hommes peuvent s'offrir le plaisir de fumer de bons cigares.

On peut donner en chiffres une idée saisissante de la seconde industrie de Cuba. Prenons les dernières statistiques qu'on puisse obtenir officiellement. En trois ans (années fiscales) du 1er juillet 1916 au 1er juillet 1919, l'importance de l'industrie du tabac de Cuba est indiquée par les données suivantes:

Tabac en feuilles exporté, balles, 906,910; poids en livres, 86,192,695; valeur $63,235,406.

Cigares exportés, 377,302,776; valeur, $33,330,862.

Cigarettes exportées, paquets, 30,719,648; valeur, $1,- 114,599.

Picadura exporté, livres, 1,970,348; valeur, $962,119.

La valeur totale de ces exportations s'élevait à $98,- 642,986.

Si ces chiffres étaient combinés avec la valeur du tabac produit et consommé localement, consommation qui a augmenté considérablement depuis que s'est dessinée la prospérité de Cuba par suite de la production du sucre, on verrait la véritable importance de la culture du tabac à Cuba.

Les différentes sortes de tabac récoltées à Cuba, groupées presque entièrement selon leurs caractéristiques et leur qualité, sont le résultat, plus que tout autre chose, des variations du sol trouvées dans les différentes régions où le tabac a poussé et ces tabacs d'un caractère si radicalement différent servent d'ailleurs à différentes fins. Les régions de culture du tabac à Cuba sont connues comme celle de Vuelta Abajo qui comprend la région relativement petite de Vuelta Abajo autour de San Luis et de San Juan, dans la province de Pinar del Rio; une superficie beaucoup plus grande connue généralement sous le nom de Vuelta Abajo et couvrant le terrain à l'ouest et au nord de San Juan et de San Luis, et s'étendant légèrement aussi à l'est des ces villes; la région de Semi Vuelta s'étendant du Vuelta Abajo presque jusqu'à l'Artemisa; la région de Partidos commençant à l'Artemisa et comprenant les sections de culture du tabac de l'est de la province Pinar del Rio et toute celle de la Havane; et la région de Vuelta Arriba qui, en réalité, comprend toutes les sections productrices de tabac de la province de Santa Clara où le tabac se cultive largement autour des villes de Remedios (d'où le terme de tabac Remedios fréquemment appliqué au produit de toute la province de Santa Clara) de Camajuani, de Placetas, de Santa Clara, de Cabaiguan, de Sancti Spiritus et de Manicaragua.

Le tabac Vuelta Abajo est, au demeurant, considéré comme la meilleure production, non seulement à Cuba, mais partout dans le monde.

Liste alphabétique des principaux manufacturiers de cigares et cigarettes de la Havane

Noms	Marques	Adresse à la Havane
Allones, Limited	Eminencia, Cruz Roja y R. Allones	Zanza 62
Azcano, Anselmo	La Impossicion	Maloja 155.
Arronto, Flores & Ca.	Antilla Cubana	M. Gonzalez 10
Beck y Comp., C. E.	Beck	Obrapia 28
Behrens & Ca.	Sol y Devesa de Murias	Estrella 19
Canaveral, Gonzalo		Monte 176
Castaneda	Castaneda	Galiano 102
Cifuentes, Pego y Comp.	Partagas	Industria 170 y 172
Deben, Leonardo	La Viajera	Luz 37 Guanabacoa
Digon, Dosal y Comp.	La Competidora Gaditana	Santa Clara 7
El Rey del Mundo Cigar Co.	El Rey del Mundo y Flor de A. Allones	Belascoain 90
Fernandez y Palicio	Flor de A. Fernandez Garcia	Neptuno 170
Fonseca, F. E.	Fonseca y Castaneda	Galiano 102
Garcia y Hnos., F.		Reina 30
Gener, Hija de José	La Esception y Hoyo de Monterrey	Monte 7
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Officina Central	Zulueta 10
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Cabanas, Carvajal y Villar y Villar	Zulueta 10
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	El Aguila de Oro	Princesa y San José
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	La Carolina, Henry Clay	Luyano 100
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	La Corona	Reina 1
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	J. Suarez Murias	C. de la Valla 5
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Henry Clay, cigarettes	Princesa 1
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	El Siboney, cigarettes	Carlos III 193
Hinojosa y Hno., R.	La Aroma Tropical	Monte 425
Vergara, Roche & Hermano	La Nautilus y La Veguera Cubana	Consulado 91 y 93
Lopez Fernandez, Manuel	La Belinda	Gervasio 96
Lopez, Manuel	Punch	Rayo 28
Lopez y Comp., Calixto	Eden	Zulueta 48 y 50
Mantilla, Florentin	El Rey del Mundo	Mrqués. Gonzalez 12
Menéndez, Méndea y Comp.	Paris	Sitios 11
Montero y Comp., J.		San Rafael 181
Olombrada, P.	El Indio de Cuba	Indio 25
Otero, José	La Flor de J. Otero	San Rafael 93
Peso y Comp., C. del.	Flor de Toma Gutiérrez	Dragones 4, 6 y 8
Pita Hnos		San Joaquin 133
Por Larranaga	Por Larranaga	Carlos III 225
Rocha y Com., J. F.	El Crepusculo y Gloria Cubana	San Miguel 100
Romeo y Julieta, S. A.	Romeo y Julieta y La Verdad	Belascoain 2
Rodriguez, Méndez y Comp.	El Cuno	Cardenas 53
Rodriguez y Hno	El Credito	Belascoain 88
Rocha Placido	Flor de Rocha	Monte 143
Sarrasqueta y Pertierra	La Africana y Herbani	Monte 232
Suarez, Benito	Flor de Benito Suarez	Gervasio 123
Villaamil, Antonio	La Flor del Puro Habano	Suarez 7
Villaamil, Santalla y Comp.	La Moda	Campanario 224

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION è

Mercredi, 3 novembre 1920.

e beurre qui avait subi un léger re- récemment vient de reprendre une nce d'une cent sur les cours de la maine dernière. Les porcs vivants nt également moins chers, ce qui en- nera, espère-t-on, une diminution de viande de porc. Le marché des oeufs maintient ferme et sans changement. saindoux et le shortening ne montre une modification et continuent à r un marché très ferme. La de nde pour les viandes cuites mon- nt des signes d'affaiblissement avec temps plus frais. Il n'y a que bien d'amélioration sur le marché du euf et les arrivages de boeuf de pre- ère qualité ne sont pas meilleurs. Le tail de l'ouest est amené ici pour amé- rer le marché et il contribue à faire èrement diminuer le prix d'environ cent par livre pour les grosses antités. Il y a une meilleure de- nde pour le poisson. Le flétan vaut cent de plus par livre en raison de areté due à la congestion des trans- ts.

LE PORC EN BAISSE

Viandes fraiches — L'approvisionne- nt de boeuf rapporté par les packers bien au-dessous des prévisions pour te saison. Les qualités inférieures vent cependant plus facilement et bétail de l'ouest qui vient sur ce arché, contribue jusqu'à un certain int à améliorer la situation. Il y a légère réduction de 1 dollar par 0 livres sur le boeuf. Les porcs vi- nts sont cotés à $19.00 le quintal tte semaine. Le nombre de porcs ants offerts sur le marché continue s'accroître.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 3 novembre 1920.

s vivants	19.00	19.25
Porcs préparés—		
aux abattoirs,		
oisi	27.00	27.50
Porc frais—		
et de porc (trimé) .	....	0.33
ges (trimées)	....	0.40
ges (non trimées) . .	....	0.37
ales (trimées)	....	0.31
isse de porc (pure) .	....	0.25
isse de Boeuf. . . .	....	0.15
(Steers et Heifers) :		
Boeuf frais—		
artiers derrière . . .	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes.	0.32	0.34
Côtes	0.23	0.25
Chucks, haut coté. . . .	0.12	0.14
Hanches.	0.20	0.22
(Vaches)		
Quartier derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.13	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.22	0.24
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité).	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs No 1..	0.12	0.14

LES VIANDES CUITES SONT CALMES

Viandes cuites — Il n'y a rien d'intéressant à noter pour les viandes cuites cette semaine. La demande qui a été excellente tout l'été, diminue maintenant avec le temps plus frais. A peu de choses près, les prix n'ont guère varié.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 3 novembre 1920.

Langue de porc en gelée . . .		0.40
Boeuf pressé en gelée, la lb. .		0.27
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue.		**0.35**
Epaules, rôties		0.54
Jambons cuits.		0.65
Epaules, bouillies.		**0.43**
Pâtés de porc (douz.)		**0.80**
Boudin, la lb.		**0.12**
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Le marché des viandes en barils reste sans changement cette semaine. Les prix se maintiennent ferme et on escompte une amélioration de la demande pour la saison d'automne et d'hiver.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 3 novembre 1920.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . .	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl). .	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois.	....	**48.00**
Lard gras, épaule.		**49.00**

LE BACON EST PLUS CHER

Viandes fumées — Le marché des viandes fumées continue à être ferme sans presqû'aucun changement de prix cette semaine. La demande est très bonne et les ordres d'exportation sont importants. Le prix du cottage roulé et du Picnic roulé a remonté un peu cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 3 novembre 1920.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.51½
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	**0.44**
12-15 livres	....	0.44
14-20 livres.	....	0.44
20-25 livres	....	**0.37**
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.32½
Bacon—		
Déjeuner.	0.54	0.61½
Cottafe roulé.	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

LES PRIX DU SHORTENING SONT FERMES

Shortening — Le marché du shortening se maintient ferme en sympathie avec le marché très ferme du saindoux. Le prix coté pour les blocs d'une livre varie de 27 à 27½ cents par livre, suivant la quantité achetée.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 3 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . .	....	0.25
Tinettes, 50 lbs, la lb . .	....	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb . . .	....	0.25¾
Morceaux, 1 lb, la lb . .	0.27	0.27½

LE COURS DU SAINDOUX SE MAINTIENT FERME

Lard — Le marché du saindoux reste ferme avec un bon trafic. Il y a eu plutôt rareté du saindoux, comme le prouve la demande qui s'eest produite soudainement et qui s'est maintenue. Tout indique que le saindoux restera ferme pour aussi longtemps qu'on puisse le prévoir maintenant.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 3 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . .	....	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb. ..	....	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb . . .	0.30½	0.31½
Morceaux, 1 lb, la lb. . .	**0.31½**	**0.32½**

LE MARCHE DU FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Le marché du fromage ne montre aucun changement de prix, mais il présente des signes évidents de faiblesse. Les enchères sont plus basses et avec cela il y a amélioration de la demande d'exportation. Les prix de détail restent cependant les mêmes.

Cotations fournies par la maison
Z. LIMOGES, ENR.,
en date du 3 novembre 1920.

Nouveau grand, la lb.		0.28
Double, la lb.		0.28
Triple, la lb		0.29
Stilton, la lb.		**0.36**
Fantaisie vieux fromage, la lb.		0.33
Doux Québec		0.28

LA MARGARINE CONTINUE A ETRE CALME

Margarine — La demande pour la margarine est toujours faible et les prix ne varient pas.

Cotations fournies par la maison
Z. LIMOGES, ENR.,
en date du 3 novembre 1920.

En moules, suivant la qualité, la lb.	....	**0.36**
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	**0.30**	**0.34**
White Nut.	....	**0.34**

LE BEURRE REMONTE A NOUVEAU

Beurre — Le cours du beurre qui avait faibli la semaine dernière, recommence à monter progressivement. L'augmentation de cette semaine est de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison
Z. LIMOGES, ENR.,
en date du 3 novembre 1920.

Beurre crèmerie No 1		0.54
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.		0.55
Beurre crèmerie No 2	0.52	0.53
Laiterie		0.48

LES OEUFS EN HAUSSE

Oeufs — Les oeufs recommencent à monter et les strictement frais pondus valent aujourd'hui 78 cents, tandis que les oeufs en entrepôt valent 60 cents la douzaine pour le No 1 et 68 cents pour les oeufs choisis.

Cotations fournies par la maison
Z. LIMOGES, ENR.,
en date du 3 novembre 1920.

Frais pondus	0.78
Entrepôt choisis	0.68
Entrepot No 1	0.60

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.44
Dindes	....	0.60
Dindons	....	0.58
Oies	....	0.39
Canards domestiques	....	0.40
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE FLETAN FRAIS EST PLUS CHER

Poisson frais — Le flétan frais est un peu plus cher cette semaine, en raison du manque de wagons pour le transport et par suite il y a une certaine rareté de ce poisson sur le marché local. L'approvisionnement de poisson est très bon en général avec une demande croissante.

Cotations fournies par la maison
D. HATTON & CIE,
en date du 3 novembre 1920.

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.07½
Crevettes	....	0.55
Homards vivants	....	0.65
Saumon de Gaspé	....	0.35
Maquereau	....	**0.20**
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32	0.35
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.28	0.29
Brochet	....	**0.15**
Carpe	....	**0.15**
Barbotte	....	**0.15**
Perchaude	....	**0.15**
Doré	....	0.23
Truite	0.23	0.24
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	....	**0.15**
Filets	....	**0.20**
Bloaters, la boîte 50 bls	....	3.50
Kippers	....	**2.50**
Hareng fumé sans arêtes	....	0.20
Harengs saurs, la boîte	....	0.24
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	**10.00**
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	**0.20**
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	**0.18**
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	**0.15**
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	**0.20**
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	**2.40**	**2.50**
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	**16.00**
Hareng saur, la boîte	....	**0.24**
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1 ½ brls		6.00
Saumon Labrador No 1 boîtes		38.00
Saumon Labrador No 1 brls.		27.00
Maquereau No 1, brls		25.00

EPICERIE

Mercredi, 3 novembre 1920.

Le fait saillant de la semaine pour le marché de l'épicerie a été la réduction de plusieurs lignes courantes. Le sucre a de nouveau baissé et est coté maintenant d'une façon à peu près générale à $16.50 les cent livres. Néanmoins la Dominion Sugar a annoncé officiellement qu'elle avait porté ses prix à $14.50 pour soutenir la concurrence américaine. Les sirops de blé d'Inde et les fécules de blé d'Inde diminués de prix en raison de la b du mais. Quelque thés bon marché de nouveau réduits, mais on s'att ce que le thé de bonne qualité ser core plus cher qu'il n'est aujour On cote des cours plus bas pou voine roulée et l'avoine préparée est rumeur que le poivre pourra de veau augmenter. Les noix nou sont cotées plus chères. Les or montent encore cette semaine. La corée canadienne est en baisse cents et vaut 18 cents la livre. L pioca également a diminué et est de 9 à 10 cents la livre. Le clo girofle a subi une baisse considé de 30 cents, son cours actuel est cents la livre. Les prix des pru nouveaux en boîtes de 25 livres v de 14½ cents pour les 90/100 ju 28 cents pour les 30/40.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de change dans les cours de la farine cett maine. Le prix donné pour la nouvelle varie autour de quatorze lars. Certains meuniers cotent cher, mais le prix moyen est d'en $12.50 le baril. L'augmentation taux de fret est, dit-on cause q farine ne baisse pas dans les pr tions attendues. Les cours d semblent être fermes pour le mo

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	1
La lb. en (2) sacs de coton, 98	
En (2) sacs de coton, 98 lbs	1
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	1
Farine de blé d'hiver (baril).	12.30 1

Cotations fournies par la maiso
QUINTAL & LYNCH,
en date du 3 novembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	
Bon, No 2	32.00 3
Bon, No 3	30.00 3
Paille	1

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	
No 3 C.W.	
Extra Feed	
No 1 Feed	
No 2 Feed	

Orge:

No 3 C.W.	
No 3	
No 4 C.W.	
Feed	

Note — Ces prix sont à l'éléva et ne comprennent pas le coût sacs.

LE SUCRE BAISSE

Sucre — Comme conséquence de la conduite adoptée par le Gouvernement en rescindant l'ordre du tribunal de commerce interdisant l'importation du sucre, les raffineurs ont réduit leurs prix pour lutter contre la concurrence des Etats-Unis. Le sucre est maintenant coté d'une façon à peu près générale à $16.50 les cent livres. Cependant la Dominion Sugar vient d'annoncer qu'elle faisait une nouvelle réduction et qu'elle cotait maintenant le prix de $14.50.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	16.50
Acadia extra granulé	16.50
St. Lawrence, extra granulé	16.50
Canada, extra granulé	16.50
Dominion Cristal, granulé	14.50
Glacé, barils	16.70
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	17.10
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	16.90
Jaune, No 1	15.50
Jaune, No 2	15.40
Jaune No 3	15.20
Jaune No 4	15.10
En poudre, barils	16.60
En poudre, 50s	16.80
En poudre, 25s	17.00
Cubes et dés, 100 lbs	17.10
Cubes, boîtes de 50 lbs	17.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	17.50
Cubes, paquets de 2 lbs	17.10
En morceau Paris, barils	17.10
En morceau, 100 lbs	17.10
En morc., boîtes de 50 lbs	17.50
En morc. oîtes de 25 lbs	17.50
En morc. cartons de 2 lbs	19.00
En morc. boîtes, 25 lbs,	17.50
Crystal Diamond, barils	17.10
" " boîtes 100 lbs.	17.10
" " boîtes 50 lbs	17.30
" " boîtes 25 lbs	17.50
" " caisses de 20 cartons	18.25

LES SIROPS DE BLE D'INDE MOINS FERMES

Sirops — Les sirops de blé d'Inde montrent une tendance à la baisse, en raison de la faiblesse des cours du maïs.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 3 novembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres	0.09
½ barils	0.09¼
¼ barils	0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	6.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	6.55
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque..	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	6.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.15
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

L'AVOINE ROULEE DIMINUE

Céréales — Une nouvelle réduction a eu lieu cette semaine pour l'avoine roulée et l'avoine préparée. L'oatmeal fin granulé se vend maintenant $5.50 le sac et l'avoine roulée varie de $5.00 à $5.25 le sac de 90 livres.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé		5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs)		7.25
Orge mondé, (98 lbs)		6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.		6.50
Hominy gruau, (98 lbs)		6.50
Hominy perlé, (98 lbs)		6.50
Graham, farine		6.25
Graham, baril		13.75
Oatmeal (standard granulé)		5.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.00	5.25

LES PRODUITS EN PAQUETS NE SONT PAS CHANGES

Produits en paquets — Il n'y a pas de changement cette semaine dans les produits en paquets. On entretenait quelque espoir d'une baisse de certaines avoines en paquets, mais cette baisse ne s'est pas encore produite. Les prix des avoines en paquets varient considérablement; quelques-unes des meilleures lignes se maintiennent fermes, mais d'autres sont cotées plus bas.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.65 3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.20
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.30
Corn Starch (préparé)	0.12½
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.11½
Fleur tapioca	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

Conserves — Pas de changement à signaler dans les conserves. Les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.5	4.75

LES POMMES DE TERRE PEUVENT MONTER

Légumes — Il n'y a que très peu de changement sur le marché des légumes cette semaine. Les arrivages ont no-

tablement diminué dans certaines lignes qui sont presque hors de saison. Les pommes de terre montrent des tendances à la hausse. On rapporte que les pommes de terre ne se conserveront pas cette année aussi bien qu'on pouvait l'espérer et qu'il en résultera des prix plus élevés. Il y a abondance de choux, de potirons et d'oignons sur le marché cette semaine et les prix varient suivant la taille et la qualité des légumes.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boite	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.50
Chicorée, douz.		0.50
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.50
Ail, lb.		0.50
Raifort, lb.		0.60
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.		4.00
Menthe, douz.		0.50
Champignons, lb		0.50
Oignons rouge, 75 lbs		3.00
Oignons Texas, caisse		2.50
Oignons espagnols, caisse		6.50
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Panais, sac		1.50
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs		1.65
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.		0.25
Epinards, boite		0.50
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		0.75
Laitue, Floride (manne)		9.00
Persil américain, douz.		1.50
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES ORANGES AUGMENTENT

Fruits — Le fait saillant du marché des fruits cette semaine a été l'affermissement du cours des oranges. En moyenne le prix est de 25 cents plus élevé. Les pommes, bien qu'abondantes par tout le pays, restent chères en ville. On demande dix dollars et plus pour les Macintosh Rouges. Les pêches canadiennes continuent à arriver, te en raison du temps frais on n'a plus tant de difficulté à les tenir.

Pommes—		
Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.	....	....
Spies.	....	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon.	....	0.60
Raisin, Emperor, keg.	....	13.00
Pamplemousse Jamaique. [illegible]	....	8.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	9.00
Citrons, Messine	....	5.00
Poires, Calif	....	7.50
Grenades, (boites d'environ 80)	....	....
Oranges, Cal., Valencia	....	10.00
Oranges, Cal., Navels	....	9.75
Oranges, Floride, caisse.	....	9.75
Ananas, caisse	....	8.50

LES MEILLEURS THES RESTENT FERMES

Thé — On constate un marché légèrement plus fort pour les meilleures qualités de thé. Les qualités inférieures continuent à être faibles en raison du marché surchargé avec les lignes bon marché du marché anglais. Les rapports indiquent que le thé semble devoir être plus cher lorsque les importateurs viendront sur les marchés primaires pour leurs nouveaux approvisionnements. Les thés du Japon continuent à être très fermes sans changement.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE EN BAISSE

Café — L'affaiblissement du marché du café est bien connu du commerce et par les marchands, les épiciers ont appris qu'on pouvait s'attendre à un marché plus facile. La baisse cependant ne se produira que graduellement. Une nouvelle diminution d'une cent par livre est attendue d'ici quelques jours.

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.50	0.51
Jamaique.	0.46	0.48
Bogota.	0.49	0.51
Mocha (genre).	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos.	0.47	0.48

Cacao—	La-douz.
Boîtes, 1 lb.	5.80
Boîtes, ½ lb.	3.00
Boîtes, ¼ lb.	1.60
Petite taille.	1.15

LE PRIX DU RIZ A BAISSE

Riz — Le marché du riz continue à être dans la situation très incertaine qui l'a caractérisé depuis quelque temps. Il y a une baisse considérable dans les prix. Quelques marchands de gros cotent le riz Caroline à 7 cents; le Siam à 9½ cents; le Japon à 11½ cents et le Texas à 10½ cents. Ce sont là des réductions de ½ à 2 cents par livre. Le marché du riz est très faible pour le moment.

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
Rangoon "B".	....	12.50
Rangoon "CC"	....	12.25
Riz brisé, fin.	....	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.10	0.11
Tapioca, (pearl)	0.10	0.11

LE MARCHE DES EPICES EST BON

Epices — Le marché des épices se maintient ferme avec une très bonne demande. Il n'y a pas de changements dans les cours cette semaine.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 3 novembre 1920.

Allspice	....	0.29
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.	....	0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous	0.80	0.85
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique).	....	0.31
Macis	....	0.90
Epices mélangées.	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Moutarde, moulue.	....	0.45
Poivre noir.	0.38	0.40
Poivre blanc	....	0.45
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	....	0.75
Turmeric.	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac.	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal.	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac.	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal).	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux.	0.21	0.28
Clous ronds, entiers.	0.18	0.20

LES ENGRAIS

Cotations fournies par la maison
J. P. WARD,
en date du 3 novembre 1920.

Engrais—		
Son, wagons mélangés		40.00
Son, wagons mélangés.		45.00
Moulée d'avoine	55.00	60.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.25	3.50
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.		66.00
f.o.b. Fort William.		64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison
W. BUSHENBAUM,
en date du 3 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	....	3.50
Peaux de mouton, la pièce.	0.40	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.09
Peaux de taureau, la lb.	....	0.07
Peaux de veau de lait, la lb.	0.12	0.75 1.00
Peaux de veau de son, la lb.	....	0.08
Laine lavée, la lb	....	0.25
Laine non lavée	....	0.15

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Obligation—E. Parent à Jos Parent 508-367 St-Roch Nord.
Renonciation—Jean alias John Miller à Dme Joséphine Boucher—Miller 511-57 et 58 St-Roch Nord.
Obligation—Joseph Ratté à Dme J. Elz. Léveillé DeBlois, 1225 St-Sauveur.
Obligation—E. P. Raymond à Emile Bouchard, 782 St-Roch.
Obligation—Dme Vve H. McNaughton Roche à John Byrne, 4377-2 Montcalm.
Mariage—Ans. Hy. Sturton à Dlle Edith A. Galbraith.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Sir A.-B. Routhier, 2671 St-Louis.
Quittance—Dme Eva Gosselin à Caisse d'Economie, N.-D. Québec.
Vente—Dme Vve Nap. Girard et al à Elz. Bourget, 322 St-Ambroise.
Résiliation—Dme Vve Lucien Demers à Alex. St-Amand, p. 1054 St-Ambroise.
Mariage—Arth. Falardeau à Dlle Alice Savard.
Bail—Elz. Bertrand à P. Koenig.
Avis—P. Koenig, 508-494 St-Roch Nord.
Obligation—J. B. T. Jos Hamel à Remi Beaulieu et al, 281A Ste-Foy.
Vente—Philéas Shink à J. Alb. Bouchard, 4381-142 Montcalm.
Bail à rente—Louis Ayotte à Jim Côté, p. 29 La Sarre.
Testament—J.-B. Myrand.
Déclaration—Dme Vve J.-B. Myrand, ½ S. O. 20 et 22½ N. O. 36 Ste-Foy ½ S. O. 147-148, Ancienne-Lorette.
Obligation—Francis Turcotte à La Cie Dorchester Ltée, bloc 26-8 Macamic.
Quittance et ret.—Jas E. Valentine à J. H. Paré et al, 2203 St-Pierre.
Quittance main-levée—Victor Paré à J. H. Paré 2203 St-Pierre, 3476-3-4-5 St-Jean.
Mariage—Jean G. Bruneau à Dlle Pauline Brunet.
Quittance—Chs A. Lefebvre à J. H. Paré.
Quittance—Victor Paré à Succ. Dme J. H. Paré.
Quittance main-levée—Dme O. J. C. Paré et al esqte.
Main-levée d'hyp.—Dme Ed. Déry et al à Tourigny & Marois.
Mariage—Arth. A. Bégin à Dlle Yvonne Giguère.
Testament—Olivier Picard.
Déclaration—Dlle Sara Picard.
Quittance—J. E. Carpentier à Eug. Falardeau.
Vente—The Quebec Land Co. à Dlles Joséphine et Delphine Gagnon, 509-159-160 St-Roch Nord.
Mariage—Ferdnand Lachance et Dlle Jeanne Blouin.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Philippe Beaudry, 2421-95 St-Sauveur.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Pierre Fournier, 2421-98-99 St-Sauveur.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Joseph St-Pierre, 2421-144 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. Ltd à Alfred Drolet, 508-524 et 525 St-Roch Nord.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Stanislas Ross, 2421-159 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. Ltd à Pierre Girard, 508-6 St-Roch Nord.
Obligation—Pierre Girard à Dme Etienne Cloutier, 508-6.
Transport et sub.—Rév. J. A. Arsenault esq. à Ls Savard, 275-276-277-278 Valcartier.
Quittance part.—Dme Arth. Frederick à Ant. C. Taschereau.
Main-levée—Dme J. A. Cantin-Lacoursière et al à Dme J. B. Drouin Gosselin.
Vente—V. Chateauvert à Rév. Père Aug. Pelletier, 50-1-2-3-4 N.-D. de Québec.
Testament—Alph. Picard.
Déclaration—Dme Vve Alph. Picard, ½ ind. 152 p. N. E. St-Roch.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Alph. Picard, ½ ind. 152 p. N. E. St-Roch.
Testament—Georges Gunner.
Avis—Dme Alma Binet—Gunner 3121 St-Jean.
Vente—Chs Després à Dme Jos Alb. Nadeau 2106 St-Sauveur.
Transp.—Hern. Massicotte à Jos Rancourt bloc 17-9 Amos.
Vente—Romuald Charland à Narc. Beaudrau bloc 1 Amos.
Vente—Jos Rancourt à Hern. Massicotte rg 7-24 Figuery.
Vente—David Gourd à Hect. Authier ½ ind. de ½ O. bloc A 2-9 Amos.
Vente—Lucien Moraud à Dan Sigouin ½ ind bloc A 2-10 et 11, Amos.
Quittance—Alphège Massicotte à Jean Marcoux.
Main-levée part. Isaïe Boucher à Romuald Charland.
Vente—Wilb. Savard à Alex. Bastien et al p. 66 St-Edmond.
Vente—A. W. Dion à Nap. Lafrance, 553-554 St-Sauveur.
Vente réméré—Nop. Lafrance à A. W. Dion, 553 St-Sauveur.
Vente—A. W. Dion à Dme Sim Hamel, 554-553. St-Sauveur.
Obligation—Wil. Doddridge à Caisse Pop. St-Sauveur, ½ S. O. 1994 St-Sauveur.
Vente—Dme Alf. Marcoux à F. X. Godbout, 730 St-Sauveur.
Obligation—F. X. Juneau à F. X. Allaire, 509-96 St-Roch N.
Obligation—Dme Deph. Chamberland à Dme Jos Lachance, 2344-63 St-Sauveur.
Mariage—Edg. St-Antoine à Dlle Marie Fortin.
Déclaration—Dlle Eugénie Sylvain 511 St-Sauveur.
Quittance droits—Perc. du Rev. à succ. Jos Sylvain et uxor, 511 St-Sauveur.
Mariage—J. A. Marquis à Dme Vve Bern. Alain.
Quittance—Alb. Maheux à A. W. Dion.
Mariage—J. G. Geo. Faguy à Dlle Marie-R. Dussault.
Vente—Dme Vve Ls Grenier à Jos Martineau, 266 St-Roch.
Mariage—Willie Mitchell à Dme M. V. A. Morissette.
Déclaration—Dme P. Gauthier-Lemay et al rg 1-37 Baraute.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Prox. Gauthier, 1-37 Barraute.
Renonc.—Léger Gauthier à Succ. Prox. Gauthier, 1-37 Barraute.
Renonciation—Théo. Gauthier à Dme P. Gauthier.
Déclaration—Dme Jean Boufiard 1-3 ind. 2935 Palais.
Quittance droits—Perc. du Rev. à succ. Jean Bouffard, 2935 Palais.
Cession—M. J. R. Gobeil et al à Dme Jean Bouffard, 2935 Palais.
Mariage—J. L. Croteau à Dlle Yvonne Robitaille.
Obligation—Succ. F. X. Max Clément à Edg. Clément, 1069-1068 Jacques-Cartier.
Vente—Donat Galant à Auguste Saucier, bloc B p. 2 et 3 Amos.
Vente—Hector Authier à Henri Bezner bloc A 2 ½ O. 9-10-11 Amos.
Vente—Arthur Cinq-Mars à Henri Bezner, bloc A 2 ½ O. 9-10-11 Amos.
Avis—D. Blais & Co.
Quittance sub.—Pierre Giroux à Léo Langevin et al 435-22 ½ N. E. 22 St-Roch Nord.
Mariage—Rosario Savard à Dlle Edouardine Fortier.
Quittance—A. Duval-Goupil à Dme Jules Gauvin.
Main-levée quittance—La Banque Nationale à F. Simard & Cie.
Obligation—Elzéar Verret à Dlle Anaïs Lechasseur, p. 1130 St-Ambroise.
Subrogation—Dme B. A. Dugal à Philippe Dorion 118 Ste-Foye.
Vente—Johnny Genest à A. P. Conay, p. 177 p. 178 St-Ambroise.
Vente—Alf. Légaré à Louis Lepire, p. S. 41 Charlesbourg.
Mariage—Eug. Garneau à Dlle Marie-B. Savard.
Obligation—Dme Vve Jos Beauchamp à Jos O. Bernier, prêtre, 3758-96-101 Montcalm.
Vente—Quebec Brewing Ltd à Em. Cathelier, bloc 7-19 et 20 La Sarre.
Vente—Alf. Savard à Dme Alph. Duchesneau, p. 323 St-Ambroise.
Mariage—Alf. Légaré à Dlle Emélia Renaud.
Vente—Dme Alph. Duchesneau à Alph. Lachance, p. 323 St-Ambroise.
Quittance—Ed. Pepin dit Plamondon à Ed. Bouchard.
Quittance—A. O. Fages esqte à Alderic Renaud.
Quittance—J. B. Sanfaçon à Elz. Verret.
Quittance—Jacques Jobin à Charles Bédard.
Obligation—Jos Leclerc à Chs Bédard 202 p. E. 1080-1096-365 Charlesbourg et St-Ambroise.
Main-levée—Chs Bédard à Jos Bédard, père et fils.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Thos Breen.
Testament—J.-B. Pagé.
Déclaration—J. J. B. O. Pagé, 170 Charlesbourg.
Rétrocession—Dr Z. Giasson à Elie Richard, 2346-37-38-41 St-Sauveur.
Quittance—Benjamin Bolduc à P. C. Pagé.
Quittance—La Prévoyance à Stimson Real Building Sup. Co. Ltd.

Mariage—Wilfrid Ouellet à Dlle Corinne Malenfant.
Vente—Ludger Boucher à Félix Savard, 598-452 St-Roch N.
Rétrocession—Oscar Bériau à l'Hôtel-Dieu de Québec 1917-1919-1920-1921-1922-1918 St-Sauveur.
Quittance de rachat—L'Hôtel-Dieu de Québec à John McNaughton, 4377-2 Montcalm.
Vente—Télesphore Poulin à James Corcoran, 508-270 St-Roch Nord.
Quittance—L'Union St-Joseph de St-Roch à Lauréat Pouliot.
Cession et transp.—Frs Berrouard à Chs Beaulieu.
Quittance—Dlle Virginie Dion à Ad. Langlois.
Quittance—J.-B. Verret à Dme Delph. Chamberland.
Vente—L.-Ph. Barthe à J. Alp. Fugère, 3274-3275 St-Jean.
Quittance—The Hot Renfre Co. Ltd à Joseph Vermette.
Mariage—Pierre Girard à Dlle Caméla Belland.
Bail—Les héritiers de J. A. Fortin à Omer Couture, 1485 Jacques-Cartier.
Vente—Dme Vve Alph. Picard à Dme Vve Israël Dionne, p. N. E. 152 St-Roch.
Obligation—Jos Edg. Brunet à W. Adj. Brunet, 198-70 et 71 Beauport.
Concession—L'Hôtel-Dieu de Québec à Oscar Bériau, 148-9-147-39 148-10-147-38 N.-D. de Québec.
Concession—L'Hôtel-Dieu de Québec à Arthur Audet 148-7-8-147-41-42 N.-D. de Québec.
Quittance—La Cie du Parc Maufils à H. O. Martineau.
Mariage—Arthur C. Shaw à Dlle Helga E. Dale.
Mariage—Percy G. Jack à Dlle Clara Eliz. Hill.
Vente—Vic. Plamondon à Arthur Pagé, 2342-18 St-Sauveur.
Rétrocession—J. Francis Ratté à Siméon Jacques, p. F. St-Sauveur.
Vente—Sim. Jacques à Dme Jos Marquis-Gossein, St-Sauveur
Vente—Dme Vve Thos Gagnon et al à R. Nap. Mercier, p. 474 Beauport.
Quittance—Eug. Hamel à J. Albéric Mainguy.
Mariage—Léger Picard à Dme Luce Vézina Chabot.
Vente—Jos Labrie et al à J. A. Boiteau, p. 320 St-Ambroise.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclarations de sociétés

Canada Drug Co. Ltd, Québec—J. Albert Poulin gérant.
Superior Ice Cream Parlor Reg'd, Québec—N. Arniotes.
John Breakey Reg'd, marchands de bois, Breakeyville—Denestin Breakey, Colin C. Breakey, John Breakey, Helen Breakey.
Mme A. Emond, marchands de fruits, tabacs, journaux, etc Québec—Anna Gamache, Alfred Emond.
Joseph Paquet, marchand de tabac, Québec—J. A. Perreault.
La Cie de Métabetchouan,—Jos. E. Caron, sec.-trés.
Frontenac Construction Co. Reg'd, Québec — Emilia Jane Browning W. Sharpe.
La Succession Olivier Plamondon Enrg., boulangers, Québec —Dme Célina Cantin Plamondon, Dlle Blanche Plamondon, Mathias Plamondon, Dme Marie Lebel-Plamondon, Rebecca Plamondon, Louis Plamondon.
Archambeault & Raymond, marchands de chaussures, Québec—V. Archambault, L. Raymond.
Association Sportive Villemay, Lévis — Geo. H. Ramsay, F. Nolin, Edmond Bourassa, D. G. Couture.

Dissolutions de sociétés

Superior Ice Cream Parlor, Québec—Thomas Adamakis, Nicolas Arniotes.
Quebec Engineering Limited.

o

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTRMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 23 octobre 1920.

ACTES DE VENTE

Henri Trudeau à Joseph Lavoie, lots 2e rang 5 et 2b rang 6 et source sur 2b rang 5, Compton. Prix $11,500; $6,00 payés.
Dame Joseph Tracy Dame Henri Girard, lot 818 quartie Est. Prix $2,500 payés.
William Bown à E. R. et W. A. Bown, lot 299-74, Lenno ville. Prix $1.00, payé.
William Bown à E. Roy Bown, lots 299-69 et 70, Lennoxvill Prix $1.00, payé.
Amédée Cloutier à J. A. Bouchard, partie lot 1537 quarti Sud. Prix $1,1000, $200 payés.
Dame Hector Ross à C. F. et A. C. Ross, lot 74, Orford. Pr $11.250; $6,000 payés.
Dame Patriick Fitzpatrick à Samuel Jardine, lot 5e rang, Ascot. Prix $100. payés.
Jean Poulin à Omer Desruisseaux, lot 0-176 quartier Es Prix $150, payés.
Octave Labrecque à Télesphore Leclerc, lots 1452-68, 73 résidu 66 quartier Sud. Prix $4,700 $1,000 payés.
Georges Carrier à Dame Ceaphis Hess, ½ N.O. du lot 8 quartier Est. Prix $4,000; $2,100 payés.
W. E. Gaffney à Joseph Coderre et J. B. Enard, lots 1535 et 7 quartier Sud. Prix $6,800; $2,800 payés.
Dame Hugh Connor à E. A. Bernard, résidu nord du lot 8 quartier Sud. Prix $6,000; $2,500 payés.
N. N. Valley à Joseph Péloquin, ½ E. du lot 899-54 quarti Est. Prix $79.25 payés.
Lee Buckland et uxor à Stephen Pocok, partie lot 201 Wate ville. Prix $3,000 payés.
C. E. Anderson à J. F. Anderson, lot 43 Waterville. Pr $2,300 payés.

HYPOTHEQUES

P. E. Beaulieu à Dame P. E. Beaulieu pour $1,300, affecta lot 1451-111 quartier Sud.
Delles L. E. B. et A. M. Slkins à Sherbrooke Loan & Mor gage Co. pour $1,500, affectant lot No 781 quartier Nor
H. R. Ross à Dame W. H. Fuller pour $1,500, affectant l 316 Orford.
Wilfrid Aubé à Eugène Flynn pour $1,050, affectant lot 3 Orford.
L. O. Noel à Dame G. O. Bourgouin pour $10,000, affectant 1239 quartier Sud.
Joseph Poliquin à Dame P. A. Caron pour $100, affectant E. 899-54 quartier Est.
G. T. Armstrong & Sons Ltd à Succession J. S. Mitchell, pou $16,000, affectant lots 1444-249 et 250 et partie 1547 qua tier Sud.

DECHARGES

D. E. McManamy à Ludger Forest de l'hypothèque du octobre 1920.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à T. J. Parkes de l'hypoth que du 4 août 1916.
W. H. Wiggett à W. E. Blossom de l'hypothèque du 11 aoû 1911.
S. J. Caron à Charles L'Heureux de l'hypothèque du 23 ma 1905.
William Ramsay à Dame C. Lacharité de l'hypothèque du mars 1905.
W. H. Wiggett à G. C. Harkness de l'hypothèque du 14 ma 1911.
La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est à Dame A. Pelletier de l'hypothèque du 24 décembre 1915.
Dame Narcisse Beaudin à Arthur Jodoin de l'hypothèque d 23 janvier 1909.
J. B. Hébert à Henri Trudeau de l'hypothèque du 7 octob 1916.
Dame L. J. Codère et al. à L. O. Noël de l'hypothèque du 1 mai 1914.
Dame August Heden à August Anderson de l'hypothèque d 17 décembre 1903.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Dame Hector Ross l'hypothèque du 22 février 1915.
Dame Edward Reed et al. à W. E. Sykes, de l'hypothèque d 21 mai 1903.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Transfert de droits de succession par Dame G. H. A. Mu ray (née Ashe) à Robert H. Ashe sur les lots 11b et 1 rang 2, Ascot. Prix $2,500 pays.
Testament de Dame William Fowler avec transmission affe tant lot 95, village de Compton, légué à William-Fowl et al. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclara

qu'il n'y a pas de droits exigibles sur ladite succession.
tament de Lawrence J. Howse avec transmission affectant lot 99 Waterville, légué à Dame L. J. Howes. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur ladite succession.
messe de vente par Romulus Cloutier à Barthélemi Catudal du lot 1069, Orford, pour le prix de $1,600.
curation par George Carrier à Dame George Carrier, sa femme, lui donnant le pouvoir de vendre la ½ N.O. du lot 849 quartier Est.
trat de mariage entre Roland Jean et Delle Marie Ange Cloutier, stipulant séparation de biens.
de société par Thomas E. & Percy Donahue sous le nom de "Donahue Electric Company".

o

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 26 octobre au 2 Novembre

te—Aimé Marchand à Antonio Bernard.
te—Alfred Rheault à Alex. Pelletier.
te—Alex. Pelletier à Jos. Gagnon.
te - Albert Simard à Léo Ferron.
te—Léopold Lord à Rodolphe Maillette.
te—Onésime Blanchet à Antoine Tanguay.
te—Samuel Deznvirek à Abraham Gordon.
te - Omer Bellemare à Donat Marcotte.
te—A. et E. Fréchette à Ovila Lesieur.
te—J. & Ovila Rivard à J.-Bte Berthiaume.
te—Alexandre Loranger à Wilbrey Ricard.
te—Honoré Bettez à Maxime Milot.
gation—Willie Dufresne à La Caisse Pop. des Trois-Rivières.
gation—Xavier Pothier à J. W. Guillemette.
tance—Royal Trust Co. à Shawinigan Water & P. Co.
tance—Guillaume Courtois à Albert Simard.
tance—Cléomène Sauvageau à Dame Agnès Bettez.
tance—Lucien et Florence Comeau à Dionio Bouchard.
tance—Vve Moïse Livernoche à Dlle Berthe Soucy.
tance—Louis Nadeau à Jacques Blais.
st Deed—Shawinigan W. & P. Co. à Montreal Trust Co.
on—Rodolphe Maillette à J. Donat Gauthier.
aration sociale:—Adams & Romanis.
ar. sociale—Eastern Mill Stock Co.
—O. Rousseau à P. Lamirande & al.
e—E. Rivard à E. Joyal.
e—La Banque Nationale à Donat Chartier.
e—J. A. Dufresne & J. R. Dugal à Canada Carbide Co.
te—W. Vennes & A. Lefebvre à J. A. Dufresne & Cie.
te—Arthur Vincent à Albert & Adam Giguère.
e—Roméo Racine à Victor Deschênes.
e—Joseph Champoux à George Hamel.
e—Hon. J. A. Tessier à Philibert Masse.
e—Dme Alex. Baptist à R. F. Grant.
e—Alex. Bundock à Henry Bundock.
e—Joseph Nolin à Phi. Samson.
gation—Jos. Lord à Nap. Houle.
gation—Paul Lachance à D. Leduc.
gation—Willie Sigman à Léon Denoncourt.
gation—F. X. Vanasse à A. R. Bellefeuille & J. Villeneuve.
gation—Dme H. Buckley à Jos Tousignant.
gation—Alfred Beaudry à Joseph Piché.
gation—J. C. Nadeau à Dme L. Beauchesne.
gation—Hector Fréchette à Lefrançois & Leblanc.
ance—Dlle Elodia St-Martin à Donat Marcotte.
ance—Dame Euch. Rivard à Ev. Rivard.
ance—Azarias Ricard à Sévérin Paquet.
ance—Shawinigan-Falls Real Estate Co. à Joseph Courteau.
ance—J. E. Paquin, Ptre Proc. à Sophie Allard Buckley.
tance—Vve Aris. Saucier à Sophie Allard Buckley.
tance—Chs E. Girardin à Honoré Bettez.
tance—Théo. Ricard & al., à Alex Loranger.
tance—And. Tanguay à Louis Nadeau.

Quittance—J. O. Lacoursière & Nap. Desaulniers à Gédéon Levasseur.
Quittance—Victor Caron à Roméo Racine.
Quittance—Dme L. Beauchesne à Eudore Deshaies.
Quittance—Maurice Bigué à J. C. Nadeau.
Transport—L. O. Baribeault à Horm. Bourassa.
Main-levée—Aug. Bellefeuille à F. X. Vanasse.
Vente à réméré—Yves LeBerre à Vve Johnny Bergeron.
Vente—Thaïs Z. Lamy à Horace Lamy.
Vente—Goyette & Neault à Salim C. Aboud.
Vente—Geo. Hamel à Albert St-Arnaud.
Vente—Claire Ayotte à Dame E. Garceau.
Vente—Geo. Larose à Hector Boisvert.
Vente—Télesphore Racine et al., (es-qual.) à Joseph Lafrance.
Obligation—V. Lampron à C. A. Bergeron.
Obligation—J. O. Thibaudeau à Narcisse Pelletier.
Quittance—Benj. Bourgeois à Jos Labarre & al.
Quittance—A. Hart Kiernan à Joseph Nolin.
Quittance—A. E. Guillemette à Hermel Vézina.
Main-levée—La Banque Nationale & al., à Oscar Nobert.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

Alphonse Tremblay vs Adélard Lemay, St-Alexis des Monts, $73.06.
Paquin & Frère vs Thomas Guay, Trois-Rivières, $9.00.
J. F. Bellefeuille vs J. A. Boissonneault, Trois-Rivières, $18.
Adèle Fontaine vs Théodore Bergeron, Shawinigan-Falls, $62.00.
E. Nobert & al., vs E. Tellier, Cap de la Madeleine, $34.61.

THE YEON HOUSE
E. A. GAUTHIER, Propriétaire
Pension de premier ordre.
Tarif: $3.00 par jour.
Autobus à tous les trains.
PLANTAGENET, ONT.

Crayons

Nous venons de recevoir une grande consignation de crayons assortis valant jusqu'à $10.00 la grosse à solder à $4.00 la grosse. Par lots de 10 grosses $3.75.

Crayons de Bûcherons
Rouges, Jaunes
et Bleus
$7.50 la grosse.

Joseph Fortier Limitée
210 Rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL.
Téléphone: Main 444

La Construction

AYLMER

Dépendances de ferme. Propriétaire: Thos. Ritchie, Chemin Aylmer. Etables, remises, poulailler, crèmerie et 3 silos détruits par le feu. Pertes: $20,000.

CAP DE LA MADELEINE

Magasins et résidences $15,000. rues Notre-Dame et Rochefort. Propriétaire: Amédée Fortin. Entrepreneur général: Art. Provencher. Contrats à accorder pour maçonnerie, charpente, électricité, plomberie, plâtrage et peinture.

Résidence $7,500. Boulevard Forget, Pont St-Maurice. Propriétaire: Edouard Veilleux. Travaux à faire à la journée.

COMO

Agrandissement de résidence et tracé de jardin $25,000. Propriétaire: J. A. O'Brien, Renfrew, Ont. Architectes: Millson & Burgess, 209 rue Sparks, Ottawa. Entrepreneur général: Syd. Smith, 448 rue McLeod, Ottawa, Ont. Pas de matériaux achetés.

COWANSVILLE

Agrandissement de fabrique $50,000. Propriétaire: W. F. Vilas Co. Ltd. Le propriétaire fait faire les fondations à la journée. La balance des travaux ne sera pas entreprise avant le printemps.

LEVIS

Agrandissement de fabrique, $10,000. Propriétaire: J. H. Jacques Cie Ltée, 89 rue Commerciale. Entrepreneur général: Télesphore Guay, 94 rue St-Léo, Bienville, Lévis. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

MARIEVILLE

Hôpital $100,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Charité de L'Hospice Ste-Croix de Marieville. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

MONTREAL

Garage $60,000. Propriétaire: Mountain Street Garage Co., rue de la Montagne. Architecte: A. Piché, 33 rue Belmont. Entrepreneur général: Grothé, Munn & Shea Lted, 6 rue Cuthbert.

Réparation et agrandissement de magasin $5,000. Propriétaires: Vineberg Bros. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux. Pas de matériaux requis.

Agrandissement de boulangerie et magasin $10,000. 76-78 avenue de l'Hôtel de Ville. Propriétaire: A. L. Strachan, 167 rue Cadieux. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley. Entrepreneur général: J. B. Gratton Ltd, 600 rue Labrecque. Maçonnerie et concret: Fillion frères Ltd, 2419 rue St-Denis. Acier: Dominion Bridge Co., Lachine. Toiture et tôle: J. J. Briard, 1277 rue St-Dominique. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage $12,000. Propriétaire: J. H. A. Acer, 793 avenue des Pins Ouest. Architecte: D. J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H. C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Electricité: H. R. Cassidy 255 avenue Regent. Contrat à accorder pour toiture. Pas de matériaux requis.

Réparations à entrepôt $5,000. 1 rue Colborne. Propriétaire: Dow Breweries Co., 39 Square Chaboilliez. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent. Entrepreneur général: J. Weighton, 372 avenue Elm. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence $8,000. Propriétaire: Corporation épiscopale, 471 rue Lagauchetière Ouest. Entrepreneur général: F. Sauvageau, 110 rue St-Antoine. Peinture et décoration: A. Brouillet, 1386 Boulevard St-Laurent. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Ecole protestante $258,000. rue Coleraine coin de la rue Charlevoix. Inspecteur des bâtiments: F. B. Palmer. Architectes: Hutchinson & Wood, 1 Place d'Armes. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 515 rue Guy. Architectes reçoivent soumissions pour électricité, plomberie et chauffage. Toiture: Richardson, Simard & Co. 745 rue Clarke. Plâtrage: Peter Baxter, 263 rue St-Jacques. Peinture: Fryer & Matheson, 1665 rue Clarke. Pas de matériaux requis.

Réparations à glacière $1,000. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Boire Frères, 188 rue Mercier. Tous travaux à faire à la journée par les propriétaires qui achètent les matériaux suivant les besoins.

Fondations pour garage $1,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. C. A. Meunier, 3000 Boulevard St-Laurent. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Fondations pour résidence $2,000. rue Ste-Adèle et avenue Abraham. Propriétaire et entrepreneur général: John Walsh, 160 avenue Grand. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Réparations à résidence $1,500. Propriétaire et entrepreneur général: J. Antonio, 1919 rue Delaroche. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Réparations à résidence $2,000. Propriétaire: R. Radini, 728 rue Frontenac. Entrepreneur général: N. Zichelli, 1693A rue Denormanville. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

Galerie en ciment $5,000. avenue des Pins et avenue du Parc. Propriétaire: Hôtel Dieu de Montréal, avenue des Pins Ouest. Entrepreneurs généraux: Fillion & Frères, 2419 rue St-Denis, demandent prix immédiatement pour quantités de ciment.

Résidence $5,000. Propriétaire: D. Lanthier, 863 Chemin Lasalle, Verdun. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence $3,500. Chemin Lasalle, Verdun. Propriétaire et entrepreneur général: W. Foster, 393 avenue Woodland, Verdun. Tous travaux à faire à la journée. Matériaux achetés suivant les besoins.

Résidence $3,500. Propriétaire et maçon: A. Favreau, 969 rue Mercier. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire.

Bâtiment pour bureau et logement $150,000. coin des rues des Jurés et Hermine. Propriétaire: Toronto Foundry Co. Ltd, Côte du Beaver Architecte: A. G. Nosworth avenue Université. Entrepreneur général: Gen. Builders Corp. Ltd ce Kent, Toronto. Fera faire ture et la peinture à la journée de matériaux requis.

7 résidences de $20,000 ch avenue des Belges. Propriétaire H Hand, 4865 rue Sherbrooke Toiture par le propriétaire. F cité: R. S. Muir & Co. 32 aven Parc. Marbre et tuiles: Bro Sons, 93 avenue Dominion. B des travaux à faire à la journé de matériaux requis.

Eglise St-Vincent Ferrier, rue Julien. Propriétaire: Fabrique S cent-Ferrier, 1203 rue Rocha Architecte: J. H. Caron, 284 Cô Beaver Hall. Entrepreneur gé H. Bergeron, rue Paris, Mo Nord. Reçoit immédiatement pour 40,000 briques, 30,000 pie bois ainsi que pour une quant bois franc.

Résidence $6,000. avenue G Verdun. Propriétaire et entrepr général: Geo. Rankin, 256 Union. Achète matériaux suiva besoins.

Résidence $6,000. 4ème avenue dun. Propriétaire et entrepren néral: A. Lafrance, 10 avenue Verdun. Achète matériaux suiva besoins.

Ecurie $1,500. Propriétaire: Jean, 620 avenue Papineau. Tr à faire à la journée par le pr taire qui désire prix immédiat pour 10,000 briques et quanti bois.

Réparations à magasin $1,200 priétaire: D. A. Bethune, 48 Bleury. Travaux à faire à la jo par le propriétaire. Tous mat achetés.

Réparations à magasin $1,50 rue Ste-Catherine Ouest. Prop re: J. Fineberg, 62 rue St-Ja Entrepreneurs généraux: J. Gil Co. 22 rue Mayor. Tous trav faire à la journée. Pas de mat requis.

2 résidences de $7,000. ch Propriétaire et entrepreneur gé A Farquarson, 870 avenue M ran. Travaux à faire à la journ de propriétaire qui achète mat suivant les besoins.

2 garages $4,000. Propriétai entrepreneur général: Wm. Dal rue Querbes. Tous travaux à f la journée par le propriétaire. de matériaux requis.

Résidence $6,000. rue Fabre. priétaire et entrepreneur génér C. Frenette, 324 rue Bréboeuf. travaux à faire à la journée p propriétaire qui demande prix i diatement pour tous matériaux.

2 résidences de $10,000. ch avenue Nelson. Propriétaire et preneur général: J. B. Fellow avenue Nelson. Travaux à faire journée par le propriétaire qui a matériaux suivant les besoins.

Résidence $5,000. rue Cartier. priétaire: P. Schwartz, 2921 rue tier. Entrepreneur général: J. S 1095 rue Beaubien. Tous trava faire à la journée par l'entrepr général. Matériaux achetés suiva besoins.

Une ligne profitable à tenir

Les produits Sapho sont bien et favorablement connus du public Canadien. Il y a eu une demande toujours croissante pour ces articles. Renseignements complets et prix sur demande.

INSECTICIDE SAPHO

Absolument le meilleur insecticide sur le marché. Cette marque connue de longue date provoque la mort certaine des mites, mouches, punaises, coquerelles.

POUDRE En soufflets, tubes pouvant être regarnis, ou boîtes de fer-blanc.

LIQUIDE En boîtes ou en bouteilles de différentes dimensions.

NETTOYEUR POUR MAINS

Marque Union — Marque Sapho

ANTI-DUST,

poudre à balayer en tonnelets, barillets et barils.

Ammoniaque de famille Kendee

Vaporisateurs pour Sapho en poudre ou liquide. Si votre courtier ne peut vous fournir, écrivez-nous.

THE KENNEDY MANUFACTURING COMPANY

Anciennement Sapho Mf'g Co.

86 Avenue Henri-Julien, MONTREAL.

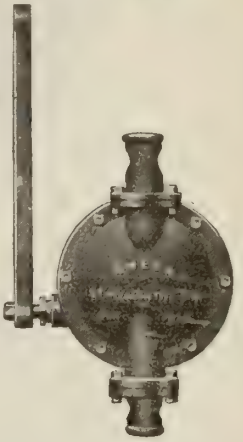
POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**

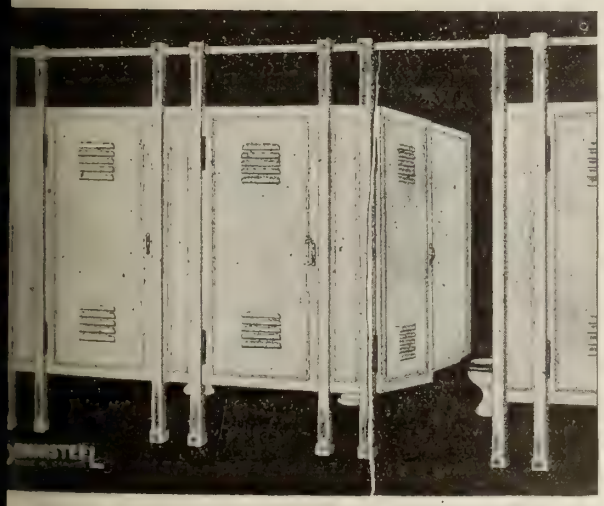


La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.



SPÉCIALISTES — NOUS LE SOMMES TOUS DEUX

Vous êtes un spécialiste sortant du rang dans votre branche de commerce. Pourquoi? Parce que vous avez concentré l'énergie de votre cerveau; nous avons concentré les énergies de notre institution sur les

Divisions de W. C.

DENNISTEEL

Hygiéniques, incombustibles, immarquables.

Nous sommes les seuls spécialistes au Canada fabriquant cet important agencement sanitaire.

Voyez à ce que les divisions de W.C. Dennisteel soient comprises dans votre prochain contrat pour une école, une fabrique, une usine industrielle ou un bâtiment public.

Elles peuvent être émaillées pour s'harmoniser avec les installations les plus luxueuses ou les effets les plus décoratifs.

Ecrivez pour avoir les prospectus.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT:

Les armoires en acier, meubles, rayons, coffres, tabourets, chaises, douches, vestiaires, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

HALIFAX, OTTAWA, HAMILTON, CALCARY, MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER,

C'était Bon Pour Votre Grand'Père!

VOTRE GRAND-PERE A PU REUSSIR AVEC DES VIEILLES METHODES, AVEC DES CIRCULAIRES IMPRIMEES A LA DIABLE, AVEC DES ENTETES DE LETTRES QUI MANQUAIENT DE GOUT, DES FACTURES ET AUTRES IMPRIMES QUI ETAIENT D'UN AUTRE AGE.

VOTRE CLIENT OU VOTRE FOURNISSEUR JUGE DE VOTRE MAISON PAR VOS IMPRIMES. IL FAUT QUE VOTRE PAPETERIE REFLETE LE PROGRES, SI VOUS VOULEZ QUE VOTRE COMMERCE AUGMENTE.

NOTRE SERVICE D'IMPRESSION SE CHARGERA DE PREPARER DES CATALOGUES, CIRCULAIRES, DEPLIANTS, PAPETERIE, ETC., QUI AURONT BELLE APPARENCE—QUI FERONT REMARQUER VOTRE MAISON COMME ETANT L'UNE DES PLUS PROGRESSIVES DE LA PROVINCE DE QUEBEC.

IL SUFFIT DE NOUS DONNER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER—NOUS FERONS LE RESTE. NOS PRIX SONT MODIQUES SI VOUS CONSIDEREZ LE SURCROIT D'AFFAIRES QUE LES IMPRIMES QUE NOUS PRODUIRONS VOUS APPORTERONT.

Confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CATALOGUES, LIVRES DE COMPTOIR, DEPLIANTS, FORMULES DE FACTURES, CIRCULAIRES, RELEVES DE COMPTE, ENTETES DE LETTRES, ENVELOPPES.

La Compagnie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

198 Notre-Dame, Est MONTREAL

Tout ce qui frappe l'oeil !

Que voyez-vous lorsque vous regardez par votre fenêtre? Est-ce simplement la vieille rue familière ,les points de repère habituels, le trafic — ou — vous rendez-vous compte que tout ce qui frappe l'oeil est une grande possibilité de vente pour la peinture B-H?

Tout ce que vous voyez possède une surface qui demande la protection B-H. Les maisons, les devantures de magasins, les intérieurs, les automobiles, les voitures—toute personne dans la rue est directement ou indirectement influencée par la publicité B-H dans votre district et est plus ou moins intéressée à la conservation de la propriété, et elle est par là un client possible pour quelque produit B-H.

Faites de votre magasin le quartier général de "La Meilleure Peinture" et prenez votre part des gros bénéfices qui s'accumulent partout par suite de l'augmentation des ventes de peintures et vernis B-H.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre proposition d'agence — cela vous paiera.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

BRANDRAM HENDERSON

LIMITED

Les Connaisseurs de Pièges demandent le VICTOR

Vous avez la meilleure occasion du monde de faire de l'argent en vendant des Pièges Victor. La saison qui arrive va battre tous les records. Le prix élevé des fourrures a créé une forte demande pour les pièges. De toutes les façons, vous ferez de bonnes affaires en concentrant vos efforts à la vente des

Pièges de l'Oneida Community

Les Victors sont connus et appréciés de tous ceux qui se servent de pièges. Leur valeur est inestimable, et au même prix, ils n'ont pas leurs pareils pour la rapidité d'action et la ténacité de prise. Il se vend plus de Pièges Victor que de toutes les autres marques combinées. Voyez l'avantage qu'il y a à vendre des Victors.

Le Victor No 1 est le piège populaire pour usage général. Le Victor No 1 Géant est un géant quant à la dimension, la ténacité de prise et la hauteur à laquelle il attrape la patte. Le Victor Double Griffe retient l'animal en deux endroits et l'empêche de s'échapper en se rongeant le pied..

Vous n'avez pas de temps à perdre. Passez votre stock en revue sans plus tarder.

Oneida Community, Limited
Niagara Falls, Ontario
Fabricants des pièges VICTOR, ONEIDA JUMP, HAWLEY-NORTON et NEWHOUSE. Les plus anciens et les plus grands manufacturiers de pièges au monde.

Voyez le V

3

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 3 novembre 1920.

Les prix ont été fermes cette semaine quelques lignes parmi lesquelles se uvent les pompes, les verres de mpe et de lanterne, les vadrouilles à li, le fer en barres, les tuyaux et la tite quincaillerie. Il y a une grande blesse sur les articles de coton et ficelles ont été notablement réduis. Les tôles galvanisées vont bientêtre cotées moins cher, de l'avis de rtains. Les tuyaux de plomb peuvent baisser. De nouveaux extras sont vigueur pour le fil de fer étamé et ivré. Quelques-uns s'attendent à une gmentation des pierres à meules. Le mmerce de la campagne est actif, ndis que la demande de la ville pourt s'améliorer.

FIL DE FER BRILLANT

2/0 et plus	6.40
à 9	6.
	6.06
	6.12
	6.20
	6.30
	6.40
	6.55
	6.70

l de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
os 4 et 5	7.00
os 6, 7, 8	6.95
9	6.50
10	7.00
11	7.05
12	6.65
13	6.75
14	7.35
15	7.75
16	7.85

SOUDURE PEUT MONTER; LES TUYAUX DE PLOMB PEUVENT BAISSER

Produits de plomb — Les prix n'ont s changé cette semaine pour les divers produits de plomb. Les tuyaux de omb peuvent probablement être resés en baisse avant longtemps. La udure est considérée comme étant s bon marché actuellement et un anufacturier déclare qu'il y a probabilité d'une réaction dans le sens de la hausse. Le mouvement d'affaires actuel est très satisfaisant.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	13¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½

L'ACIER ET LE FER EN BARRES MONTRENT QUELQUE AMELIORATION

Fer et acier — Il y a quelque amélioration dans la livraison, quoiqu'elle soit encore lente à se faire. Les jobbers déclarent qu'ils sont capables de fournir un peu plus rapidement et en attendant la situation est soutenue et le ton est ferme. Les affaires sont bien actives.

FER ET ACIER

Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

LES TOLES PEUVENT BAISSER AVANT PEU

Tôles — Les nouvelles sont encourageantes en ce qui concerne les tôles galvanisées. Les approvisionnements arrivent en plus grande quantité de semaine en semaine et il y a lieu de prévoir qu'il y aura bientôt une diminution dans les prix. La baisse sera tout d'abord légère, pensent quelques-uns, mais la perspective est de beaucoup meilleure qu'elle n'était.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	14.05
Calibre 18	14.05
Calibre 16	12.25

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

FAIBLESSE MANIFESTE DES VIEUX MATERIAUX

Vieux matériaux — Les prix se relâchent sur toute la liste des rebuts. Les manufacturiers sont encore capables de marcher sans acheter en quantité et ceci signifie qu'il y a une certaine accumulation d'approvisionnements dans les mains des marchands qu'ils seront probablement obligés d'abandonner pour moins cher. Il y a de fortes probabilités pour que de nouvelles baisses se produisent.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	....	0.01
Cuivre jaune	0.07	0.08
Cuivre rouge.	....	0.15½
Cuivre léger	....	0.05½
Retailles de zinc	....	0.05¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	12.00
Plaques de poêles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	....	20.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00

LEGERE AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DE TUYAUX DE FER

Tuyaux — Le marché des tuyaux n'offre pas de changement appréciable cette semaine, bien quue la rareté continue des tuyaux galvanisés de petite dimension donne beaucoup d'ennuis aux jobbers. Aussi longtemps que la demande restera aussi active qu'elle est à présent, les stocks continueront probablement a être insuffisants. Un jobber déclare que les livraisons sont améliorées, mais bien légèrement.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net

f.o.b. fabrique Toronto.

PEINTURE

Mercredi, 3 novembre 1920.

La situation actuelle du marché de la peinture est intéressante à plusieurs points de vue importants. L'huile de lin a atteint un nouveau niveau bas de $1.35 le gallon, base brute. Quelques-uns croient que le minimum a été atteint tandis que d'autres pensent qu'un prix un peu plus bas se produira avant que le bas niveau ne soit atteint. La condition de la térébenthine est également plus facile avec les lots d'un baril qui se vendent guère plus de $2.05 le gallon. La tendance est à la baisse pour ce produit et quelques-uns ne seraient pas surpris de voir ce prix tomber à $1.75 ou $1.80 dans un avenir rapproché. Le shellac est plus facile. Le blanc de plomb à l'huile reste ferme et sans changement, et tout semble indiquer qu'il n'y aura pas de révision de prix avant quelque temps. Les peintures préparées et les diverses spécialités sont en faible demande pour livraison immédiate, mais en ce qui concerne les commandes de printemps, elles sont excellentes. Les prévisions sont très satisfaisantes et tous les manufacturiers escomptent de bonnes affaires pour l'année qui vient.

PRIX PLUS BAS POUR LA TEREBENTHINE

Térébenthine — Le prix de la térébenthine a baissé considérablement et baissera encorer d'après les dernières nouvelles. Le prix cette semaine varie de $2.05 à $2.10 le gallon par lot d'un seul baril. D'ici deux semaines il pourrait y avoir une nouvelle baisse de 15 à 20 cents par gallon, ce qui porterait le prix aux environs de $1.80 ou $1.85. Il y a longtemps que la térébenthine n'a montré la faiblesse de ton qu'elle a aujourd'hui, et il est évident que les producteurs du sud ne trouvent pas un marché très actif pour leur production.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.05	2.10
Par petits lots.	2.15	2.20

Emballage en sus.

L'HUILE DE LIN A ATTEINT UN COURS BAS

Huile de lin—Le prix a encore baissé cette semaine et a atteint $1.35 à $1.40 le gallon par lot d'un baril. Toute la situation semble dépendre de la tendance générale du marché du blé et ce grain a baissé continuellement. Un facteur qui est de quelque intérêt actuellement, c'est ceuli de l'effet que la moulée et le pain d'huile de lin p vent avoir sur la situation. Depuis b longtemps les prix de ces deux produ ont été élevés et, au dire d'un broye cela a été une des raisons qui ont baisser le prix de l'huile. Dernièrem une diminution s'est produite dans prix de la moulée et du pain d'huile lin et quelques-uns ont l'impression le prix de l'huile a atteint son minimu Les stocks sont actuellement plutôt p forts qu'ils ne l'ont été depuis lo temps et les achats sont restreints.

Nous cotons:

	Gallon impér
Huile Brute—	
1 à 2 barils.	1.33 1.
3 à 4 barils.	....
Huile bouillie—	
1 à 4 barils.	1.37½ 1.
3 à 4 barils.	....

En raison des fluctuations du marc de la graine, les jobbers, en général, donnent pas de cotations.

LE VERRE A VITRE A LA CAISSE VEND MAINTENANT AVEC UN ESCOMPTE DE 20%

Verre — Par suite de l'arrivée et la vente de certaines quantités de ve belge, la situation immédiate est att tée et les prix sont un peu plus favo bles pour le verre à vitre à la caiss l'escompte qui était de 15 pour cent été porté à 20 pour cent. Les jobb déclarent qu'il y a pas mal de transa tions et les stocks ne sont pas excessi Quelques jobbers croient que tout cha gement de la base ne viendra que g duellement.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Doub épai seu
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.
26 à 34.	20.80	24.
35 à 40.	21.80	26.
41 à 50.	23.50	30.
51 à 60.	24.60	30.
61 à 70.	26.50	32.
71 à 80.	29.70	35.
81 à 84.	.....	45.
85 à 90.	.....	48.
91 à 94.	.....	49.
95 à 100	.....	58.
101 à 105.	.....	65.
106 à 110.	.....	73.

Ces prix sont sujets aux escompt suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cen
35 caisses et plus, 20-5 pour cen

LE PRIX DU BLANC DE PLOMB S MAINTIENT FERME

Blanc de plomb à l'huile — La d mande pour le blanc de plomb à l'hui bien que légère, est normale pour

aison. Les stocks sont normaux et s prix restent les mêmes avec les lots e 5 tonnes se vendant à $19.50 les 00 livres; les lots d'une tonne à 20.00 et les quantités moindres à 20.35. Un large coup d'oeil sur la situation révèle un marché ferme en général, bien que les stocks locaux soient argement suffisants pour répondre à oute demande qui peut se produire. La ituation est plus ou moins obérée au oint de vue mondial.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond.	20.00	20.35
Crown, pur.	20,00	20.35
D. P. W. Dec., pur.	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur.	20.00	20.35
D. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16 0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17 0.19
Vert Chrome, pur.	0.31 0.35
Chrome jaune.	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec.	0.09½ 0.15
Ocre d'Or, 100 livres.	0.08 0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½ 0.06
Ocre blanche, barils.	0.04 0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ocre français, barils	0.06 0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½ 0.04½
Rouge Super Magnstic.	0.05
Vermillon.	1.00
Vermillon anglais.	2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE
boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur.	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres.	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

LES VENTES DE MASTIC SONT BONNES POUR LA SAISON

Mastic — Il y a une bonne demande constante pour le mastic, et les prix restent les mêmes. Quelques-uns peuvent prévoir une diminution de la base par suite du fait que l'huile de lin a baissé d'une façon continue, mais les jobbers font remarquer que le prix élevé du blanc d'Espagne contrebalance tout avantage provenant de la diminution de l'huile employée dans la fabrication du produit.

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils.	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

LA RENTREE DES ORDRES DE PEINTURES A ETE MEILLEURE

Peintures, spécialités.—Bien que les affaires soient actuellement limitées, la rentrée des ordres de peintures est très active. Un fabricant déclare que sa rentrée d'ordres dépassait déjà le chiffre d'aucune autre saison précédente jusqu'au 15 septembre. Les prévisions sont excessivement encourageantes et quelques marchands commencent déjà à prendre livraison de leurs approvisionnement de printemps.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish.		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor.		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.		3.12½
Crown Diamond Floor.		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite.		4.00
Eléphant, blanche.		5.45
Eléphant, couleurs.		5.05
B-H Anglaise, blanche		5.55
B-H Anglaise, couleurs		5.30
B-H à plancher		4.00
B-H, plancher-vestibule		4.80
Minerve, blanche		4.90
Minerve, couleurs		4.60
Crown Diamond, blanche		4.80
Crown Diamond, couleurs		4.55
Crown Diamond, à plancher		4.00
B-H Fresconette, blanche		3.60
B-H Fresconette, couleurs		3.50
Moore, couleurs, nuances		4.80
Moore, couleurs, blanches		5.00

Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	6.25
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Couleurs

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir gallon	1.05
Neponset rouge ou brun "	1.65
Neponset vert "	3.20
Noir canadien "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

L'"IDEAL"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

"La Machine qui marche toute seule"

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

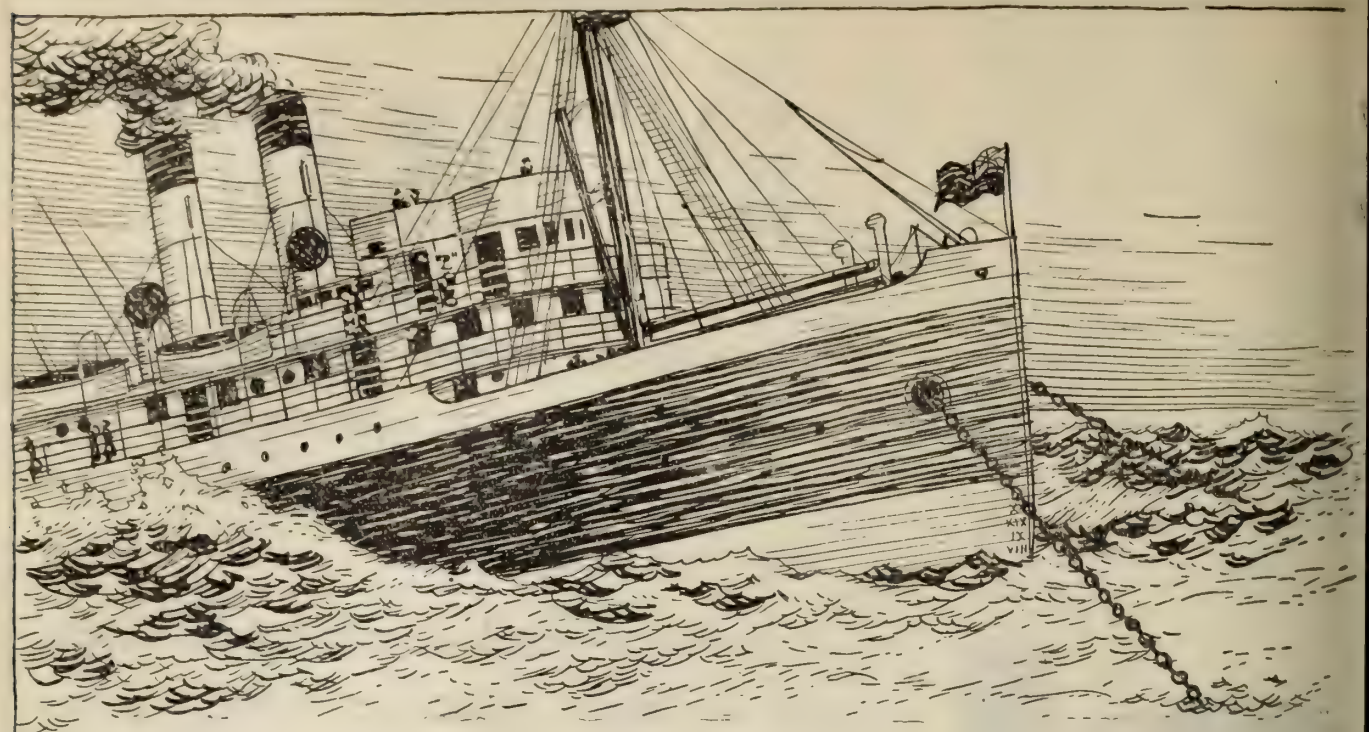
Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - - MONTREAL, P. Q.



Sécurité pour le Navire

Lorsqu'un navire en mer doit jeter l'ancre pour résister à une tempête, sa sécurité dépend de la force de la chaîne de l'ancre.

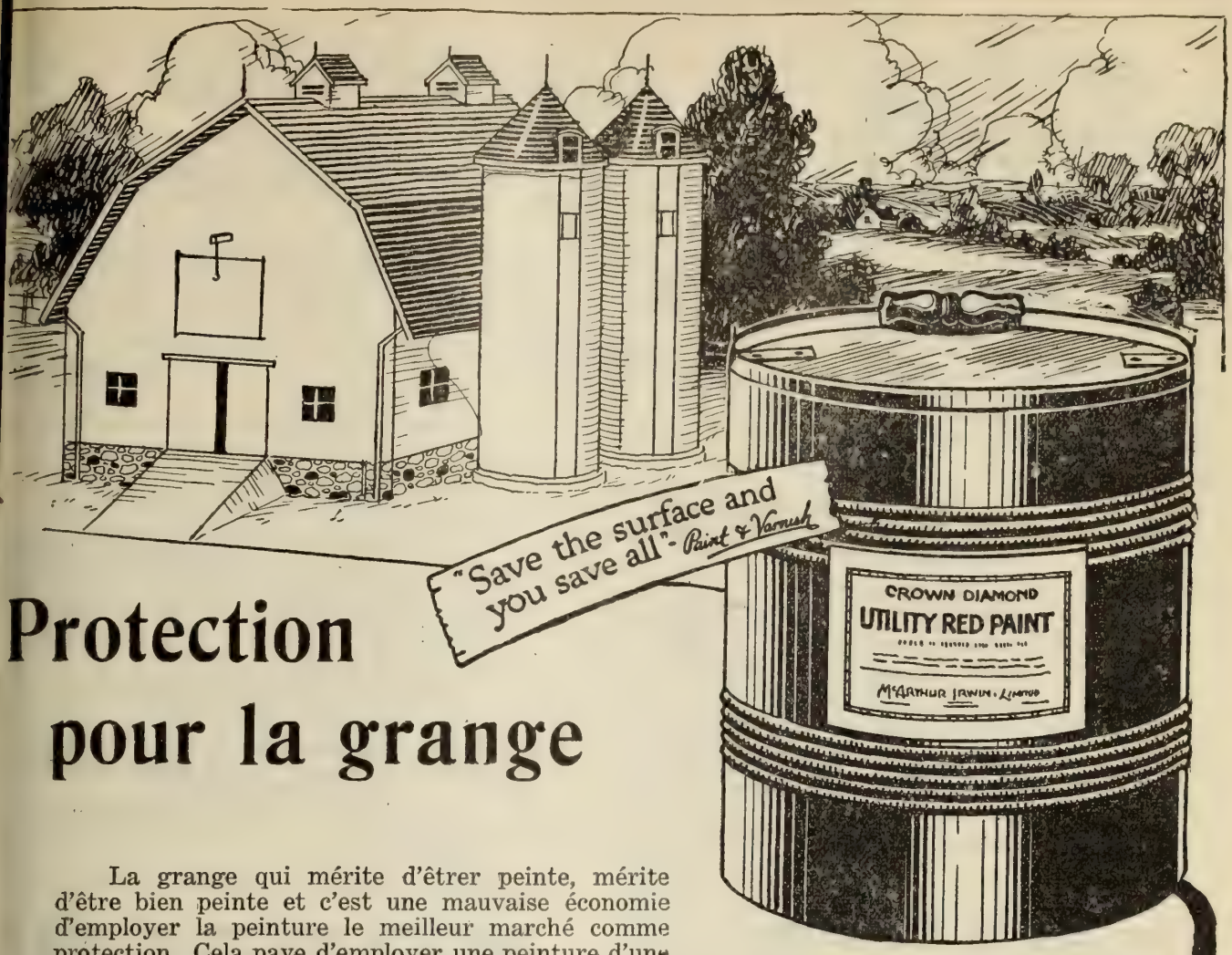
Tout navigateur comprend que cette chaîne doit toujours être prête pour un cas d'urgence. Il s'assure qu'elle est la meilleure qu'on puisse obtenir et qu'elle reçoit un soin et une attention de tous les instants.

Il la fait inspecter régulièrement pour surveiller tout signe d'usure, et une couche protectrice de peinture y est appliquée par intervalle pour éviter la corrosion et l'action destructrice des éléments.

Si les granges et dépendances étaient inspectées soigneusement à l'occasion, et qu'une couche protectrice de peinture y fût appliquée, cela voudrait dire qu'on épargnerait bien des comptes onéreux de réparations et le contenu de la grange serait protègé contre les éléments.

Le négligence est coûteuse.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES ET VERNIS "CROWN DIAMOND": Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E.; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N. B.; Farquhar & Gill, Vancouver, C. A.



Protection pour la grange

La grange qui mérite d'êtrer peinte, mérite d'être bien peinte et c'est une mauvaise économie d'employer la peinture le meilleur marché comme protection. Cela paye d'employer une peinture d'une pureté garantie — une peinture qui couvre plus de surface au gallon et qui dure plus longtemps — parait mieux et donne une protection réelle grâce à sa couche à l'épreuve de l'eau et des intempéries.

Pour une réelle économie dans une peinture pour la grange, recommandez le Rouge Utility Crown Diamond, qui est fabriqué avec l'oxyde de fer naturel pur et l'huile de lin et — Chaque gallon vendu est soutenu par la réputation McArthur Irwin Limited pour la confiance et le traitement équitable.

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer de plus amples détails sur le Rouge Utility Crown Diamond et de vous expliquer pourquoi il est économique à employer par un fermier pour peindre sa grange ou ses dépendances.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 RUE CLARKE - - - - - MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Vendez la Crême

C'est le produit que vous *vendez* qui vous procure des ventes.

C'est la crème qui compte pour faire le beurre.

C'EST

RAM-CO

"LE COUP DE PINCEAU MAGIQUE"

qui a révolutionné la teinture des chapeaux de paille, des pantoufles de satin, de la vannerie, etc.

—et c'est maintenant le bon moment de commander votre provision de RAM-CO si vous voulez profiter des premières affaires.

Il n'y a pas de saison ni d'époque spéciale pour RAM-CO. Un carton sur votre comptoir vous prouvera cette assertion.

Ecrivez maintenant. Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

MORROW

Lorsque vous ordonnez des mèches (drills) dites "Morrow" et exigez-le. Aucune autre mèche (drill) ne vous rendra autant de service.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,

MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 14

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES DE QUALITÉ

Une maison est jugée par la qualité des marchandises qu'elle vend

EXAMINEZ CES
édificateurs de réputation

Northern Electric

Batteries
Cloches-Bourdons
Systèmes de fils Bryant
Porcelaines de R. Thomas & Sons
Matériel de Thomas & Bett
Conduits flexibles
Conduits en fer
Condulets
Commutateurs à couteau
Douilles
Insulateurs
Avertisseurs
Quincaillerie pour ligne aérienne
Douilles et réceptacles
Matériel de construction de ligne
Boîtes "Square D"
Fusées
Cordon d'acier
Moulure à fil
Protège-lampes
Lampes

et beaucoup d'autres.

Cela paye de mettre en stock les accessoires électriques de qualité Northern Electric — la ligne complète — mis en vente par la plus grande maison d'électricité du Canada — "Fabricant des téléphones de la Nation" — avec succursales situées dans treize des plus grandes cités du Canada.

Ecrivez à celle qui est la plus proche de vous.

Northern Electric Company
LIMITED

Montréal Halifax Toronto Winnipeg Calgary Vancouver Québec
Windsor Regina Edmonton Ottawa Hamilton London

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

Vitrines, showcases et garn
tous genres de commerce.
tures de toutes sortes pou

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un a
sortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits su
commande.

Clément, Meunier & Ci

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, géra

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide q
les MANCHES DE STILL sont faits avec
meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Stil

surpasse de beaucoup celle des autres marqu

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de m
teau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTAR

FFICILE A BATTRE

ici un nouveau poêle de cuisine — un nouveau
e de la ligne Maple Leaf qui ne se reconnaît rien de
ur dans son genre. Il est
de dessin. Il est de cons-
n solide et véritable, il
ait des amis et vous les
e.

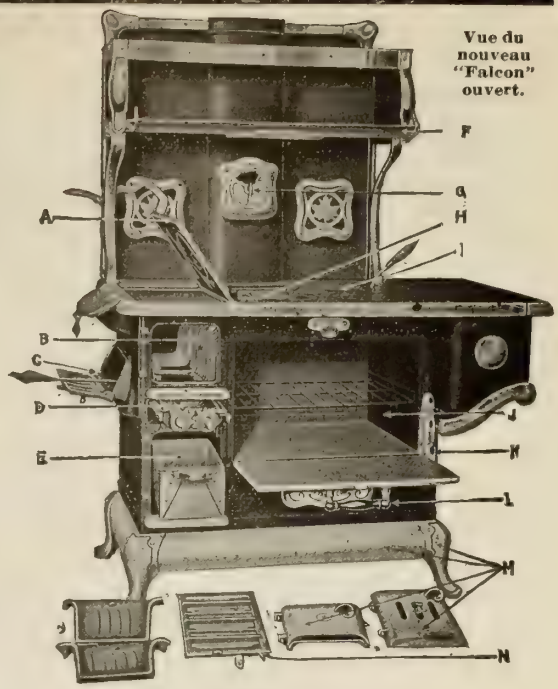
lûs de cela vous ferez de
dans la transaction.

ez-nous vous envoyer un
sieurs de ces nouveaux
le cuisine Falcon.

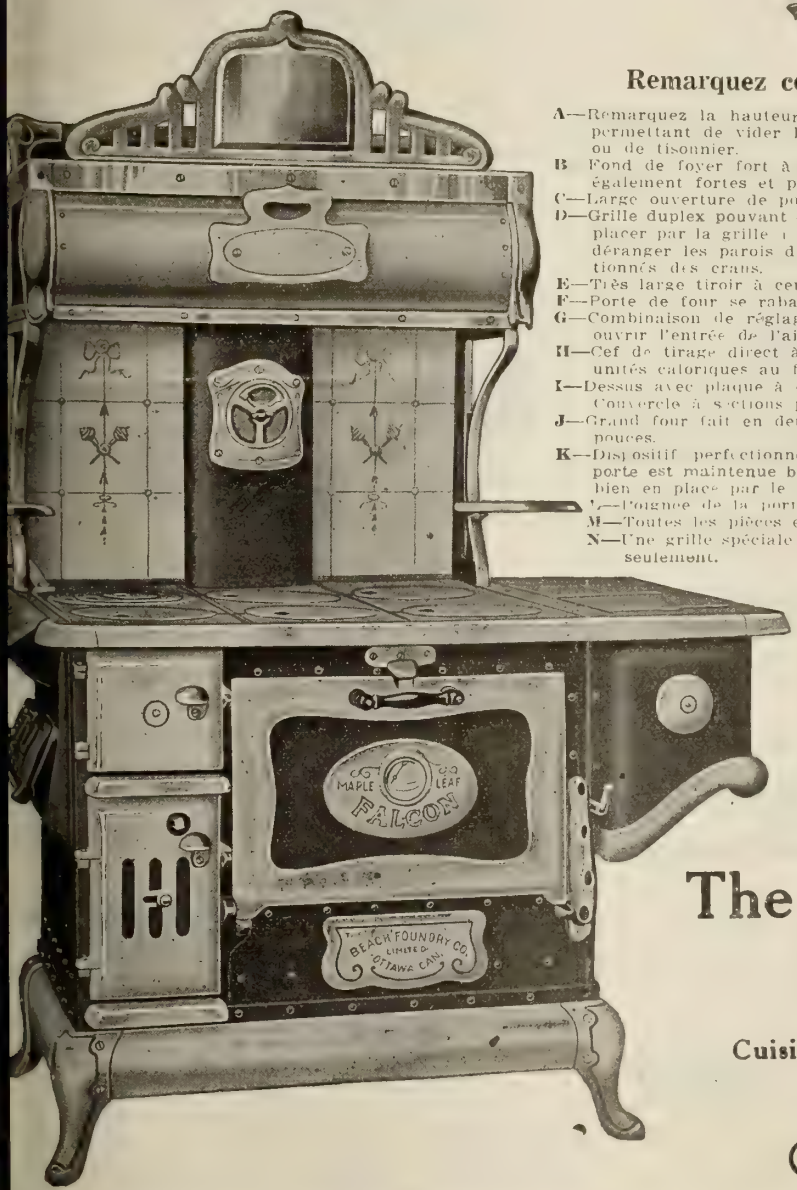
Le Nouveau Falcon Maple Leaf

18" Four de 18x19x12½.
Dimension du dessus
43½ x 27.

20" Four de 20x19x12½.
Dimension du dessus
45 x 27.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.



Remarquez ces particularités de construction

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
E—Très large tiroir à cendres.
F—Porte de four se rabattant
G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
H—Clef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces., ou 20 x 19 12½ pouces.
K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
L—L'oignoe de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche
M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

Devons-nous vous envoyer les listes complètes avec prix de nos poêles et cuisinières?

The Beach Foundry Co., Limited

Cuisinières, Poêles et Chaufferettes
MAPLE LEAF

Ottawa, Canada.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,0
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,1
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,0

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, N
Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P
maison Laporte-Martin limitée, administrateur du
Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrate
of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacif
Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de
ture Conseiller Législatif de Québec, président de l
Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie
min limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier
Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE,
juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Minis
portefeuille dans le gouvernement de Québec, admin
"Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier R

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE,

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

Banque d'Hochela

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,0
Capital versé et Réserve - - - 7,8
Total de l'Actif - - - - - - 72,0

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-may; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Lar A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Génér

305 Succursales et sous agences en Can

42 Succursales dans la Cité et le Distr Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus hau courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus notre Département d'Epargne.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

ompensations des Banques de Montréal font la semaine dernière une diminution de un mil-mi. Cette diminution est attribuée au fait que n des grains à destination de la Grande-Breta-i cette semaine un ralentissement considérable. utres centres du Canada qui furent moins affec-contretemps les chiffres sont plus élevés que ppériode correspondante de l'an dernier, Win-Toronto rapportent des gains substantiels.

	1920	1919
. . . . .	$132,674,083	$134,179,180
. . . . .	108,985,304	92,906,762
. . . . .	94,572,053	68,758,319
. . . . .	8,707,504	8,046,645
. . . . .	7,141,644	5,485,024
. . . . .	8,174,155	6,136,462
. . . . .	4,720,636	4,581,093
. . . . .	3,557,332	3,108,514
. . . . .	3,439,030	2,891,999
. . . . .	3,375,919	2,307,432
. . . . .	1,630,156	1,018,472
. . . . .	1,486,787	1,385,429
. . . . .	1,025,111	870,594
. . . . .	790,906	. . . . .
. . . . .	1,126,245	769,774
. . . . .	11,495,877	10,503,563
. . . . .	2,620,320	1,989,817
Hat	759,796	593,257
am	1,031,707	1,040,736
tminster	821,197	623,360
. . . . .	937,118	1,056,422
. . . . .	5,318,080	4,965,578

o

RETRAITS DE FONDS

ouvernement des Etats-Unis a affectué depuis emps plusieurs retraits de fonds de son Trésor. la semaine passée, il en a retiré $16,500,000. Au ement de cette même semaine il y avait déjà .800,000. Il en a maintenant retiré en tout $185,-n trois semaines. Ces retraits successifs expli-tension monétaire actuelle qui est encore accen-les énormes avances que les banques de l'Ouest faire cette semaine. La Federal Reserve Board que le neuvième envoi d'or dont chacun repré-montant de $7,500,000, arrivera par le navire tuellement en route pour New-York.

LE CAPITAL ETRANGER

Il y a actuellement en Canada 659 compagnies ou succursales de compagnies américaines, représentant une mise de fonds de $415,000,000 de capital américain et qui donnent du travail à 90,000 personnes.

D'autre part, le capital anglais placé au Canada, et dont la majeure partie soutient des entreprises industrielles, se chiffrerait, d'après sir George Paish, à $1,860,-000,000.

C'est donc un montant total de $2,275,000,000 de capital placé chez nous par l'Angleterre et les Etats-Unis; somme notablement supérieure à la totalité de notre dette nationale.

S'il faut se réjouir de cet apport considérable, qui aide effectivement au développement de notre pays, on ne doit pas, cependant, perdre de vue que ce capital étranger représente, au taux modique de 5 pour cent par année, un revenu de $113,750,000; qu'il est plausible, légitime, de supposer que la majeure partie de ce revenu annuel fait retour aux capitalistes anglais ou américains, bailleurs de ces fonds.

C'est donc un tribut considérable que le Canada se trouve payer de ce fait. D'où on peut conclure qu'au point de vue de notre avenir national, nous devons tendre à créer, à constituer un capital purement national dont les revenus resteront dans nos poches à nous, Canadiens.

o

RAPPORT ANNUEL DE LA BANQUE MOLSON

L'assemble générale annuelle des actionnaires de la Banque Molson a eu lieu au bureau-chef de Montréal, le 2 novembre. Le rapport financier soumis fait voir un état de situation des plus intéressants. C'est ainsi que les profits nets de l'exercice arrêté le 1er octobre dernier se totalisent à $822,718, lesquels, ajoutés au solde, au crédit de profits et pertes il y a un an, donnent un total de $1,098,-153. Les dividendes, les taxes et diverses souscriptions ont absorbé $580,061, et il est resté un excédent de $518,092. L'actif de la Banque s'élève à près de $100,000,000, et les dépôts à près de $75,000,000.

o

UNE BALANCE COMMERCIALE ADVERSE NUIT BEAUCOUP A L'AMELIORATION DU CHANGE

D'après les dernières statistiques fournies par le ministère du commerce les importations canadiennes ont augmenté cette année, tandis que le chiffre de nos exportations en comparaison de celui de l'an dernier est pratiquement le même.

Ainsi durant les douze mois terminés en septembre, nous avons importé pour $1,325,767,940, contre $886,-139,956 en 1919, et nous avons exporté pour $1,208,-919,175 contre $1,210,541,387 l'an dernier.

(*à suivre page* 73)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires mod... soutenues par un record, ininter... pu de traitements équitables à... gard de ses détenteurs de po... ont acquis à la Sun Life of Ca... un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plu... doublé dans les sept dernières a... et ont plus que triplé dans les... dernières années. Aujourd'hui, ... dépassent de loin celles de toute... pagnie canadienne d'assurance-v...

COMPAGNIE D'ASSURA... SUN LIFE OF CANA... SIÈGE SOCIAL-MONTRÉA...

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAN...

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONT...

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTOR...

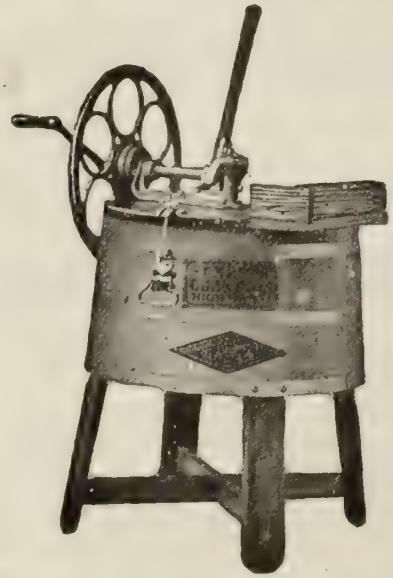
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétair...

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et ... par jour.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.
MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIV...

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORG...

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

A VALEUR DE L'EDUCATION POUR LES ASSUREURS

. J.-B. McKechnie insiste sur son importance à l'assemblée du Toronto Insurance Institute. — Les employés n'ont pas répondu aux efforts.

Dans son discours d'inauguration comme président du oronto Insurance Institute, à l'assemblée d'ouverture te- ue le 21 octobre, M. J. B. McKenzie, gérant général de anufacturers' Life parla de l'oeuvre éducationnelle de nstitut, et il exprima son regret de voir que ses plans ns cette direction avaient échoué dans le passé. M. Mc- echnie est de retour depuis quelques semaines d'un voya- sur le Pacifique, à Hawaii, Honolulu, au Japon, en hine, aux Straits Settlements et autres pays où sa mpagnie fait des affaires et où elle projette d'étendre ses ravaux. Il y a un vaste champ d'exploitation en Orient, t-il, car les compagnies anglaises et américaines n'y sont as très actives, et la position des compagnies locales, n'est as, généralement parlant, très forte. L'Assurance Insti- te a arrêté son programme régulier pour l'année, les dis- ours couvrant l'assurance vie, feu et accidents. En outre u discours de M. McKechnie, M. C. H. Mitchell, doyen de a faculté des Sciences Appliquées de l'Université de To- onto, adressa la parole à l'assemblée.

M. McKechnie souligna que l'Institut avait accompli présent vingt-et-un ans de travail pendant lesquels des ssemblées régulières avaient été tenues, et qu'un des pre- iers objets, la diffusion de la science de l'assurance, vait ainsi été atteint. Traitant de l'entrainement et de 'éducation des employés, il dit:

"Le commerce d'assurance est très particulier. Le marchand reçoit de son client une somme d'argent pour laquelle il donne un article d'une valeur approximative du montant payé.

Le marchand d'obligations délivre à ses clients des obligations qui sont supposées être des valeurs représentant approximativement l'argent payé, et dont la valeur en moyenne ne varie pas beaucoup de son prix original. Vous déposez de l'argent en banque, et en retour, vous recevez sa garantie de vous rembourser ce montant augmenté d'un intérêt. Une compagnie d'assurance, elle reçoit, disons $100, pour lesquels elle peut s'engager à payer $10,000 s'il arrive un certain évènement.

La connaissance technique nécessaire.

"C'est cette différence entre ce que la compagnie reçoit et ce qu'elle s'engage à payer à l'assuré qui non seulement rend le commerce d'assurance aussi intéressant, mais qui aussi, exige un jugement sage et des connaissances techniques pour que les compagnies soient administrées sur une base de sécurité.

Nous entendons parler de plus en plus de certaines entreprises que l'on cite comme étant "des corporations de service public."

"Que les différentes branches d'assurance viennent sous cet entête ou non la plupart d'entre nous aiment à sentir que leurs compagnies sont bien administrées de telle manière que nos détenteurs de police reçoivent leur protection d'assurance de la manière la plus efficace possible et au prix le plus bas compatible avec la diffusion large et sûre des bénéfices d'assurance. Pour faire ceci, nos compagnies doivent avoir des organisations efficaces, tant sur la route que dans le bureau principal, et cela est impossible à moins que les individus qui composent ces organisations n'aient une connaissance théorique aussi bien que pratique de leur commerce.

"Je ne voudrais pas qu'on me fasse dire que je pense que l'éducation technique est tout dans le commerce d'assurance. Il y a des exemples courants, non seulement dans l'assurance, mais aussi dans les autres branches de l'activité humaine, où des hommes bien éduqués théoriquement ont manqué de jugement et de capacité commerciale pratique pour le succès. Par contre, il y a des hommes dans les organisations extérieures de nos compagnies, qui, sans beaucoup de connaissance théorique des affaires, ont bien réussi parce qu'ils possédaient la qualité de vendeur. Ces exceptions, à mon jugement, sont cependant très peu nombreuses. Les premiers n'ont pas réussi en dépit de leurs connaissances, et les seconds ont atteint au succès malgré leur manque de connaissance. Je crois que, de plus en plus, les compagnies reconnaissent qu'une connaissance théorique des affaires est un actif pour tout homme, qu'il soit employé dans le bureau principal, la succursale ou sur la route.

UNE BALANCE COMMERCIALE ADVERSE

(*suite de la page* 71)

Ce qui est encore moins encourageant, c'est que sur le total de nos importations 919 millions viennent des Etats-Unis, soit une augmentation de 200 millions sur l'an dernier. Il est vrai que nous avons exporté chez nos voisins pour 80 millions de plus cette année, soit 513 millions contre 433 en 1919, mais nous ne restons pas moins avec une balance adverse de 406 millions, et cela empêche notre change de s'améliorer.

Notre balance favorable avec la Grande-Bretagne est aussi diminuée du fait que nous avons importé cette année pour 17 millions, contre 79 millions en 1919, et que nous n'avons exporté que 375 millions en 1920, contre 459 l'an dernier.

Les chiffres qui précèdent sont relatifs aux douze mois écoulés le 1er octobre dernier.

3,000 LOGEMENTS CONSTRUITS EN CANADA D'APRES LE PROGRAMME DE CONSTRUCTION DU GOUVERNEMENT.

Plus d'habitations ont été érigées d'après le plan Canadien qu'il n'en a été construit en Grande-Bretagne pendant que ce système était en opération.

EXTRAIT DU JOURNAL "Mail" and "Empire"

(De notre correspondant spécial)

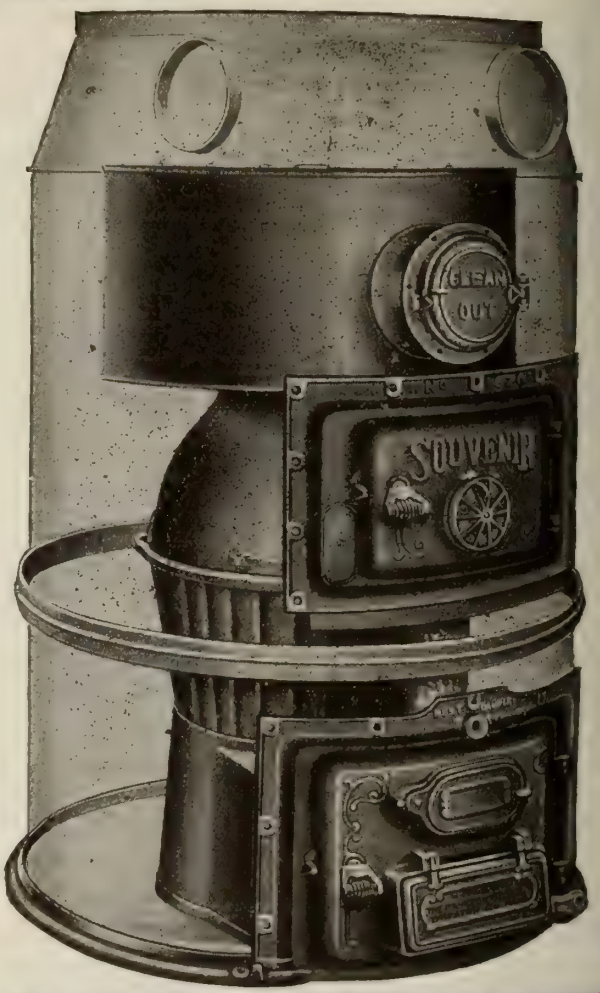
OTTAWA, 14 sept. — Plus de trois mille logements ont été contsruits en Canada cette année d'après les programmes de construction fédéral et provincial. Ce nombre sera augmenté à la fin de l'année par la continuation de la construction dans les parties du pays où les conditions climatériques le permettent. Plus d'habitations ont été construites, dit-on, d'après le programme de construction Canadien qu'il n'en a été construit en Grande-Bretagne pendant que ce système était en operation. Le Parlement Canadien, on se le rappelle, a voté $25,000,000 pour la construction d'habitations. Cet argent devait être prêté aux provinces au taux de 5 pour cent par an. La législature provinciale a voté des sommes pour compléter celles empruntées au Gouvernement fédéral et a assuré des prêts aux personnes désirant bâtir des logements. Presque tous les crédits du Gouvernement fédéral ont été employés. Dans l'Ontario la somme consacrée pour la construction, (Fédéral et Provincial réunis) à atteint environ onze millions de dollars.

Dans le Nouveau-Brunswick environ 50 maisons ont été construites d'après le programme fédéral. Dans la province de Québec des habitations ont été érigées et des jardins ont été tracés à l'entour. Dans les provinces de l'Ouest, des centaines d'habitations ont été bâties, en grande partie pour les soldats de retour du front.

Les gens n'ont pas été aussi empressés qu'on s'y attendait à profiter du programme de construction. Ils n'ont pas compris complètement le plan et se sont trouvés au début de l'année en face d'une pénurie de matériel et de main-d'oeuvre. Bien du travail a été accompli, cependant, et bien des choses ont été apprises qui permettront aux législatures provinciales d'amender leurs lois de construction et de les rendre plus acceptables dans diverses localités.

Tout fait prévoir que les travaux de construction seront plus importants en 1921 qu'ils ne l'ont été en 1920.

Prenez-vous une part de ces affaires ? Vous devriez le faire.



Beaucoup de ces habitations ont été pourvues d'une

Fournaise à Air Chaud "Souvenir"

Les dimensions réduites de cette fournaise la rendent tout à fait convenable pour les habitations ouvrières et les habitations rurales qui ont ordinairement des caves basses.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir notre agence exclusive dans votre ville. — Gros Bénéfices assurés.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

"L'ACTE DE LA DISPARITION"

Tout marchand est en faveur d'une marchandise qui fait "l'acte de la disparition" ou, en d'autres mots, qui a un écoulement rapide.

La ligne qui s'écoule promptement est indubitablement la plus profitable à tous les points de vue. Elle signifie importants bénéfices, plus de capital utilisable et elle attire les clients au magasin.

La disparition rapide du

Savon-Teinture Aladdin

du stock du détaillant est un fait qui l'a rendu immensément populaire dans le commerce. Sa DISPARITION CONSTANTE est assurée par de grandes annonces paraissant dans les principales publications; jointes à la faculté courante d'Aladdin de faire des ventes répétées.

Commandez une grosse de Savon-Teinture Aladdin chez votre fournisseur de gros et demandez le joli support tournant d'étalage — Gratis — C'est un vendeur silencieux qui joue un grand rôle dans "L'Acte de la Disparition".

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED

TORONTO.

Distributeurs du Savon-Teinture Aladdin. **Fabricants des Produits O-Cedar.**

Elle est Nouvelle et Délicieuse

Enfin—voici la tablette parfaite de chocolat au lait et aux noix.

Vous en avez goûté beaucoup qui sont bonnes, mais la nouvelle tablette à dix cents de Chocolat au lait et aux noix de Cowan atteint la perfection comme confiserie saine et délicieuse.

D'une douceur de velours et d'une riche saveur de crème, remplie de noix, fraîche et douce, elle flatte le goût des jeunes et des vieux.

Les détaillants vont trouver une grande demande pour cette nouvelle tablette de chocolat au lait à prix populaire et ils seraient bien avisés de la prendre en stock immédiatement.

Une tablette échantillon sera adressée sur demande à tout détaillant.

The Cowan Co., Limited

TORONTO.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, le 12 novembre 1920 | Vol. XXXIII—No 46

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Le Pouvoir du Pinceau

Le marchand qui tient les produits B.H. a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décrépitude.

Toute construction, en bois ou en métal, finit par montrer, avec le temps, l'effet inévitable de l'usure et de la destruction, et pour combattre ces éléments il y a un protecteur de surface reconnu et recommandable.

Le public en général apprend de tous côtés que la peinture sert à préserver aussi bien qu'à embellir et une demande plus grande en est la conséquence naturelle.

La Qualité B-H se vend d'elle-même

L'immense publicité que nous donnons nous-mêmes à tous les produits B.H. ne nous servirait de rien, n'était la qualité merveilleuse qui entre dans chaque boîte portant notre nom.

Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B.H. est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

Prenez-vous votre part de bénéfices sur ce volume d'affaires toujours croissant?

SINON, ECRIVEZ POUR AVOIR LA PROPOSITION D'AGENCE B.H.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Qu'est-ce qui fait acheter les gens ?

Vous êtes-vous jamais demandé ce qui influence les gens à acheter certains articles d'un usage journalier?

Le Poli O-Cedar par exemple.

Quelques-uns l'achètent parce qu'ils l'emploient avec satisfaction depuis des années. D'autres, parce qu'ils le voient grandement annoncé.

Beaucoup l'achètent sur la recommandation de ses consommateurs satisfaits. Et quelques-uns, parce qu'ils le voient exposé d'une façon attrayante et invitante, dans votre vitrine ou sur votre comptoir.

Avec tant d'influences en oeuvre pour la vente le poli O-Cedar, il est évident qu'un écoulement rapide, avec le bénéfice en résultant, doit naturellement s'en suivre.

Channell Chemical Co., Limited
TORONTO.

COMMUNITY PLATE

Fabrication Canadienne

Attirez plus d'acheteurs de Cadeaux en mettant le Community Plate bien en évidence

Vos clients ont appris la valeur du Community Plate — ils savent que c'est le cadeau suprême en argenterie.

Vous pouvez éclipser le record de vos meilleures ventes en concentrant vos efforts sur ces Cadeaux en Community pendant les Fêtes de la Noël et du Jour de l'An:—

Cuillère d'enfant.
Fourchette d'enfant.
Pelle à sucre.
Couteau à beurre.
Cuillère à olives.
Fourchette à marinades.
Service de bébé, 2 pces.
Petite fourch. vian. fr.
Pelle à gelée.
Cuillère à crème.
Fourch. viande froide.
Cuillère à conserves.
Cuillère à sauce.
Service à beurre et à sucre.
Pelle à tomates.
Pelle à fruits.
½ douz. cuillères à thé.
Pelle à tarte.
Pelle à fromage.
Fourchette à huîtres.
Cuillère à crème à la glace.
Cuillère à oranges.
Couteau ind. à beurre.
Fourch. ind. à salade.
Cuillère à bouillon.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

Niagara Falls **Ontario.**

Qui fabriquent aussi l'Oneida Community PAR PLATE.

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Les systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, de

BOWSER

vous font économiser de l'huile et de l'argent.

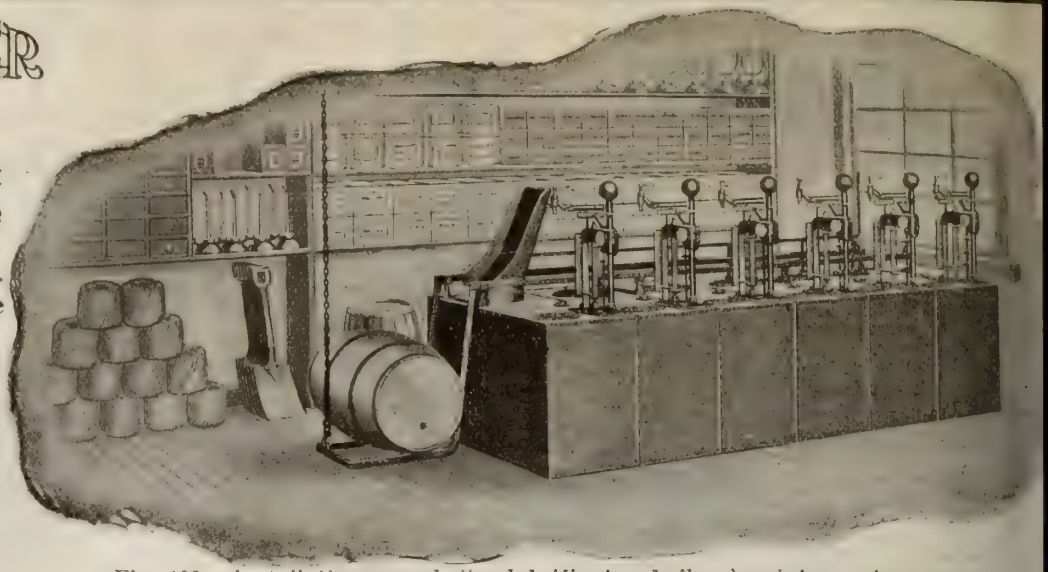


Fig. 109. *Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.*

Fig. 241. Installation pour gazoline.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient intéresser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres. **Représentants partout**

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

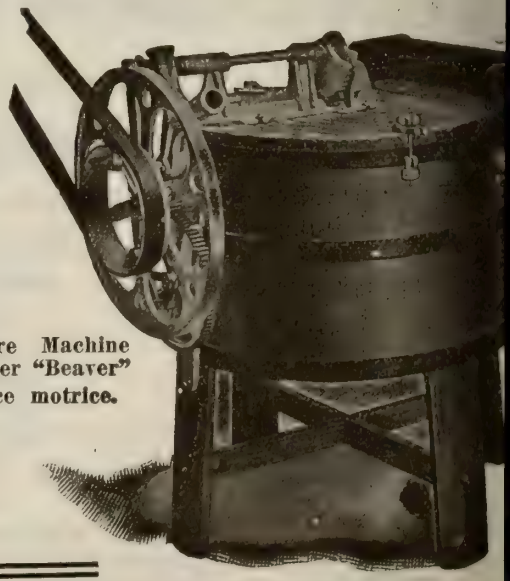
C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd

Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, Etc.,

Barrett

Le nom "BARRETT" sur un produit aide à édifier votre réputation pour des marchandises honnêtes à des prix raisonnables.

Les articles ci-dessous décrits sont fabriqués par les plus anciens et les plus importants manufacturiers en Canada de toitures et spécialités industrielles et sont recommandés par des milliers de consommateurs satisfaits dans toutes les parties du Dominion.

Peinture au Carbone Elastique Everjet

UNE peinture au carbone d'un noir brillant pour employer sur toutes les surfaces en bois ou métal exposées aux acides, gaz, vapeurs ainsi qu'à de dures conditions de température. Employée en grande quantité et avec satisfaction pour les chaudières, cheminées, machines, tuyaux, toits métalliques, instruments aratoires, etc.

Le métal ne s'use pas, il se rouille. Et la peinture au carbone Elastique Everjet empêche la rouille.

Elle est économique et facile à appliquer; ne se détache pas, ni ne se pèle ou s'écaille, mais forme une couché unie et durable sans bulle ni trou.

Introduite depuis moins de dix ans, la peinture Elastique Everjet est déjà devenue la peinture industrielle la plus populaire sur le marché canadien et est employée en grande quantité par les compagnies de chemins de fer et les grandes entreprises manufacturières.

Mise en barils (environ 40 gallons), ½ barils (environ 20 gallons), bidons de 5 et 10 gallons et boîtes lithographiées de 1 gallon (12 boîtes par caisse).

Elastigum Ciment Plastique à rapiécer

LE ciment plastique aux mille usages — résistant, élastique, adhésif, imperméable. Facile à appliquer, colle parfaitement sur les surfaces humides ou sèches.

Inégalé pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits le lumière, redoubler les gouttières, remplir les corniches, doubler les citernes, etc.

Elastigum est un matériel populaire de réparation pour lequel les marchands trouveront une demande extraordinaire cette année.

En boîtes de 1 lb. (24 à la caisse), paquets de 5 lbs (12 à la caisse), paquets de 25 lbs, ½ barils (environ 300 lbs) et barils (environ 600 lbs).

Ciment liquide à toitures Everlastic

POUR refaire la surface des vieilles toitures usées, caoutchoutées ou en feutre goudronné, voici en plein l'article.

Arrive prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une surface unie, résistante et durable qui résiste obstinément à la moisissure, aux acides, aux alcalis et aux fumées. Ajoute de nouvelles années de service à un toit usagé à peu de frais.

La rareté et le prix élevé des toitures préparées provoqueront une demande inusitée de matériel pour la réparation des toits cette année.

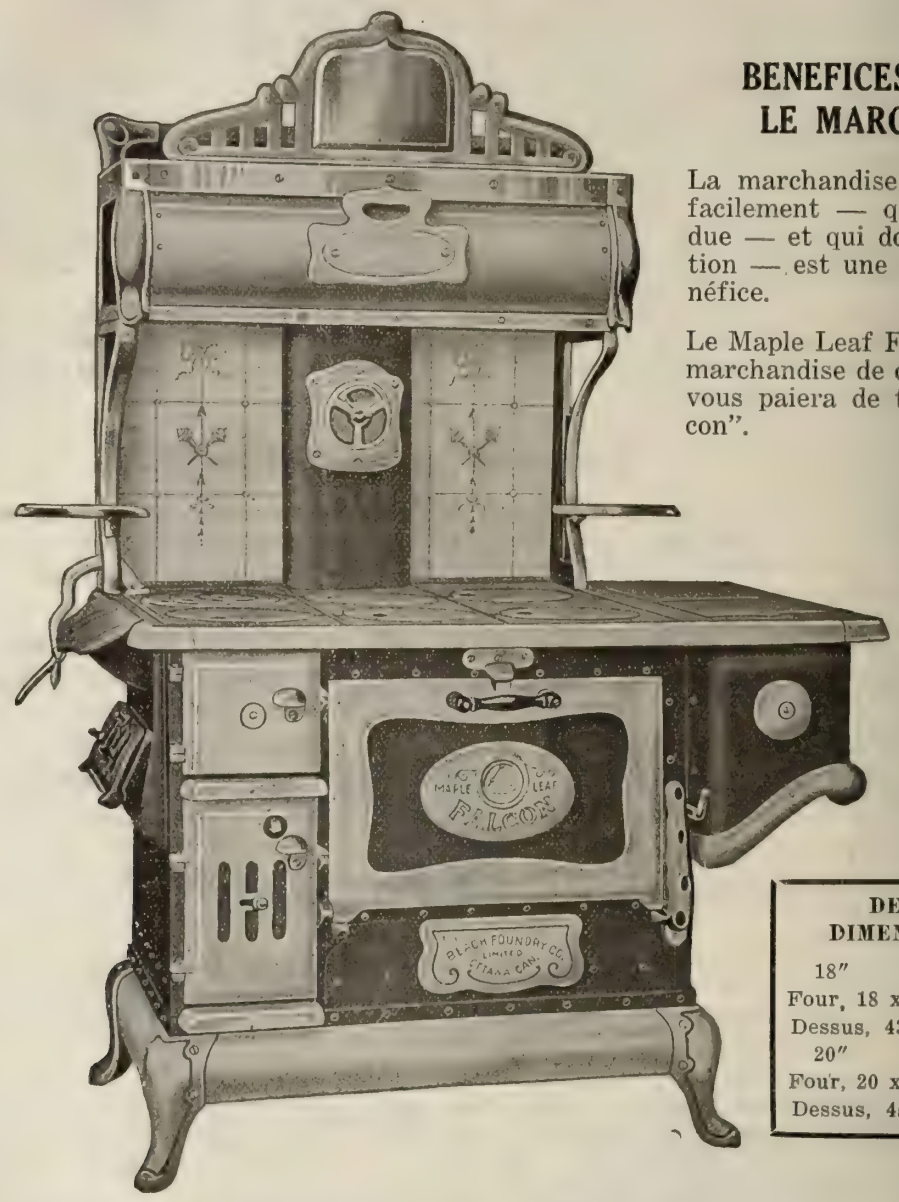
MONTREAL TORONTO The Barrett Company LIMITED ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E.
WINNIPEG VANCOUVER SYDNEY, N.E.

Deux Points de Supériorité du "FALCO"

appartenant au poêle de cuisine MAPLE LEAF FALCON

EFFICACITE POUR LA CUISINE

Les conditions modernes exigent une machinerie efficace à tout point de vue. Le Falcon est la meilleure machine à faire la cuisine qui soit faite. Il rend la cuisine absolument moderne.



BENEFICES POU LE MARCHAND

La marchandise qui se ... facilement — qui reste ... due — et qui donne sa ... tion — est une source ... néfice.

Le Maple Leaf Falcon e ... marchandise de ce genre ... vous paiera de tenir le ... con".

Demandez les listes complètes de poêles et cuisinières avec les derniers prix.

DEUX DIMENSIONS

18"
Four, 18 x 19 x 12
Dessus, 43½ x 27

20"
Four, 20 x 19 x 12
Dessus, 45 x 27.

Ceci est une reproduction du fameux poêle de cuisine

Maple Leaf Falcon

avec réservoir et chauffe-plat spécial. Avec son dessin artistique, et ses garnitures en nickel épais et uni il est spécialement attrayant.

THE BEACH FOUNDRY CO., LIMITED

Broad Street, OTTAWA. **Pacific Avenue, WINN**

AHM System

MES HOLDEN

preinte "Universal"
neus cordes ou tissus faits
s toutes les dimensions
rantes.

mbres à air Reliable
rouges et grises.

Voici une Garantie qui vous Conviendra

Notre garantie est aussi honnête et aussi franche que notre intention de traiter équitablement — et que l'Anglais tout simple peut le dire.

Lorsque vous vendez un pneu Ames-Holden, nous nous tenons PLEINEMENT responsables vis-à-vis de votre client. Nous ne mettons aucune "limite" à la durée de ce pneu, et ne construisons pas de barrières hérissées de "mots barbelés" autour de son service.

Dites à votre client que nous lui ferons un arrangement PARFAITEMENT satisfait AU CAS OU un défaut quelconque apparaîtrait dans le matériel ou la façon pendant toute l'existence du pneu. Et il n'y aura pas de "bureaucratie" à ce sujet.

Voilà notre garantie pour vous et pour lui — basée sur la connaissance que les pneus Ames Holden manquent rarement de donner la valeur pour le prix — et même davantage.

Y a-t-il une garantie qui puisse être plus équitable ou plus libérale?

Il y a beaucoup d'autres points de notre proposition au détaillant qui vous intéresseront. Laissez-nous vous en parler.

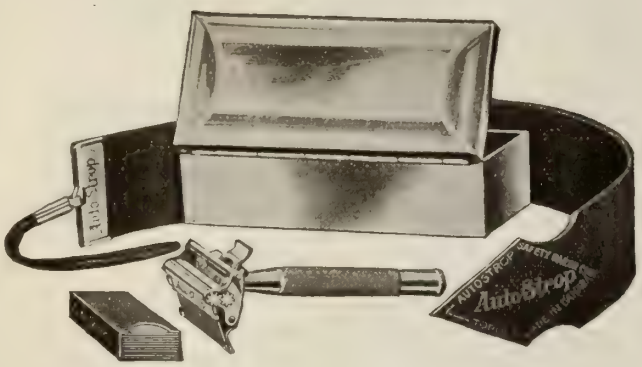
PNEUS AMES HOLDEN

MANUFACTURES PAR

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

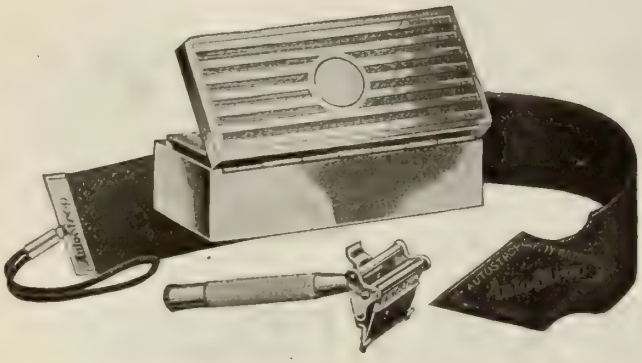
LIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO,
LONDON, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON,
CALGARY, VANCOUVER.

Pour la Saison des Fêtes



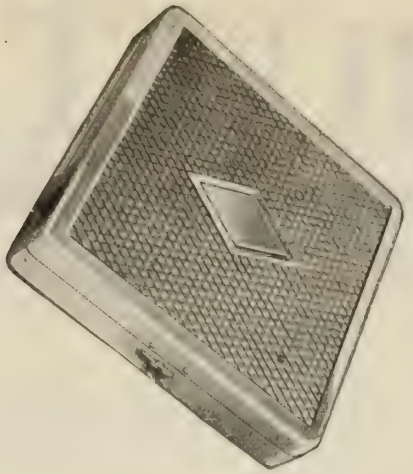
Voici une chance spéciale de bénéfice

Rasoir AutoStrop



Assortiment populaire No 100 avec matériel puclicitaire complet pour étalage de vitrine ∴ ∴ ∴

Un plus grand bénéfice pour vous et plus de ventes



L'assortiment consiste en 18 nécessaires choisis parmi les modèles les plus populaires et les plus représentatifs

5 nécessaires	No 1,	écrin cuir, couleurs assorties à.....	$5.00	$25.00
3 do	No 50,	boîte métal, dessus uni, fini nickel.....	5.00	15.00
1 do	No 535,	boîte métal, dessus uni, gun metal.....	5.00	5.00
3 do	No 251,	boîte métal, dessus repoussé nickel.....	5.00	15.00
1 do	No 2545,	boîte métal, dessus repoussé, gun metal....	5.00	5.00
2 do	No 350,	boîte plate en métal, dessus uni, fini nickel.	5.50	11.00
2 do	No 351,	boîte plate en métal, dessus fantaisie, fini nickel	5.50	11.00
1 do	No 400,	boîte en ivoire parisien.....	6.00	6.00
		Prix total de vente au détail.. ..		$93.00
		Vous coûtant à vous..		62.77
		Votre bénéfice total.. .. .		$30.23

L'assortiment vous arrive complet, avec toute la série d'aides publicitaires et accessoires pour étalage de vitrine.

COMMANDEZ AUJOURD'HUI.

Profitez de notre grande campagne de publicité et faites plus de bénéfices pour vous-même.

Assortiment No 100

FORMULE DE COMMANDE (Donnez les détails complets, S.V.P.)

Nom .....

Adresse .....

Nom du Courtier.....

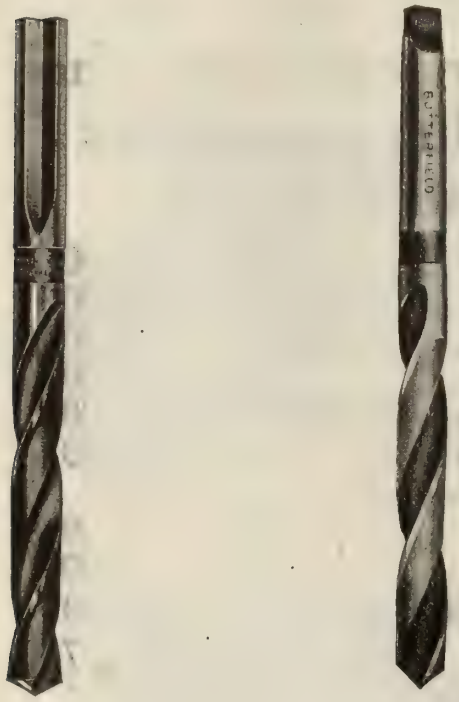
Inscrivez votre nom et votre adresse. Déchirez cette page et adressez-la à

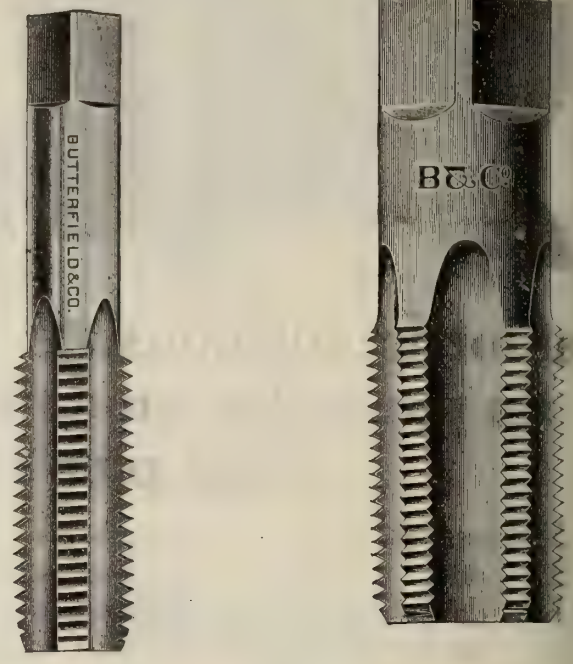
AutoStrop Safety Razor Co., Limited
83-91 Duke Street, Toronto, Canada.

BUTTERFIELD

Représentants à l'étranger:

Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleshill St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigfi. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobei & Co., Kokohama; Grèce: Stephen C. Stephanson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays-Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine.





Les outils Butterfield sont faits dans une grande variété

Outils spéciaux faits sur commande d'après échantillons ou dessins industriels

Un catalogue des outils Butterfield vous donnera la meilleure idée du très vaste assortiment de nos outils. Nous pouvons répondre à la plupart des besoins avec nos modèles courants, mais au cas où l'industrie de votre client, ou la vôtre propre, exige des outils spéciaux, nous les faisons sur commande d'après échantillons ou dessins industriels.

Butterfield & Company, *Division*

Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

RASOIR DE SURETÉ

Gillette

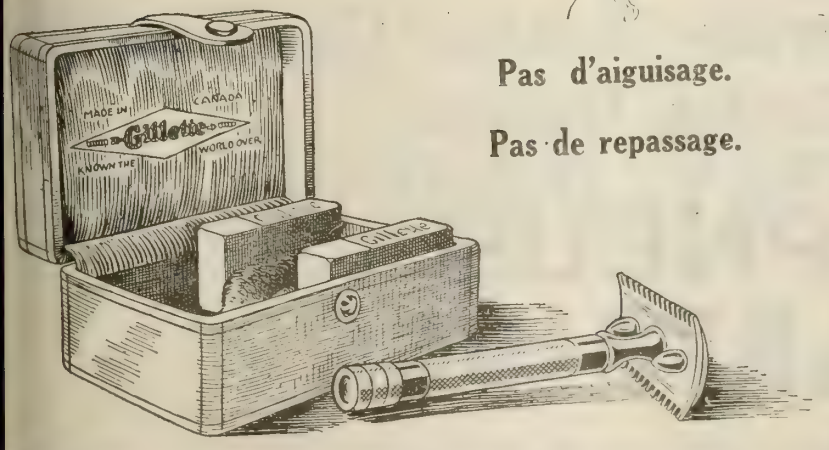
Ne manquez pas une seule vente pour Noël !

On vous demandera le "Big Fellow".
Il a eu du succès.

On vous demandera le "Standard" les modèles de poche et les nécessaires combinaison également. Ils ont fait leurs preuves.

Assurez-vous que votre assortiment est complet.

FAIT AU CANADA
TRADE Gillette MARK
CONNU DU MONDE ENTIER



Pas d'aiguisage.

Pas de repassage.

Et où en êtes-vous pour les lames ?

Vos ventes de pneus pour 1921 Ceci vous est-il arrivé ?

Le marchand qui tient des pneus d'automobiles est un individu heureux. Sans presque remuer la main, il est assuré de faire en 1921 de meilleures affaires qu'il n'a pu en faire en 1920.

On ne peut nier le fait.

Presque tous les autos qui ont roulé en 1920 vont continuer à être employés en 192 soit par leurs propriétaires actuels, soit par d'autres. Le désir et les moyens du public même portés à leur minimum feront mettre en service plus de nouvelles voitures qu'il n'en faut pou compenser le nombre relativement faible de voitures qui seront mises au rebut, et la publicit et les efforts de ventes des fabricants d'automobiles engageront aussi à acheter des milliers d personnes hésitantes.

Plus d'autos seront en usage sur les Routes Canadiennes en 1921 que dans aucune année précédente.

Examinez la question sur quelque face que vous vouliez, ce qui précède est évident. L fait est irréfutable.

Cela signifie un débit de pneus plus grand que jamais.

Et de plus grosses affaires pour vous si vous décidez de vous en occuper.

Quelques marchands seront désappointés lorsque viendra la saison d'achat par le public Ils manqueront des ventes profitables parce qu'ils n'auront pas placé leurs commandes à l'avance

Ne soyez pas l'un de ceux-là. Si vous n'avez pas ordonné votre stock de printemps, faites le maintenant. Il est matériellement impossible à un manufacturier de prendre soin de trop d commandes de la dernière heure.

Le stock est faible. Les marchandises que l'homme de la dernière heure désire sont pro bablement déjà dans la salle d'échantillon ou dans le magasin du détaillant prévoyant.

Aucun détaillant ne peut vendre de meilleurs pneus que les pneus Partridge—parce qu'il n s'en fait pas de meilleurs. Les automobilistes dans tout le Canada le reconnaissent. Chaque pneu Partridge que vous vendez signifie un client satisfait et plus de ventes pour vous.

Si vous n'êtes pas un marchand de Partridge écrivez-nous pour avoir des renseignements. Si vous êtes un marchand de Partridge, assurez-vous votre stock pour 1921.

The F.-E. Partridge Rubber Co., Limited
Guelph, Ontario

PNEUS PARTRIDGE

Bons comme leur nom

Le meilleur vernis pour toute surface qui a besoin d'être vernie

UNIVERNISH

Pour l'emploi à l'extérieur ou à l'intérieur, partout où il faut un vernis de bonne apparence et de longue durée, Univernish s'est montré entièrement satisfaisant.

A l'épreuve de l'eau chaude, de la vapeur, de l'ammoniaque, du savon—une surface recouverte d'Univernish supportera le plus dur usage et pourra être lavée chaque fois qu'il sera nécessaire sans le moindre dommage au fini transparent original.

Recommandez Univernish pour les meubles, planchers, bateaux, yachts, automobiles et toutes les autres surfaces où l'usage est dur et où la protection est essentielle tout comme la bonne apparence.

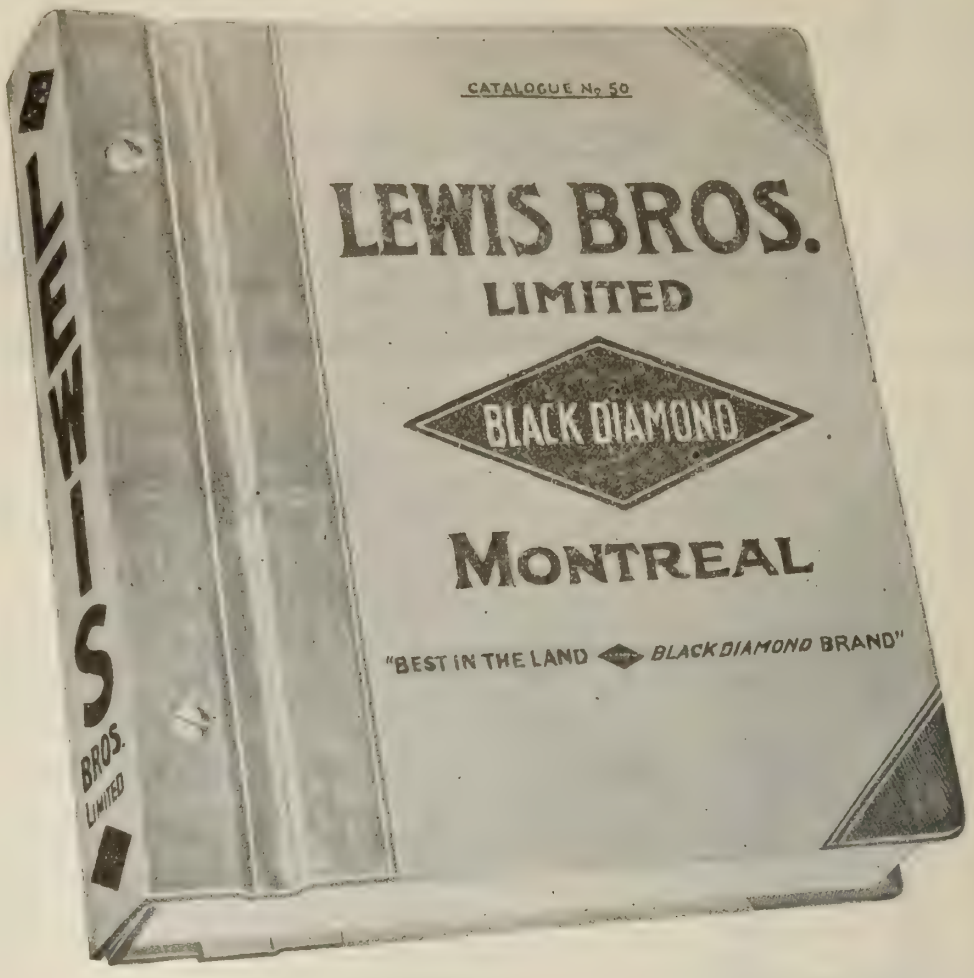
Ayez toujours en main un stock d'Univernish. Vous trouverez qu'il se vend facilement lorsqu'il est exposé au milieu des accessoires d'étalage et les pancartes de bon goût que nous fournissons.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour détails et prix.

The Dougall Varnish Co., LIMITED

MONTREAL

Associée avec Murphy Varnish Co., U.S.A.



En 1914 les commandes reçues par la poste atteignaient environ un tiers de notre chiffre total. Depuis cette époque, il y a eu une grande augmentation des affaires en général, aussi bien en volume qu'en valeur.

Le nombre d'ordres que nous recevons actuellement par la poste, si on le compare avec celui d'il y a six ans, est plus que le triple. En d'autres termes pour chaque ordre que nous recevons, nous en avons aujourd'hui plus de trois. L'explication de ceci est que nous donnons probablement un meilleur service que certains de nos concurrents et bien que nous manquions d'un grand nombre d'articles courants, nous nous laissons dire que notre stock est en bien meilleure condition que certains autres.

Si vous n'êtes pas un client régulier de notre compagnie, envoyez-nous un ordre d'essai par la poste.

$500.00

En argent pour trois idées

Nous avons besoin d'une idée ou d'un dessin absolument nouveau qui pourrait être inséré dans toutes nos annonces et nous offrons les prix suivants pour les trois meilleures suggestions soumises:

PREMIER PRIX,	-	-	$250.00
DEUXIEME PRIX,	-	-	150.00
TROISIEME PRIX,	-	-	100.00

Il n'y a pas de conditions excessives pour ceux qui désirent participer à ce concours.

L'idée que nous désirons doit vanter la peinture liquide Crown Diamond comme une peinture pure de la plus haute qualité.

Le dessin doit être unique et n'avoir jamais été employé pour n'importe quel autre produit.

La relation du dessin avec la peinture Crown Paint doit être apparente.

Tous les mots employés pour décrire la qualité du produit peuvent faire partie de l'idée que comporte le dessin.

Nous préférerions un dessin comportant un certain sens d'humour ou un sujet d'intérêt public.

Il n'est pas nécessaire de soumettre des dessins ou des esquisses compliquées, car c'est le sujet qui sera pris en considération et les idées peuvent être soumises sous formes d'esquisses au crayon.

Toutes les suggestions doivent être entre nos mains pour le 30 Novembre 1920 et les noms des vainqueurs seront annoncés le 1er Janvier 1921. Adressez les dessins et idées à D. S. Blackie.

Tout dessin ou toute idée que nous jugerons pouvoir employer, en dehors des gagnants des prix du concours, sera payé.

Dessins et idées soumis au risque des expéditeurs.

Si vous désirez de plus amples informations ou détails, adressez-vous à

DUNCAN S. BLAIKIE

32 RUE FRONT OUEST,

Agence d'annonces, R. C. Smith & Son, Ltd.

Toronto.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

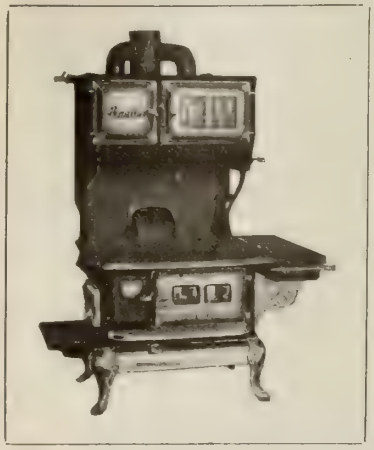
Maison Fondée en 1842 — MONTREAL

Fabricants des Peintures et Vernis Crown Diamond. Corroleurs et Broyeurs de Blanc de plomb Crown Diamond.

POÊLES DE CUISINE

"Happy Thought"

'Le poêle de cuisine le plus populaire du Canada'



IL y a une véritable satisfaction pour le détaillant qui tient le poêle de cuisine "Happy Thought". Ces poêles sont si bien connus, si attrayants d'aspect et si peu encombrants de forme qu'ils sont assurés de se vendre rapidement et de donner la meilleure satisfaction une fois vendus.

LE succès de l'économie domestique dépend largement de l'installation dans la maison de facilités modernes qui épargnent le travail et donnent plus de résultats. Le poêle de cuisine est UN des articles les plus importants de la maison. Trois fois par jour la bonne ménagère en fait usage pour préparer les bons plats dont dépendent la santé et la bonne humeur de toute la famille.

LE poêle de cuisine "HAPPY THOUGHT" a un succès sans précédent au Canada. Plus de 300,000 sont actuellement en usage, et nos rapports nous montrent qu'il y en a quelques-uns qui ont été continuellement en usage depuis trente ans.

LA popularité extraordinaire de ce poêle de cuisine est due aux principes corrects et scientifiques employés dans sa fabrication. Dans tous nos modèles, il existe une proportion exacte de la dimension du foyer à celle du four. Les parties du four sont renforcées ou doubles, pour concentrer la chaleur, là où il en est besoin. Nous avons découvert et adopté le principe scientifique de la radiation du four et de la ventilation du four.

Agents demandés.

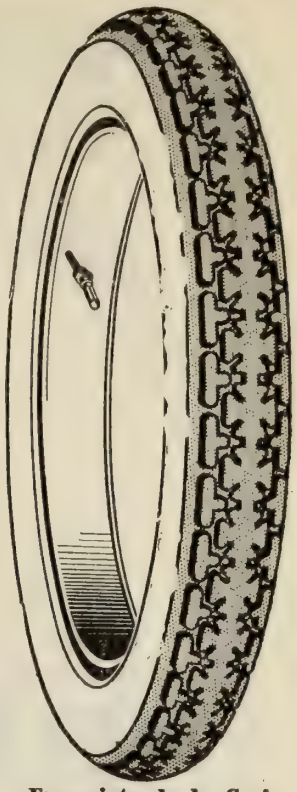
The William Buck Stove Co.,

LIMITED

23 Rue Wellington, - - Montréal, P.-Q.

EN TÊTE DE LEUR LIGNE

Le marchand sait que les clients satisfaits reviennent. Ils vont là où ils peuvent se fier au conseil du marchand. C'est pourquoi cela le paye de ne tenir que des marchandises qu'il peut honnêtement recommander. La satisfaction et la considération résultent de l'emploi des



Empreinte de la Croix

Pneus

"GUTTA PERCHA"

Chambres à air,
Poudre de talc,

Pièces Ajax,
Doublures,
Pièces pour éclatement.

Weldacut
(pour les déchirures de l'enveloppe du pneu)
Tapis de marchepied

Tous les produits "Gutta Percha" portent la garantie de confiance. Mettez-les en stock.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et usines: TORONTO.

Succursales: HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT-WILLIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

PEERLESS THE ALL AROUND FENCE

LES CLOTURES "PEERLESS"

SONT A TOUTE EPREUVE

Placez votre commande aujourd'hui

Il n'y a que très peu de clôtures entre les mains des détaillants et des manufacturiers, car la demande a été plus grande que la production à la saison dernière. La même situation va se produire cette saison; la matière première est très difficile à obtenir et il n'y en aura pas suffisamment pour répondre à nos besoins normaux.

Les détaillants vont acheter en quantité et de bonne heure en raison de leur faible stock et vous seriez avisé de placer votre ordre aujourd'hui pendant que nous avons de l'assortiment. N'attendez pas jusqu'au printemps, vous éviterez ainsi d'être désappointé comme vous l'avez été la saison dernière. Nous vous avons donné le même conseil la saison dernière et nous vous le répétons. Les clôtures seront difficiles à se procurer en février et mars prochains.

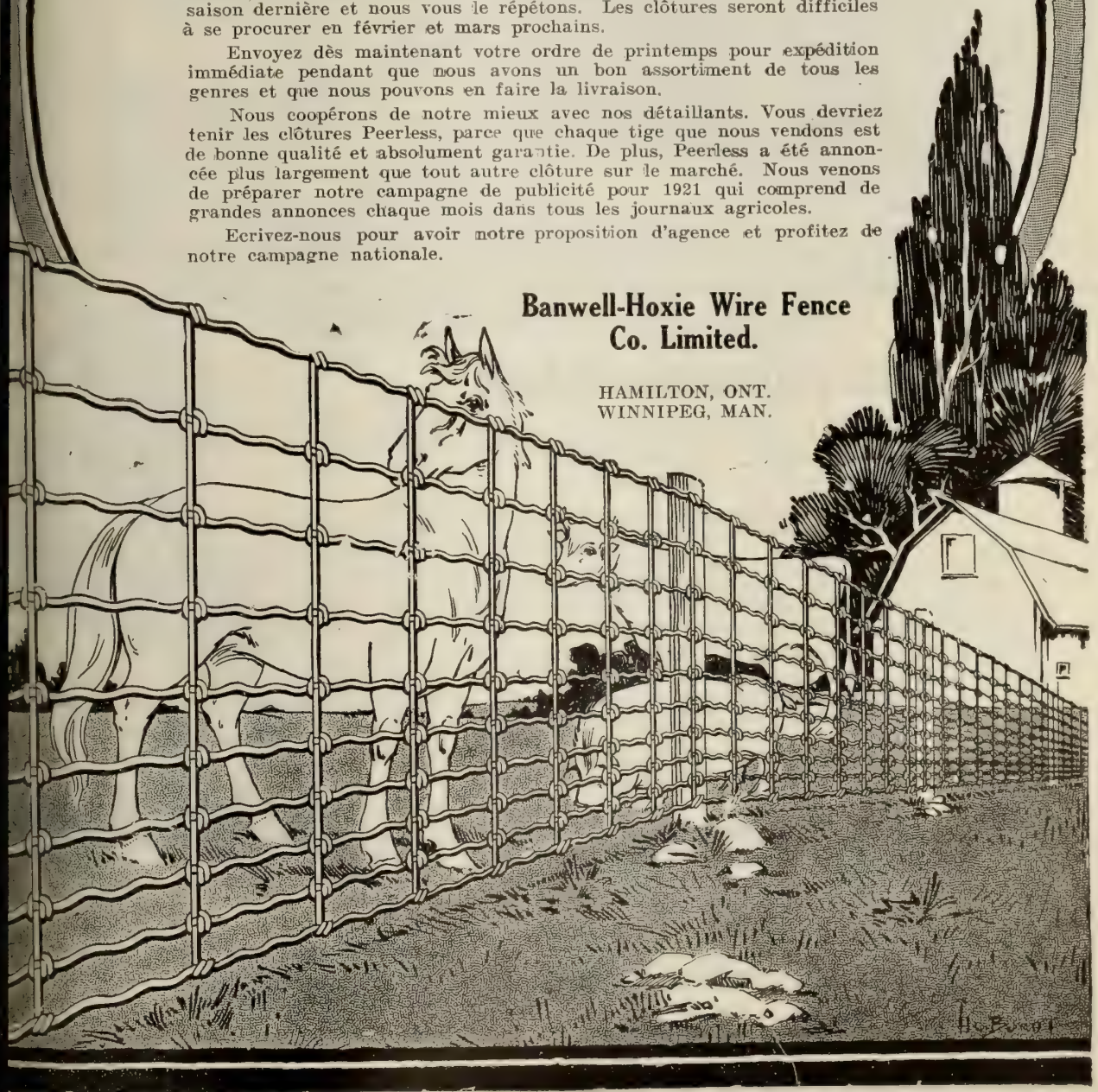
Envoyez dès maintenant votre ordre de printemps pour expédition immédiate pendant que nous avons un bon assortiment de tous les genres et que nous pouvons en faire la livraison.

Nous coopérons de notre mieux avec nos détaillants. Vous devriez tenir les clôtures Peerless, parce que chaque tige que nous vendons est de bonne qualité et absolument garantie. De plus, Peerless a été annoncée plus largement que tout autre clôture sur le marché. Nous venons de préparer notre campagne de publicité pour 1921 qui comprend de grandes annonces chaque mois dans tous les journaux agricoles.

Ecrivez-nous pour avoir notre proposition d'agence et profitez de notre campagne nationale.

Banwell-Hoxie Wire Fence Co. Limited.

HAMILTON, ONT.
WINNIPEG, MAN.



Les articles de Voyage sont toujours de bonne vente

A l'approche de la mauvaise saison, nombre de gens font leurs préparatifs pour aller passer l'hiver sous des climats plus cléments. C'est encore là l'occasion de nombreux déplacements qui exigent inévitablement l'emploi des articles de voyage.

Nous fabriquons tous ces articles dans tous les genres et tous les modèles. Vous trouverez donc chez nous de quoi satisfaire tous vos clients.

Notre qualité est la meilleure, et nos prix sont avantageux. Satisfaction garantie.

Edouard Ruel

LIMITEE

MANUFACTURIERS

LAUZON, - LEVIS, P. Q

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

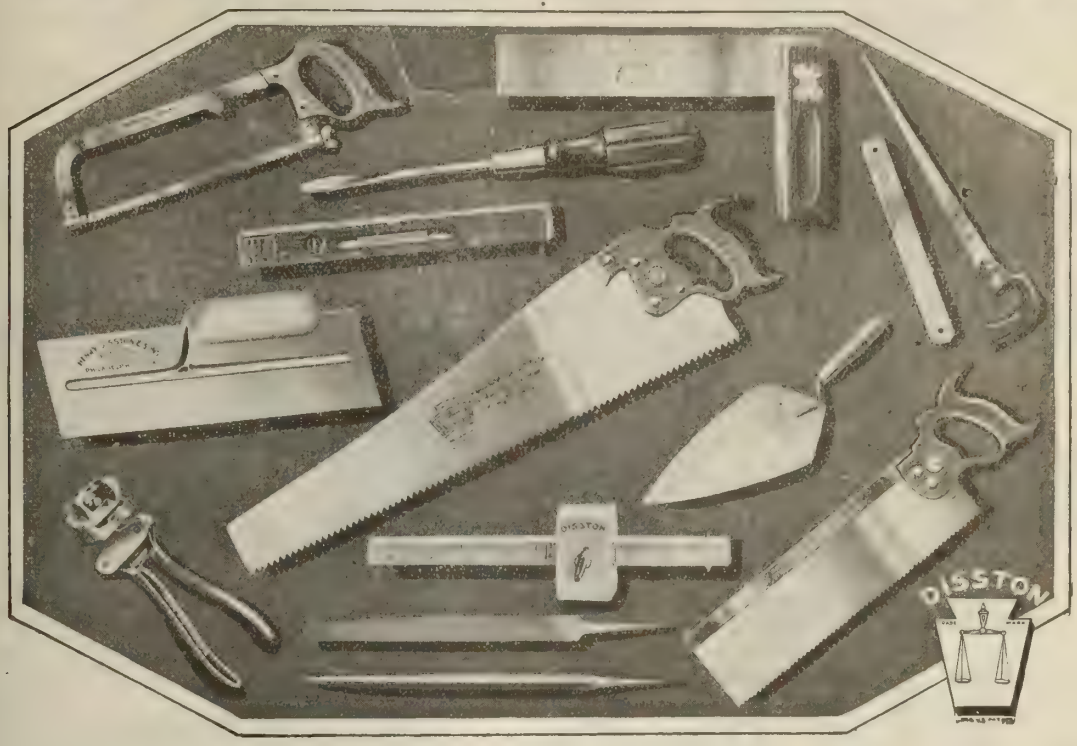
Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

DISSTON
SAWS AND TOOLS



Tout intérieur a besoin de quelques-uns de ces OUTILS

Le temps des cadeaux inutiles à Noël est passé. La plupart des gens choisissent pour leurs présents des articles d'une valeur pratique.

Et qu'y a-t-il de plus utile qu'une bonne scie ou qu'un bon outil? Avec de bons outils tout homme peut faire pratiquement toutes les réparations dans sa maison.

La plupart de ceux qui travaillent chez eux trouvent un grand plaisir à faire aussi leurs propres travaux—en sciant une planche raboteuse et noueuse avec une scie si affilée et si bien agencée qu'elle fait son chemin avec peu d'effort.

Même la pose d'une vis à la maison procure du plaisir, pourvu que le tournevis ait un manche qui ne tourne pas et qui ne glisse pas—un outil qui tient dans la main.

La publicité DISSTON par tout le pays fait connaître aux propriétaires d'intérieur les avantages qu'il y a à posséder les meilleurs outils. Ajoutez-y vos arguments. Le propriétaire d'intérieur désire ce qu'il y a de mieux.

Et c'est bien le bon moment de l'aider à choisir sagement — à choisir des choses qui sont utiles et qui sont les meilleures dans leur ligne.

Henry Disston & Sons, Limited

TORONTO, CANADA.

Succursale: VANCOUVER, C.A.

REGHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

"TIGER"

ELLE SIGNIFIE

"ABSOLUMENT PUR"

Le blanc de plomb marque "Tiger" possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—"absolument pur".

La marque "Tiger" est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

En demande tout le long de l'année

Sauvez la surface et vous sauvez tout! Peinture et Vernis

Le fini à murs mat de Glidden est un produit en demande tout le long de l'année. Il vous vient en aide pendant les mois où les ventes se ralentissent. Il fait rentrer des bénéfices à chaque mois de l'année.

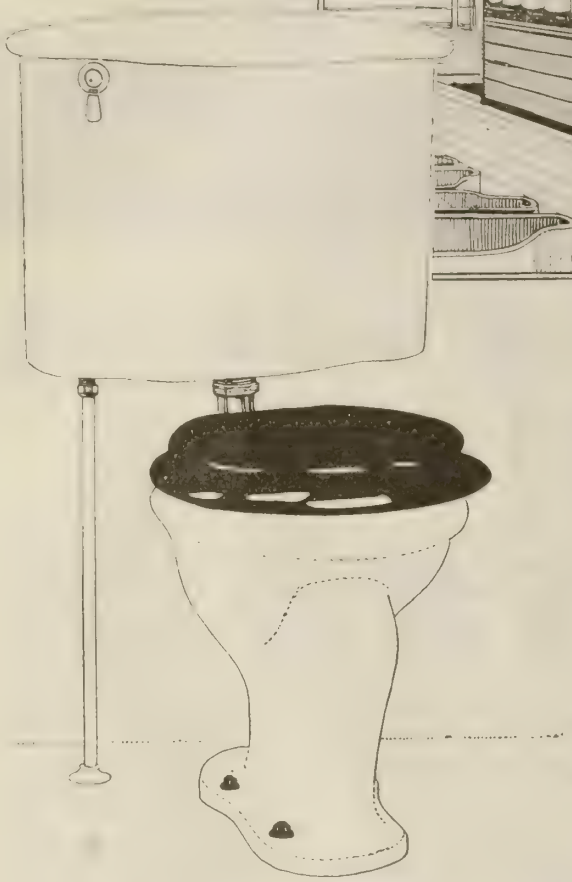
Comme les autres produits de Glidden, ce fini à murs mat marque un nouveau stage pour la qualité réelle. Il ne perd pas son ton doux et riche par de fréquents lavages. Le fini à mur mat de Glidden se fait en blanc et en quatorze nuances délicates. C'est un fini des plus satisfaisants pour le plâtre brut ou uni, tout comme pour les surfaces en bois, en tissu, en métal ou en planches à mur.

Le système de la Compagnie Glidden d'annoncer "TOUT LE LONG DE L'ANNEE" tient la question de la peinture sous les yeux de vos clients pendant chaque mois de l'année.

Faites entrer maintenant un stock de produits Glidden et prenez votre part de ce commerce. Ecrivez pour avoir notre proposition au détaillant.

THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED, Toronto, Ontario.
SUCCURSALES à Montréal et Winnipeg.

LE VITRO



Signifie de gros bénéfice

Il n'y a pas de réservoir qui soit "to aussi bon" que le VitrO — il n'y en a aucu qui puisse lui disputer sa place assurée dan l'estime du public.

Le nom VitrO ne signifie pas seulemen la composition spéciale qui sert à mouler boîte extérieure. VitrO s'applique au réser voir complet — le réservoir qui depuis de années signifie "pas de trouble" pour le plom bier ou le client.

Les réservoirs VitrO sont moulés en une seule pièce, de sorte qu'ils ne peuven ni craquer ni fuir. Leur composition spéciale non-poreuse défie la rouille. Les accesso res VitrO sont de la plus haute qualité, ils sont soigneusement ajustés et ont été sou mis à une pression constante variant de 1 à 150 livres. Chaque réservoir VitrO com plet doit subir les épreuves pratiques les plus rigoureuses.

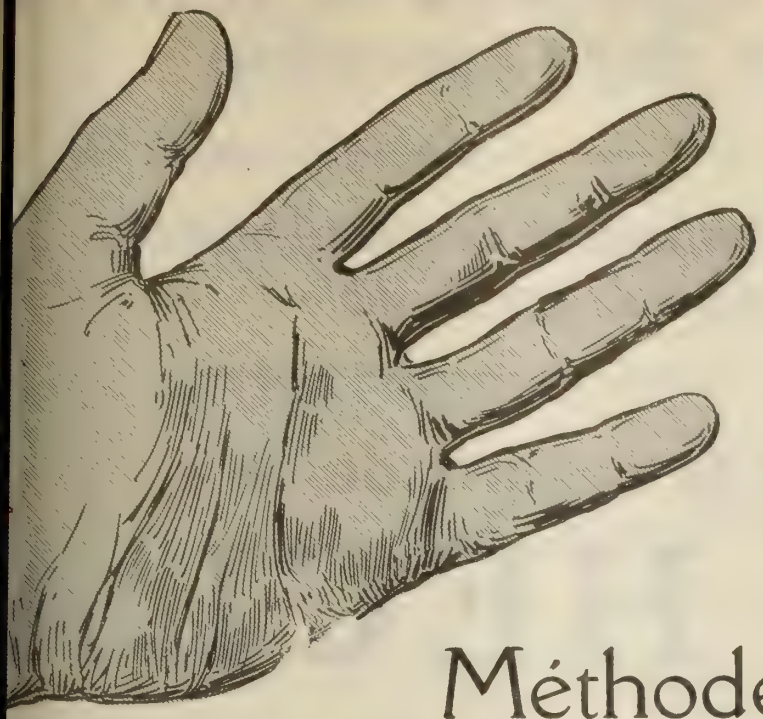
Il n'est donc pas étonnant que le VitrO ait conquis le marché Canadien — qu ses ventes remarquables aient permis aux plombiers de réaliser de gros bénéfices.

Pour le plombier VitrO signifie un bénéfice NET — sans dépense additionnell causée par l'ajustage continu.

Le réservoir VitrO complet est fait exclusivement en Canada par

THE GALT BRASS CO., LIMITED

GALT - - CANADA



La Main Ouverte

est notre

Marque de Fabrique

et représente la

Méthode Livingston

ARQUE DE FABRIQUE

NOTRE but depuis le début à été la *Qualité* et aujourd'hui tout l'actif de notre Compagnie se trouve derrière chaque gallon d'*Huile de Lin* manufacturé.

Nous garantissons que cette *méthode* sera toujours suivie.

The Dominion Linseed Oil Company, Limited

Baden **Toronto** **Montréal**

Les plus grands arguments de vente da le monde de la Fournaise

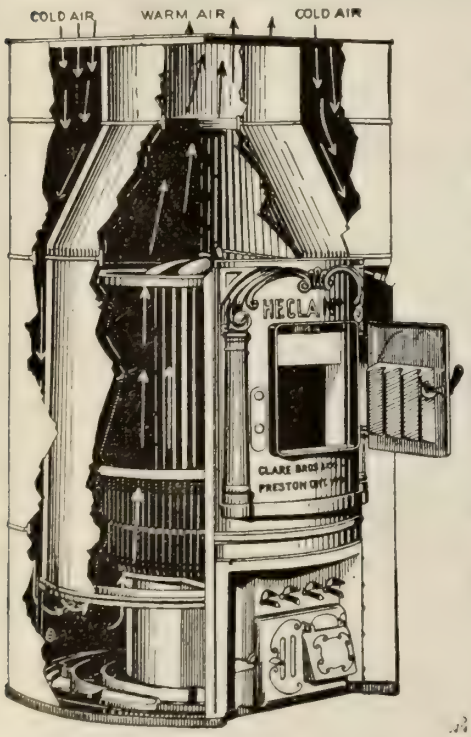
Meilleure satisfaction de chauffage avec moins de combustible

Tel est le record de la

FOURNAISE SANS TUYAU HECLA

En vendant à vos clients une fournaise sans tuyau Hecla vous leur vendez un système de chauffage qui peut être installé en une journée. Ce système épargne des frais et du temps pour l'installation. Il supprime le besoin de lever les planchers, de détériorer les murs, les plafonds et les cloisons. Il rend l'air de chaque chambre aussi doux, aussi confortable, aussi sain et aussi chaud que par une journée de juin.

Un système de chauffage qui fait tout cela d'une façon plus satisfaisante et avec moins de combustible que toutes les autres fournaiises!



L'idée de l'installation sans tuyau ne fait que s'affermir.

L'idée de l'installation sans tuyau est le plus grand succès qui ait été enregistré dans le commerce des fournaises depuis des annes. 60% des affaires de fournaises aux Etats-Unis sont faites pour des sans tuyau.

Ce système va prendre tout aussi bien en Canada. Déjà des centaines de fournaises sans tuyau Hecla donnent 100% de satisfaction. Les fournaises sans tuyau Hecla ouvrent un champ de vente extraordinaire.

Cueillez votre part de l'abondante moisson de ventes qui vient.

CEUX QUI EN POSSEDE SONT ENTHOUSIASTE

J. G. Karn, Woodstock, dit: "Votre fournaise sans t No 122 installée dans mon gasin, donne satisfaction faite. Elle épargne du cha et économise de la place ma cave."

Luke Bros., Oshawa, Nous tenons à vous faire con tre combien nous sommes s faits de la nouvelle four sans tuyau installée dans local cet hiver. Nous la trou particulièrement bonne pour fraîcheur de notre cave, lorsque le feu est très violen

J. E. Johnston, Fort Erie, "Nous n'avons pas de diffic à maintenir les étages inféri à 76 degrés Farenheit — q aux étages supérieurs leur t pérature est plus basse de 4 degrés."

Louis Weber, Zurich, "Ma cave est aussi fraîche s'il n'y avait jamais eu de f naise. Je peux chauffer maison jusqu'à 75 degrés les jours les plus froids."

PRENEZ-VOUS Y DE B HEURE

Etablissez-vous comme mar de l'Hecla sans tuyau. Vous trouverez prêts à coopérer vous—à vous aider à annon vous faire vendre. Faites de année, votre plus grande pour les fournaises. Laisse vous montrer comment.

Clare Bros. & Co., Limit

PRESTON, ONT.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver

J. R. ANDERSON

36 Rue St-Dizier - - Montréal

nommé représentant pour la Province de Québec pour les

USTENSILES EN ALUMINIUM

DURO

MARQUE DE FABRIQUE

LE PLUS DURO DURABLE

DEPOSEE

.FAIT EN CANADA

Chaque article "DURO" a une particularité spéciale

BAIN-MARIE "DURO"

2 et 3 pintes

Les deux récipients ont un bord fortement roulé. Le récipient intérieur peut être employé comme une casserole ordinaire et le récipient inférieur comme une casserole convexe. Le couvercle est exceptionnellement épais et s'adapte sur l'une ou l'autre des casseroles.

MARMITE ALUMINIUM "DURO"

Récipient intérieur en aluminium de deux pintes et demie, huit pouces de diamètre, couvercle en aluminium et bouton en aluminium.

Le cadre seul peut aussi être fourni, il est fait pour recevoir un plat à four en verre PYREX No 158.

CHAUDRON CONVEXE "DURO"

9 dimensions de 1½ à 12 points. Couvercle s'adaptant intérieurement. Les grandes oreilles sont garnies d'encoches pour empêcher l'anse de se trouver en contact avec le chaudron et de chauffer. L'anse peut être maintenue verticale lorsqu'on le désire.

Une ligne complète actuellement prête pour l'expédition.

Votre courtier peut vous approvisionner.

Rappelez-vous que les ustensiles en aluminium DURO sont pleinement garantis.

FABRIQUES PAR

W. D. SHAMBROOK & Co. Hamilton, Ont.

Pierre Paul et Jacques

Oui — nous avions l'habitude de vendre à Pierre, Paul et Jacques, en fait depuis des années, nous avons vendu nos articles à qui voulait les acheter. Nous avions l'habitude d'avoir deux ou trois marchands tenant notre ligne même dans les petites villes—nous pensions alors que c'était la meilleure méthode de vente—mais nous ne le ferons plus.

Il y a quelque temps nous avons adopté un nouveau système de ventes et nous avons commencé à nommer des agents exclusifs dans chaque ville et cité du Canada. Celea a si bien marché que nous regrettons de n'avoir pas suivi ce système dès que nous avons débuté en affaires — c'est-à-dire en 1843.

Notre nouvelle proposition d'agence donne à nos détaillants le droit de vente exclusif pour nos marchandises dans leur localité et en outre nous nous engageons à nous tenir derrière eux et à les soutenir dans toute la limite de nos moyens pour les aider à établir un gros commerce profitable.

Les quincailliers que la chose intéresse devraient nous écrire immédiatement pour avoir les détails de notre système d'agence pour tenir les Poêles et Cuisinières "Souvenir".

Les plombiers feraient bien de se renseigner sur les fournaises "Souvenir" et "New Idea".

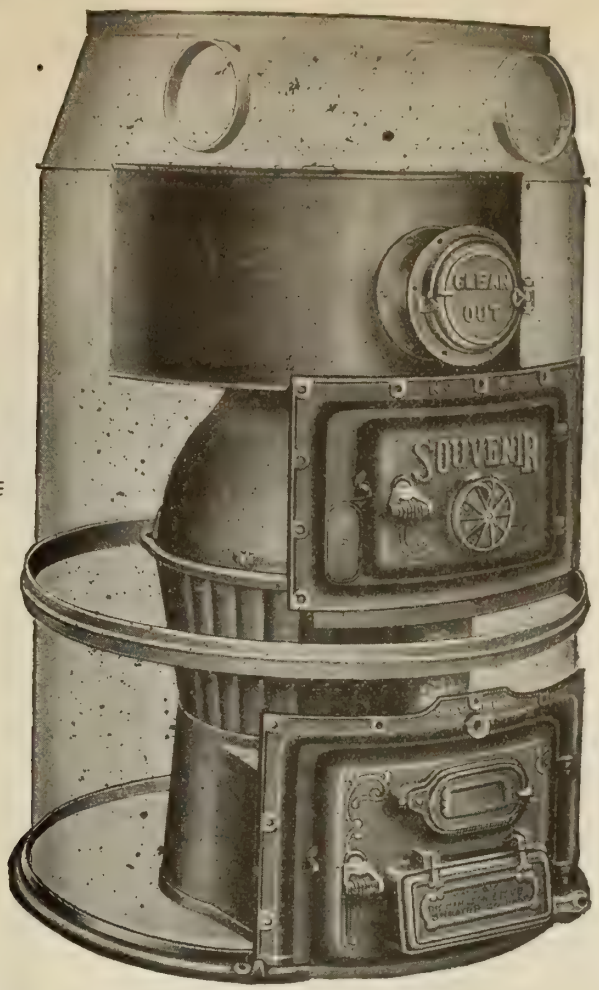
Tous nos articles sont vendus avec une garantie qui est une garantie réelle.

Demandez-nous aussi les détails complets sur la façon dont nous nous proposons de coopérer avec nos agents-marchands.

Poêles et cuisinières "SOUVENIR"
Fournaises à air chaud "SOUVENIR"
et "NEW IDEA"

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE
DANS LA FABRICATION



SOUVENIR

FOURNAISE A AIR CHAUD

Brûle du charbon ou du bois

Pour les petites maisons il n'y a pas de meilleure fournaise que cette "Souvenir". Beaucoup de marchands se sont spécialisés dans sa vente exclusive depuis des années parce qu'elle n'a jamais manqué de donner complète satisfaction.

Ecrivez-nous pour plus amples détails — Notre nouveau catalogue de poêles et fournaises est prêt.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready . 7
American Pad & Textille . 20
AutoStrop Safety Razor Co. 8-9
Aluminum Specialty . . . 62
Assurance Mt-Royal . . . 88

B

Banque Molsons, rapport 61
Banque Nationale 86
Banque Provinciale . . . 86
Banwell Hoxie 19
Barrett 55
Beach Foundry 6
Bird & Son 32
Bowser. 4
British Colonial Fire . . 88
Brodeur, A. 88
Brodie & Harvie 76
Brandram-Henderson . . . . . Couverture
Burrow Stewart Milne, ... Couverture
Butterfield & Co. Que . . 10

C

Canada Foundries . . . 88
Canadian Cereal & Flour Mills 81
Canadian Postum 75
Carnation Milk 79
Chamberlain Medicine. . 80
Champion Spark Plug . . 33
Church & Dwight 69
Channell Chemical, Couverture
Couillard, A. 88
Connor & Son 4
Connors Bros. 78
Clare Bros. 26
Clark, Wm. 78
Clement, Meunier & Cie . 90
Côté & Lapointe 63

D

Disston Saw 21
Dom. Canners Ltd. . . . 76
Dom. Linseed Oil 25
Dougall Varnish 13
Duffy, J.J., & Co. 76

E

Eddy, E. B., & Co. . . . 82

F

Fontaine, Henri 88

G

Gagnon, P. A. 88
Galt Bras 24
Garand, Terroux & Cie . 88
Georgia Turpentine . . . 62
Gillette Safety Razor . . 11
Glidden Varnish 23
Gutta Percha Rubber Co. 17

H

Hurtubise Ltd. 69
Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 28-29
Hébert, L. H. 88
Heinz & Co., H. J. . . . 84
Hobbs 18

I

Imperial Tobacco. . . . 35

K

Kearney Bros. 90

L

Lewis Bros. 14
Leslie & Co. Ltd. . . . 86
London Bolt 63

M

Mathieu & Cie J. L.Q . . . 63
McArthur Oil 69
McArthur Irwin 15
McCaskey 90
Montbriand, R. 88
McClary Mfg Co. 16
Macdonald, W.C. 77
Montreal Biscuits Co. . . 84
Morrow Screw & Nut Co. 86

N

Nova Scotia Steel Co. . . 69
Nugget 84

O

Oceanic Oyster 85
Omega Machinery 69
Oneeida Community . . .
Ottawa Paint Works . . . Couvert

P

Palmolive . . . . . .
Partridge Tire. . . . . .
Pink . . . . . .
P. Poulin & Cie Ltée . .

R

Ramsay & Son . . . . . .
Robinson, C. E. . . . . .
Ruel Limitée, Edouard. .

S

Salada Tea . . . . . .
Steel Co. . . . . .
Shambrooke & Co. . . . .
Stauntons, Ltd. . . . . .
Simms & Co. I. S. . . . .
Still Mfg Co. . . . . .
Stanway Hutchins . . . .
Sun Life . . . . . .
Steel Trough & Mch. . .
Swift Canadian Co. . . .

T

Tower Canadian
Taylor, J. J. . . . . .

W

Western Ass. Co. . . . . .
Wisintainer & Fils . . .

ValeursSpéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worsteds gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8553.

Vendez le vernis teinté Agat

--*Le producteur de bénéfice*

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE clients trouveront facilement leur choix. Il v suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue p qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté

AGATE

de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vo puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapi et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vo intéressent, commandez votre stock d'AGATE imm diatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 184

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouve

(1)

Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!

Si vous n'êtes pas décidé à publier des catalogues, des circulaires, des dépliants qui soient bien rédigés, préparés avec soin, imprimés avec art — gardez votre argent dans votre poche.

Il vaut mieux ne rien publier du tout plutôt que de publier des imprimés mal rédigés, mal typographiés, qui créent dans l'esprit de ceux qui les voient l'idée que votre maison est arriérée.

Si vous n'avez pas le temps de préparer vous-même des imprimés d'annonce qui soient dignes de votre maison, jetez quelques notes sur un bout de papier et envoyez-le nous — nous ferons le reste.

Les typographes-experts de notre atelier donneront au texte que nous préparerons pour vous, une toilette typographique, qui attirera l'attention de ceux qui verront vos imprimés et augmentera votre clientèle.

Confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CIRCULAIRES, DEPLIANTS CATALOGUES ENVELOPPES FORMULES DE FACTURES ENTETES DE LETTRES RELEVES DE COMPTE LIVRES DE COMPTOIR, etc.

La Cie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

198 Rue Notre-Dame Est, - MONTREAL.

LES TOITURES NEPONSET SONT TOUJOURS LES MEILLEURES

Dans tout le Canada des milliers de fermes, de bâtiments industriels et d'habitations sont recouverts de Paroid Neponset et de Bardeaux jumeaux Neponset.

La popularité de ces toitures, qui est due à la satisfaction qu'elles donnent invariablement procure naturellement des affaires aux marchands. Nos prix aux détaillants leur laisse une bonne marge de bénéfice. De plus, non seulement, nous soutenons de notre garantie de satisfaction toute vente de toiture Neponset, mais encore nous vous aidons à faire la vente. Lorsque vous avez des perspectives sérieuses, nous sommes prêts à coopérer avec vous. Donnez-nous le nom, nous faisons le reste et finirons par faire venir l'affaire chez vous.

Ecrivez-nous pour avoir échantillons et prix des articles suivants:

PAROID NEPONSET

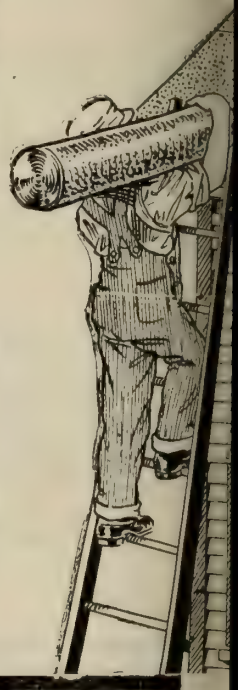
La toiture idéale pour entrepôts, usines, bâtiments de chemin de fer et de fermes; fabriquée avec du feutre de chiffon dans nos propres usines à Pont Rouge, P. Q.; fortement saturée et recouverte de la meilleure qualité d'asphalte qu'on puisse obtenir pour cet usage.

BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Manufacturés avec les mêmes matériaux que la Paroid; la toiture la plus attrayante et la plus durable possible pour habitations, écoles, églises et bâtiments publics. Aucune toiture ne peut se comparer avec les bardeaux jumeaux Neponset. La surface d'un rouge doux ou d'un vert d'ardoise naturelle ajoute à la beauté et à l'aspect général de tout bâtiiment. Ces bardeaux sont résistants au feu, à l'épreuve des intempéries, et lorsqu'ils sont posés sur le toit suivant le mode d'emploi indiqué, la surface entière est recouverte de trois épaisseurs de matériel.

AUTRES PRODUITS DE CONSTRUCTION NEPONSET

Papier de construction noir imperméable Neponset: Couverture à l'épreuve de la gelée et feutre amortisseur de son Neponset; feutre asphalté Neponset, 10, 15 et 25 livres. Peinture et Ciment plastique Neponset.



BIRD & SON Limited

HAMILTON - - - ONTARIO

Adresse à Montréal: 37 Rue St-Antoine.

Usines: Hamilton, Ont., - - - - - Pont-Rouge, P.Q.

NEPONSET ROOFS

La "Vente" des Bougies d'Allumage de Confiance—

Champion

est grandement facilitée

TOUS ceux qui possèdent un engin savent bien qu'avec une Champion dans chaque cylindre ils peuvent toujours compter sur un service d'allumage parfait, même dans les conditions les plus difficiles.

Leur choix est déjà fait, et vous n'avez plus qu'à satisfaire la demande que nous avons créée pour Champion.

Notre publicité fait connaître les mérites de Champion à tous vos clients et il ne vous reste plus qu'à tenir votre stock au complet et à vous assurer que le nom de "Champion" se trouve sur chaque insulateur et la marque de commerce sur chaque boîte.

Les Champions vous aident à vendre vos autres lignes ,parce que les gens se disent qu'un marchand qui vend des Champions est certain de ne tenir que des accessoires d'automobiles de première qualité.

Passez votre commande à votre courtier sans plus tarder.

Champion "Heavy Duty"
J A S 43 7/8 pouce, 18
Prix, $1.00
Pour grosses voitures, camions, tracteurs et engins de ferme.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor, Ontario.

La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage, et la seule fabriquant des Champions.

113

Les meilleurs Balais

ET LES

meilleures brosses

SIMMS

Nous fabriquons les meilleures brosses et les meilleurs balais depuis plus d'un demi-siècle.

Nos mécaniciens sont experts.

Notre fabrique est complètement équipée avec la machinerie la meilleure et la plus moderne.

Le résultat de cette combinaison est un produit parfait — les brosses et balais que le public veut acheter.

Mettez en stock la ligne réputée de

SIMMS

Brosses à plancher.	Balais.
Brosses à chaussures.	Petits balais.
Brosses à poêles.	Brosses à peinture

Brosses à savonner

Chaque vente procure un bon bénéfice et un client satisfait.

Ecrivez pour prix, etc.

T. S. SIMMS & Co.
LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 MONTREAL, vendredi 12 novembre 1920 Vol. XXXIII—No46

Les Conditions Actuelles Exigent L'application du Principe de Prudence dans le Commerce de Quincaillerie

Les bases fondamentales du commerce de quincaillerie sont bonnes. — Il y a une tendance à la nervosité parmi les acheteurs jusqu'à ce que des niveaux plus normaux soient atteints. — Les crédits, les encaissements et les stocks devraient être surveillés de près.

Une analyse des conditions commerciales qui existent au moment au Canada indique, particulièrement en ce qui trait au commerce de quincaillerie que la situation n'est pas mauvaise mais que la situation temporaire qui prévaut demande beaucoup de prudence. Les réductions outrancières de prix dans certaines lignes de marchandises ont eu pour résultat de créer une tension nerveuse parmi les acheteurs, tant consommateurs que détaillants et cette défiance ne disparaîtra pas tant qu'on n'aura pas le sentiment que les prix ont atteint un niveau plus normal.

Quelques marchands dans la période actuelle peuvent trouver nécessaire de sacrifier des stocks au prix coûtant ou même à perte de façon à garder le commerce actif. Il est probable que cette pratique ne sera appliquée que sous la pression des circonstances et des lois économiques.

La véritable épreuve de la situation, comme le prédit une autorité en la matière, se fera quand les détaillants auront disposé de leurs approvisionnements actuels et pourront se rendre compte de la demande de consommation sur une base de prix plus bas.

Pour ce qui est du commerce de quincaillerie, on devra se rappeler que la fermeté des prix de quincaillerie dans l'ensemble, a amoindri les effets de la situation présente. On a dit que du fait de cette fermeté combinée avec la récente rareté des commodités de quincaillerie, le marchand de quincaillerie serait probablement un des plus déçus dans sa croyance que les conditions actuelles n'offrent aucun danger pour lui. Cependant, la rareté réelle de ces commodités diminue la probabilité pour le quincaillier d'être submergé de stock et de se trouver submergé par une campagne de réduction de prix outrancière.

En général, le commerce de quincaillerie semble être favorisé en ce moment. Il y a rareté de marchandise dans toutes les branches de ce commerce; la quincaillrie est une ligne nécessaire et dans la plupart des cas les marchands ne paraissent pas avoir plus qu'un stock bien assorti. L'avantage qu'offre cette condition est mis en évidence par la manière dont le commerce de quincaillerie fait face à ses obligations et au fait que tandis que dans plusieurs autres branches de commerce ont enregistré pas mal de faillites ces temps derniers tandis qu'elles ont été très rares pour la branche de quincaillerie.

Cela ne veut pas dire pourtant que le marchand quincailler ne doive surveiller étroitement ses affaires, être prudent dans l'octroi du crédit, prendre les moyens de faire rentrer les comptes dûs et maintenir un stock bien assorti de façon à garder la machine commerciale en mouvement et pour créer de la confiance dans l'esprit de ses clients.

Elles sont pour les marchands une source de profits.

PLAYER'S NAVY CUT CIGARETTES

Elles sont sans égales pour leur douceur et leur arôme délicieux.

Les acheteurs doivent être prudents

En discutant des prévisions commerciales un important marchand de quincaillerie en gros donne l'avis que les acheteurs doivent se montrer prudents mais tenir cependant un stock qui leur permette de profiter de toutes les affaires qui se présentent. Il conseille aussi aux marchands de surveiller leurs comptes et de restreindre les crédits en prévision d'un dommage possible, de grèves, etc., bien que ces évènements se fassent beaucoup plus ressentir dans le commerce d'épicerie et dans les autres que dans celui de quincaillerie.

"Les besoins de quincaillerie ne sont pas satisfaits aujourd'hui par les stocks entre les mains des détaillants, des marchands de gros et des manufacturiers," prétend notre commerçant. "Il y a eu une accalmie temporaire dans l'achat en général par suite de la tendance à la baisse. Il se peut qu'il y ait un autre relâchement des prix avant que l'achat reprenne. Ceci peut se répéter plusieurs fois jusqu'à ce que les manufacturiers soient sûrs d'avoir un large stock avec lequel ils pourront répondre aux demandes immédiates. Les manufacturiers n'agissent pas ainsi pour l'instant ; ils achètent des matières premières au jour le jour, encore que quelques-uns, surtout dans l'industrie du cuir, aient acheté de grosses quantités de matières premières sur lesquelles, ils seront forcés de perdre."

Affaires plus importantes qu'il y a un an

Passant en revue la situation générale, notre interlocuteur estime que les affaires de sa maison ces derniers mois furent plus fortes en valeur que celles de la même période, il y a un an. Au demeurant, il faut tenir compte de l'augmentation de valeur de la plupart des commodités. Il est d'avis que la vente de la récolte de l'Ouest augmentera grandement le pouvoir d'achat dans l'Ouest et que cette influence se fera sentir dans tout le pays, rendant la circulation de l'argent plus facile, tant au point de vue de la construction que d'autres industries.

Les manufacturiers d'articles en aluminium et de métal en feuille sont très actif.

Le gérant du crédit d'une maison de gros de quincaillerie nous souligne le fait que tandis que le commerce de quincaillerie a été particulièrement favorisé en ce qui concerne les crédits et les collections, particulièrement dans les matériaux de construction, il serait déraisonnable de se laisser aller à négliger ces matières. Le marchand intelligent réduira ses comptes de crédit chaque fois qu'il le pourra, mais surtout quand une pression sera effectuée sur lui ou sur son commerce par les institutions financières du pays, comme cela se produit actuellement. Quant aux perspectives d'avenir, notre grossiste trouve un bon signe d'activité dans le fait que les manufacturiers dans la plupart des lignes de quincaillerie sont très occupés actuellement, surtout dans les articles en aluminium et dans le métal en feuilles.

La grande activité constatée dans les ustensiles en aluminium est dûe sans doute aux prix avantageux de marchandises comparativement aux autres lignes ser aux mêmes usages.

Les obligations rencontrées rapidement

Le fait que les encaissements sont bons et qu' fait un volume d'affaires très satisfaisant en dépit tendance de la part de quelques détaillants de laisser commandes ouvertes pour le printemps est, de l'avis autre maison de quincaillerie, une indication que le merce de ferronnerie se maintient ferme encore qu'il utile de porter une grande attention aux stocks, aux dits et aux collections pour maintenir cette conditio face des incertitudes qui se dressent devant nous. Sur cents comptes de clients de ville, il n'y en a pas dix cent arriérés—c'est là une moyenne normale.

Restreindre le crédit avec le resserrement d marché.

La maison en question a pris pour politique de treindre le crédit simultanément avec le resserremen marché. La base du paiement à 30 jours est de règle d quelque temps, la base de 90 jours étant l'exception. doption d'un traitement similaire des comptes de a été suggérée aux détaillants. Quand à la baisse des des lignes de quincaillerie, cette personne compétente tend que sans nul doute, les commodités de quinca atteindront des prix plus bas qu'à présent, mais qu baisse se manifestera par des chutes de 5 pour 100 en fois, 7½ pour cent une autre fois, et ainsi de suite, une mesure relativement minime et qui pourra être a bée facilement dans la routine du commerce ordinai

Il y a fermeté des prix des produits fondamentau les articles fabriqués comportant une plus grande marg profit seront réduits plus sensiblement pense-t-on.

Un risque dans toutes les branches du commer

Un autre marchand de gros conseille aux commerç de quincaillerie de maintenir leur commerce aussi que le permet une bonne gérance dans les conditions sentes. Il y a un certain risque, dit-il, inhérent à t branche de commerce et c'est en maintenant le courant affaires que le marchand réduit ce risque au minimu

Dans les circonstances présentes, le marchand de q caillerie fera bien d'écouler son stock autant de fois possible et d'encaisser rapidement les comptes dûs. rentrée de l'argent permettra à tout marchand de mai nir une bonne position financière et lui fournira les mo de garder son stock bien assorti pour pouvoir donner bon service à ses clients. Pous cela, il faudra suivre comptes soigneusement, faire rentrer les factures régu rement et rafraîchir la mémoire de ceux qui tarde payer. Les conditions commerciales dans la plupart localités sont assez bonnes pour permettre aux marcha de rentrer dans un bon montant de leur argent et pou débarrasser du surplus de stock qu'ils peuvent avoir mains.

Escomptes pour règlements de comptes

La question de donner un escompte de façon à assurer le règlement des comptes dûs peut s'appliquer dans quelques cas où l'on juge la chose utile, quoique son application générale soit fort discutable d'après ce que nous disait un de nos interlocuteurs qui prétend que ce ne serait probablement pas une bonne politique que d'appliquer cette méthode à un crédit individuel sans l'étendre à tous, et une application générale peut, semble-t-il rendre plus difficile l'établissement de la confiance parmi les clients.

Les acheteurs attendent qu'un plus bas niveau soit atteint.

Un commentaire bref mais concis des présentes conditions commerciales est fourni dans la lettre hebdomadaire sur le marché, d'une maison à commission de New-York et qui se lit comme suit:—

"La psychologie du public acheteur est une étude intéressante. Il y a un an, rien n'était trop élevé pour l'achat: aujourd'hui, rien n'est assez bas. Dès la minute où le public sera satisfait du bas niveau atteint, nous verrons probablement une autre vague d'achat qui pourra peut-être nous conduire à un manque de marchandises. La ténacité du public à se réserver dans ses achats jusqu'à ce qu'il trouve la baisse des prix satisfaisante est extraordinaire.

Certains articles sont déjà tombés aux niveaux d'avant-guerre. D'autres par contre, n'y sont pas encore arrivés et devront tomber nettement avant de trouver un marché favorable. Sans une liquidation radicale de la main d'oeuvre que nul ne saurait prédire ou voir, sans de graves désordres sociaux, les prix de revient ne peuvent tomber aux niveaux d'avant-guerre, et il est certain que les marchandises ne seront pas produites indéfiniment au-dessous du coût."

Ce que dit un membre d'une banque

Un membre d'une banque dit ce qui suit concernant l'encouragement dans l'avenir commercial et financier du Canada.

"Une période de rétablissement telle que celle qui confronte la plupart des industries actuellement est toujours hérissée de difficultés. Une caractéristique heureuse du marché canadien est sa tendance à changer plus calmement que celui des Etats-Unis, ce qui donne aux industries canadiennes plus de temps et d'opportunité pour se préparer aux changements de conditions. La fondation commerciale canadienne est bonne, et le commerce en général est loin d'être mauvais. Les conditions des commerces de gros et de détail sont moins favorables qu'elles ne l'étaient à cette date, l'an dernier, mais l'argent actuellement réalisé ou attendu des fortes récoltes aura un bienfaisant effet. Une disposition bien nette de la part des acheteurs tant dans le gros que dans le détail est de se tenir sur l'expectative au point de vue achat, dans l'attente de prix plus bas. Les commandes à livrer sont plus affectées que les achats pour livraison immédiate. Ces derniers sont bons. Ce n'est là qu'un développement logique de l'incertitude générale quant aux niveaux de prix de l'an prochain."

"Le problème est de découvrir quand le mouvement de baisse aura atteint sa limite", écrit M. B. Brown, éditeur du *New-York Commercial*. "Pour certaines commodités, cette limite arrivera plus tôt que pour d'autres, et il y aura ainsi des inégalités qui soulèveront des commentaires défavorables, mais il faut que le rajustement fasse son chemin quelle que puisse être la critique."

LA CONVENTION DE LA CANADA PAINT CO.

La convention annuelle de cinq jours de la Canada Paint Co. Limited, s'est tenue à Montréal, à la manufacture de la rue William, sous la présidence du gérant, M. Roal Cluxton. Nombre de phases du travail de développement commercial de la politique d'affaires de 1921 y furent discutées. Les différentes sessions eurent pour orateurs les chefs de départements, M. S. M. Ward, gérant des ventes qui prononça plusieurs allocutions, M. H. E. J. Taylor, qui parla de la "Publicité et de la promotion des ventes". Les autres orateurs furent: MM. W. C. Boyd, J. H. Neale, R. M. Smith, S. P. Newton, le père Léopold, F. H. Butcher, George Brown, G. W. Robinson, W. H. Newton, et le gérant M. Cluxton qui occupa le fauteuil présidentiel pendant les différentes sessions.

Des récompenses furent décernées cette année, comme d'habitude. C'est une source d'émulation entre les voyageurs qui gardent ainsi cet esprit éveillé qui provoque les bons résultats. Les prix distribués cette année s'élevèrent à un gros montant ce qui indique que l'intérêt qu'il y eut à pousser les ventes des différents produits fut plus fort que pendant toute autre année précédente.

Chaque jour, à midi, un lunch réunit tous les congressistes à l'hôtel Windsor où les joyeux propos firent partie du menu.

Disons en terminant, qu'à l'occasion de cette convention, la Canada Paint distribua en boni $25,000 à ses voyageurs et fit don de superbes montres en or aux vingt-cinq voyageurs ayant plus de 25 ans de service. Inutile d'ajouter que ces attentions furent accueillies avec reconnaissance par le personnel qui ne ménagea pas ses remerciements à la direction.

Au cours de cette convention une excursion fut organisée à Ste-Anne-de-Bellevue avec lunch, au Clarendon. L'hon. C. C. Ballantyne, vice-président de la Canada Paint était venu spécialement d'Ottawa pour la circonstance et fit de très intéressantes remarques sur le développement de cette firme dont il fait partie depuis 29 ans.

Le personnel de vente de la Canada Paint comprend: pour l'Est: MM. Royal Cluxton, gérant général; S. M. Ward, gérant des ventes au commerce; M. H. Newton, gérant des ventes aux manufacturiers; H. E. J. Taylor, gérant de la promotion des ventes et de la publicité.

Représentants: MM. R. E. Carscallen, W. H. Allison, L. N. Dansereau, J. J. Minion, J. A. Dowling, R. Bremner, A. Leclaire, A. L. Mellems, F. C. Empringham, A. F. Cunningham, F. H. Butcher, A. Beauchesne, R. M. Smith, R. Traversy, Christie Williams, F. L. Clarke, W. E. Champagne, W. G. Sippi, E. F. Stephenson, C. E. P. Yeo, G. W. Goodbody, Chas Thompson, Q. E. Miller, L. P. M. Déchêne, Geo. W. Robinson, H. E. Stubbs, Geo. Nimmo.

Pour l'Ouest: M. W. C. Boyd, gérant des ventes.

Représentants: MM. D. F. Hook, W. N. Lennox, F. M. Watt, N. A. Milne, P. V. Quinn, T. W. Doyle, H. W. Bell, R. W. Humphreys, R. A. Jones, E. S. Witt.

Liste d'honneur des voyageurs ayant vingt-cinq ans de service ou plus: MM. W. H. Newton, R. Bremner, L. N. Dansereau, John C. Cox, W. H. Allison, E. Coleman, E. Marlow, Geo. Nimmo, J. D. Gilker, David Swan, John Thompson, H. Duddridge, J. Hilland, W. H. Coxon, Richard Kearns, Albert Bezeau, David Brown, F. Cusson, F. Mireau.

o

LA CONVENTION ANNUELLE DE LA SHERWING-WILLIAMS

La semaine de convention qui réunit tout le personnel de vente de la Sherwin-Williams Company of Canada, Limited obtint un succès sans précédent et restera gravée dans la mémoire de tous les intéressés comme un agréable souvenir.

D'Halifax à Vancouver, les surintendants divisionnaires, les gérants de ventes et les voyageurs, étaient accourus au siège social de l'institution à Montréal pour participer à ce congrès. Le programme de cette convention avait été préparé depuis des mois, c'est dire qu'il fut on ne peut plus varié et intéressant.

L'excursion de Ste Anne-de-Bellevue bien que contrariée par les averses n'en fut pas moins un succès. Le principal du collège MacDonald, M. Harrison reçut avec empressement les visiteurs à cet institut agricole et leur souhaita la plus cordiale bienvenue.

Le banquet du Clarendon réunit 200 délégués et invités. La principale santé de la soirée fut portée par M. W. S. Fallis, directeur-gérant de la compagnie, tandis que M. Walter H. Cottingham fit le discours de circonstance sur "notre organisation".

M. Cottingham se reporta aux humbles débuts de la Compagnie dont il est le membre principal, suivant la filière de son développement et détaillant les raisons qu'il considérait comme ayant contribué au succès de la Compagnie et qui se résument ainsi: "De bonnes marchandises vendues par de bonnes méthodes et par de bons hommes, voilà la clef du succès dans tous les pays du monde."

L'hon. C.C. Ballantyne parla aussi de l'accroissement de la firme dont il est le vice-président, et envisageant le Canada, l'orateur dit qu'il s'y trouvait pour les 50 années à venir les plus grandes opportunités qu'aucun autre pays ne pouvait offrir.

Voici les noms des personnes qui prirent une part active au succès de cette mémorable convention.

OFFICIERS

Président, M. W. H. Cottingham; Vice-président, l'hon. C. C. Ballantyne, Directeur-gérant, M. W. S. Fallis.

COMITE DE LA CONVENTION

M. W.S. Fallis, président général; M. R.C. Misson, président.

VICE-PRESIDENTS

MM. C.A. Thomas, J.F. Ryan, H.H. Eager, Sr., F.A. Mann, D.A. Whittaker, J.H. Gordon, F.A. Scott, W.A. Farmer, G.C. Fletcher, W.J. Chambers, J.L. Vallee, J.C. Cox, G.E. Boomer, S.P. Newton, R. Haldane, S.C.R. Ross, S. George, G.E. Radford, W.J. MacGowan, W.J. Delaney, W.C. Cottingham, A.W. Mowl, W.F. Prescott.

B.E. Newmark, secrétaire.

SOUS-COMITES

DEPARTEMENT DES VENTES AU COMMERCE

MM. R.C. Misson. F.A. Mann, J.F. Ryan, C.A. Thomas, H.H. Eager, Sr., D.A. Whittaker.

DEPARTEMENT DES VENTES AUX MANUFACTURIERS

MM. G.E. Boomer, R.C. Misson, H.H. Eager, Sr.

DEPARTEMENT DES VENTES AUX CHEMINS DE FER

MM. R.C. Misson, H.H. Eager, Sr.

DEPARTEMENT DES VENTES A LA MARINE

MM. W.J. MacGowan, J.F. Ryan, J.H. Hawkins.

DEPARTEMENT DE PUBLICITE

MM. W.J. Delaney, D.A. Whittaker, J.C. Cox.

PROMOTION DES VENTES ET SERVICE DECORATIF

MM. W.C. Cottingham, A.W. Mowl.

PRODUITS DECO-TINT

MM. B. E. Newmark, W. J. Delaney.

TABLEAUX DES VENTES ET STATISTIQUES

MM. S.C.R. Ross, D.A. Whittaker.

EXPOSITION ET DEMONSTRATION

MM. F.A. Scott, J.L. Vallee, S. George, W.A. Farmer, F.A. Mann, H. Louks, W. Jones, J.C. Cox.

RECEPTION

MM. J.H. Gordon, F.A. Scott, R. Haldane, D.A. Whittaker, J.C. Cox, F.A. Mann, G.E. Radford, W.C. Cottingham, A.W. Mowl, B.E. Newmark.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-de à de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

A QUI S'APPLIQUENT LES LICENCES DE TAXE D'ACCISE.

Le département des douanes et du revenu de l'Intérieur stipule que les licences suivantes sont obligatoires et que la date du 15 novembre est la limite de temps fixée pour l'obtention de ces licences.

Il y a quatre sortes de licences qui sont les suivantes :

Licence de taxe de vente.

Qui doit être prise par tout manufacturier, marchand de gros et jobber qui vend des articles sujets à la taxe de vente. Taux annuel $5.00.

Licence de manufacturier.

Qui doit être prise par toute personne, maison ou corporation manufacturant entre autres les commodités suivantes: bateaux, canoes, yachts, bateaux-automobiles, appareils photographiques, armes à feu, cartouches, douilles, pianos, orgues, pianos mécaniques, phonographes, machines parlantes, boîtes à musique, disques, instruments de musique, fixtures et appliques pour lumière électrique et à gaz, automobiles, cartes à jouer. NOTE.—Cette licence de manufacturier n'est requise que si les produits fabriqués sont sujets à la "Taxe d'accise de manufacture".

Par exemple, les appareils photographiques ne sont sujets à une taxe d'accise de manufacture que s'ils pèsent 100 livres ou moins. Ainsi donc, si un manufacturier ne fabrique que des appareils photographiques d'un poids dépassant 100 livres, il n'aura pas à prendre une "licence de manufacturier". Le taux annuel de cette licence est de $200.

NOTA.—Cette licence ne devra pas être confondue avec la licence de taxe de vente. Les manufacturiers qui sont requis de prendre une licence de manufacturier devront aussi prendre une licence de taxe de vente car les deux taxes sont complètement séparées et distinctes l'une de l'autre.

Licence du détaillant.

Qui doit être prise par les personnes, firmes ou corporations qui vendent au détail les articles spécifiés dans les listes précédemment données dans le *Prix Courant*.

NOTA.—Les manufacturiers et marchands de gros qui, ordinairement ne font pas un commerce de détail ne seront pas requis de prendre une licence de détail même s'ils font occasionnellement des ventes de détail à des employés ou autres individus, mais si les marchandises sont sujettes à une taxe de luxe, le manufacturier ou le marchand de gros sera obligé évidemment, de collecter toute taxe de luxe payable par l'acheteur.

Des règlements importants.

"Si la succursale de gros d'une maison faisant le gros et le détail est isolée de la succursale de détail et que les ventes faites par la dite succursale de gros à la succursale de détail sont chargées aux mêmes prix que ceux cotés aux autres détaillants, la succursale de gros est considérée comme une maison de gros.

"Si un marchand de gros de bonne foi, vendant au détaillant ou au consommateur ne peut séparer son commerce de gros, il peut être classé comme marchand de gros, à condition qu'une taxe de vente de un pour cent soit collectée sur toutes ses ventes."

o

L'EXPOSITION DES PRODUITS DE LA CANADA PAINT

Sur invitation du gérant de la Canada Paint Co., M. Royal Cluxton, un certain nombre de marchands de quincaillerie ont visité mercredi de la semaine passée l'usine de cette importante institution 572 rue William, à Montréal.

Nous avons nous-même été rendre visite à l'aimable personnel de vente de la Canada Paint qui s'est empressé de se mettre à notre disposition pour nous faire faire connaissance avec l'échantillonnage le plus varié de peintures, vernis, et produits dérivés qu'on puisse imaginer.

Une salle d'exposition avait été spécialement aménagée pour la circonstance avec un goût particulier de façon à permettre aux visiteurs une inspection détaillée des multiples produits faits par la Canada Paint.

Vernis, peinture d'intérieur, finis de mur, émails, peintures d'extérieur, etc., étaient étalagés sur des plateformes élevées, des piedestaux, des étagères, etc., tandis qu'une maison en miniature traitée avec les produits pour planchers, murs et plafonds attirait l'attention admirative des visiteurs.

L'objet de cette invitation était de montrer aux marchands comment les produits sont présentés, ce qu'on peut en attendre et comment il faut s'y prendre, depuis la première application jusqu'à la couche finale, pour obtenir d'excellents résultats. La démonstration de la façon de faire les étalages ne manquait pas non plus d'intérêt.

Parmi les démonstrations faites citons celle du traitement d'une roue de voiture depuis le bois uni jusqu'au plus brillant effet de peinture éclatante; celles du traitement des planchers, des murs et même des différentes phases nécessaires pour obtenir les jolis finis employés dans l'embellissement des wagon de luxe de chemin de fer; des bois durs et mous étaient aussi en étalage depuis le sapin jusqu'au rude noyer circassien.

La valeur éducationnelle des étalages et explications fournies par M. Cluxton et par M. S. M. Ward, gérant des ventes fut très appréciée.

Au cours de notre trop courte visite les voyageurs de la maison nous parlèrent avec enthousiasme de l'inoubliable souvenir qu'avait laissé parmi eux la convention du personnel de vente tenue la semaine précédente et dont nous donnons dans le présent numéro un bref compte-rendu.

Avez-vous commencé à vendre la Mélasse Barbade Super-Fancy WINDMILL dans votre ville.

Pour

Gâteaux
Poudings
Sauces
Patisserie

Se prend avec

Pain
Toast
Céréales
Biscuits

Sinon commandez-en Pour le temps de NOËL

Il y aura une grande demande pour les bonnes choses à manger—et spécialement pour la melasse Barbade Super-Fancy "Windmill"! Des milliers de femmes lisent nos annonces. Notre campagne de publicité est poussée avec ardeur, et votre commerce s'en ressentira sur toute la ligne.

Vos clients auront besoin d'une excellente mélasse Barbade Windmill pour faire les délicieux bonbons de Noël, ce à quoi ils ne peuvent réussir avec une mélasse de qualité douteuse. La satisfaction de vos clients sera la clef de votre succès.

Peu importe le stock de mélasse ordinaire de toutes sortes que vous teniez, en boîtes ou autrement, vous ne pouvez pas satisfaire vos clients avec un substitut de la mélasse "Windmill".

Ils en connaissent la différence.

Donnez votre commande au plus tôt ne serait-ce que pour un baril.

Nous avons une quantité limitée à vous offrir de barils de 90 gallons, de Tierces, 45 gallons, et de demi-barils de 28 gallons pour le moment, à St-Jean, N.B., Montréal et Québec, et notre prix vous convient. Télégraphiez, écrivez ou téléphonez pour savoir nos prix. Nous voulons qu'un marchand pour le moins dans chaque village achète la Windmill et NOUS ALLONS SOUTENIR VOS ACHATS par une vigoureuse campagne de publicité dans votre localité, ce qui ne fera qu'augmenter votre chiffre d'affaires et votre commerce en général.

Si vous pouvez prendre la mélasse "Windmill" en stock, faites-le de toute façon, et vous verrez combien de ventes elle vous fera faire.

Agents de distribution

Pure Cane Molasses Co. of Canada Limited

ST. JOHN, N. B. - - - - - MONTREAL, P.Q.

Reprise du débat sur la taxe de luxe et du chiffre d'affaires

majorité des marchands- détaillants en faveur de l'élimination de la taxe sur les objets de luxe et de sa substitution par une taxe de vente plus élevée. "Une taxe particulière est au détriment du manufacturier de bonnes marchandises et est un avantage au fabricant de camelote." — Plusieurs articles imposés ne sont pas de luxe et la taxe sur le chiffre d'affaires serait plus équitable. — La perception des taxes sur les articles de luxe n'est pas suffisante pour justifier la désorganisation des affaires qui en résulte. — Le gouvernement serait sympathique à des changements.

L'usage de timbres pour la perception de la taxe sur rticles de luxe, conformément à un règlement qui est en vigueur depuis le premier novembre, ne facilitera es affaires, en autant que le commerce du détail de la aillerie est concerné, mais il est plutôt propre à ajoune autre difficulté au problème déjà complexe de la d'après les opinions exprimées au *Prix Courant*, la de la mise en vigueur des timbres.

Les taxes de vente et de transfert ont fait le sujet de oup de discussion, à une récente assemblée des marls détaillants, et après avoir étudié la question sous es aspects, on a pensé qu'il serait mieux, dans la plupart des cas, d'éliminer la taxe sur les objets de luxe et ubstituer un prix de vente augmenté de la taxe y a pas eu d'hésitation de la part du gouvernement à admettre que la taxe sur les articles de luxe n'a pas uit le revenu qu'on en attendait et qu'elle a causé aux onnaires du département du Revenu de l'Inntérieur, oup de difficultés. Il y a eu de nombreux malentendans le commerce de détail au sujet des articles imbles, du montant imposable, de la méthode de faire apports, etc.

Comme résultat du mécontentement éprouvé par le erce et le gouvernement, il est rumeur que la taxe es objets de luxe sera probablement abolie et que ue autre moyen d'obtenir des revenus sera adopté la remplacer. A ce sujet, le correspondant d'Ottawa *rix Courant* a été semi-officiellement avisé par M. lner, qu'aucune modification à la taxe ne pouvait être tant qu'un nouveau budget ne serait pas préparé par nistre des finances, à moins qu'une législation spéciale it passée, ce qui n'est pas probable.

Une chose toutefois est certaine, c'est que, bien qu'il très peu d'espoir d'un changement immédiat, le goument ne peut continuer à faire la sourde oreille aux résolutions des marchands détaillants qui arrivent presque journellement et qui protestent contre la méthode encombrante de percevoir les impôts sur les objets de luxe.

L'Association des Marchands-Détaillants appuie les protestations.

L'Association des Marchands-Détaillants du Dominion est au nombre des premières à s'opposer à la taxe des objets de luxe et à favoriser la taxe du transfert. A l'appui de cette opposition le correspondant d'Ottawa du *Prix Courant* écrit: "Je trouve que pratiquement tous les marchands détaillants qui ont été approchés sont en faveur de cette idée."

La principale source de difficulté que l'on trouve chez les commerçants de quincaillerie, est le mécontentement qui se produit au sujet du changement de système en vogue avant le premier novembre, au système de timbres qui doit être en usage à l'avenir. Ils prétendent qu'aussitôt après avoir établi le rouage de perceptiion de manière satisfaisante d'après l'ancien plan, ils ont maintenant à adopter un système plus laborieux à cause de la nécessité d'apposer des timbres aux envois, aux étiquettes de ventes et de les perforer. Alors que cette classe de commerçants est possiblement moins radicale dans ses critiques de tout le système d'impôt, elle est tout de même mécontente de l'attitude vacillante du gouvernement et des changements constants qui sont faits.

Les détaillants de Hamilton en faveur de la taxe sur chiffre d'affaires

Les marchands détaillants de Hamilton, Ontario, protestent contre le système de taxe. A une récente assemblée des marchands de cette ville, ils se sont prononcés en faveur de l'abolition immédiate de la taxe sur les objets de luxe et pour l'augmentation de la taxe du chiffre d'affaires aux détaillants, à un degré qui dédommagerait de toute perte qu'il pourrait subir en conséquence du changement. Il a été démontré que pendant les quatre premiers mois que la taxe avait été appliquée sur les objets de luxe, elle n'avait rapporté que $2,676,119, et il a été déclaré qu'il était douteux que la perception de ces taxes pour l'année s'élèverait à $8,000,000. On a exprimé l'opinion que ce serait chose pitoyable que le gouvernement entraverait les affaires pour percevoir un si petit revenu. On a montré que la perception totale des taxes sur les articles de luxe ne s'élevait qu'à 20% des perceptions des taxes de vente. Si le gouvernement avait placé une taxe addiitionnelle de un demi de un pour cent sur les taxes de vente il aurait obtenu un revenu beaucoup plus considérable que par l'impôt sur les articles de luxe. C'est un fait patent

pour tout le monde que la taxe n'est pas perçue comme elle devrait l'être, dit M. Douglas, président. "Une armée de percepteurs serait nécessaire pour mettre rigoureusement la loi en vigueur. Il y a nombre d'évasions. Les commerçants séparent les ventes et ont recours à d'autres moyens pour éviter de payer l'impôt. C'est une taxe distincte qui est au détriment de l'homme qui produit une bonne marchandise et un avantage à celui qui produit de la camelote."

L'opinion d'un bon nombre de commerçants de Toronto appuie cette critique de la taxe ds objets de luxe et la suggestion d'une hausse de la taxe de transfert.

Les timbres causeront beaucoup plus d'ennuis

"La perception des taxes cause beaucoup de trouble, mais nous avions un système presque complet quand l'usage des timbres a été mis en vigueur. Le timbre causera beaucoup plus de difficultés, dit M. Walker, de la maison W. Walker & Son, quincailliers de Toronto" M. Walker a ajouté que l'imposition de la taxe sur les objets de luxe a eu pour résultat de restreindre les ventes de ces branches de commerce en premier lieu, mais que plus tard cet effet n'a pas été aussi apparent, probablement à cause du fait que la taxe peut être incluse dans le prix coté au client, et qu'il n'est pas probable que l'on puisse s'apercevoir de la taxe séparée imposée sur la facture. Toutefois, le trouble provient de ce que le client n'aime pas à payer la taxe qui est demandée en bien des cas. M. Walker est d'avis que la nécessité d'apposer des timbres, non seulement donnera plus de travail aux commis, mais aura pour résultat de faire paraître davantage le montant de l'impôt à l'acheteur, avec le résultat qu'une diminution se produira dans les ventes de ces articles. M. Walker est aussi opposé aux impôts sur profits excessifs, croyant qu'un tel impôt serait plus équitable s'il était calculé sur un profit total.

La taxe sur les objets de luxe est encombrante

M. Gilverson, gérant de la maison Rice, Lewis & Son Co., de Toronto, confirme l'opinion que la perception des taxes sur les objets de luxe dans les magasins de détail de quincaillerie est encombrante et donne plus de peine au détaillant, parce qu'il est appelé à percevoir le revenu sans rémunération.

M. Gilverson est aussi d'avis qu'une grosse taxe sur le transfert serait plus équitable et beaucoup moins dispendieuse pour le gouvernement. L'opinion est exprimée que le système actuel de taxation doit donner aux fonctionnaires beaucoup de difficultés pour tous les comptes et causer des dépenses inutiles.

La taxe sur le chiffre d'affaires préférée

"Il est bien clair que le pays doit faire face à ses dettes et que le seul moyen de le faire est de se procurer des revenus par la taxe, mais le moyen le plus direct, serait d'avoir une taxe sur le chiffre d'affaires," dit M. Russell, de la maison Russill Hardware Co., Toronto. D'après ce dernier un tel système distribuerait le fa de la taxe en portions égales par toute la communau

"Pour conserver toutes les données requises p système actuel exigerait un nombreux personnel de mis, ce qui est pratiquement impossible pour la mo des magasins de ferronnerie," dit M. Russell. "De toute la taxe basée sur le transfert encouragerait l'é mie et serait au bénéfice de tous."

Un recul

J. Hewitson, quincaillier de Toronto, est d'avi l'usage de timbres pour percevoir la taxe sur les de luxe est un pas fait en arrière au lieu d'amélior conditions du marchand détaillant. "Le système de ception que nous employions, bien qu'il requière bea de temps, est, à mon avis, le meilleur des deux. M meilleur moyen, et le plus efficace de percevoir la serait de l'appliquer au moment du transfert du ma turier au marchand.

En faveur de la taxe sur les objets de luxe

Une opinion favorisant l'usage des timbres c moyen de percevoir les taxes sur les objets de luxe exprimée par A. Moses, quincaillier de Toronto. " quoi toute la communauté serait-elle forcée de payer les objets dont quelques-uns seulement font usage. S gens veulent des objets de luxe qu'ils les paient. Les bres feront disparaître les records qu'on est forcé de avec le système actuel, et je ne vois pas comment i se produire de la confusion ou du malentendu par la en vigueur de ce système.

Campagne éducationnelle nécessaire

M. Blue, gérant du magasin Vokes Hardware Toronto, dit qu'il y a encore beaucoup de malentend sujet de la taxe sur les objets de luxe. "Lorsqu'on a la campagne de l'Emprunt de la Victoire, dit-il, on pas venu soudainement essayer de forcer les gens de dre des bons. On a commencé une campagne éduc nenlle qui a duré environ un mois pour faire con ce qu'il s'agissait de faire. Quelque chose de sem devrait être fait pour la mise en vigueur du systè taxe sur les articles de luxe afin d'éviter toute con tout malentendu. Il reste à savoir si ce système de ti sera une amélioration."

La section de Québec de l'Association des March Détaillants est opposée à la taxe de luxe

En discutant le fonctionnement de la taxe s articles de luxe, telle qu'appliquée aux marchands de de Québec, M. Lapointe, secrétaire de la section de caillerie de l'Association des Marchands-Détaillants, informé qu'il y a beaucoup de mécontentement par membres de tous les commerces au sujet du fonct ment de la taxe sur les objets de luxe. Les diffé sections de l'Association des Marchands de Détail,

vince de Québec, d'après M. Lapointe, sont tellement osées au système de taxe, que toutes ont adopté des lutions désapprouvant l'application et la continuation ystème de taxe actuel. Ces résolutions ont été de même ure et ont démontré les difficultés des marchands dé- lants lesquels peuvent difficilement prendre soin des ils se rapportant à la taxe.

M. Lapointe a aussi signalé le fait que dans certaines ches de commerce, possiblement un seul genre de mar- ndises est frappé de l'impôt et que dans de tels cas le rchand pourrait facilement oublier de percevoir la taxe. plus, dans les magasins où il y a un grand nombre de mis, les détails du fonctionnement de cette taxe sont nombreux et causent du délai dans le service des clients' exposent aussi à faire des ventes sans percevoir la taxe. mploi des timbres, où il y a un grand nombre de com- causera d'autres difficultés, pense M. Lapointe.

"J'interrogeais un marchand détaillant de Beaver Hall , il y a quelques jours, et il a dit qu'il refuserait po- ement de compiler les rapports nécessaires et de perce- cette taxe. Il sentait, avec un grand nombre d'autres, la taxe devrait être perçue à l'endroit où les mar- ndises sont fabriquées, ou lorsqu'elles passent du ma- cturier au jobber."

Le ministre en convient

M. Lapointe croit que Sir Henry Drayton, ministre finances, favorise l'opinion exprimée par les détail- s, et qu'ils auraient dû avoir une audience plus atten- depuis longtemps au sujet de l'application de la taxe. me les choses sont actuellement, les manufacturiers es jobbers ont été entendus, et leurs suggestions ont prises en considération. C'est l'intention du gouverne- t d'entendre les recommandations de l'Association des rchands de Détail de différentes parties du Canada, on ne sait pas quand cette audience sera accordée.

A cause de nombreux appels au ministre des finances nt des différentes parties du Canada et de l'accomplis- nt de divers devoirs, la question a été remise d'une à une autre, mais on s'attend à ce que, à une date rochée cette question reçoive une entière considéra- . Les marchands détaillants de la province de Québec ient heureux d'avoir une audience le plus tôt possible, s seraient généralement satisfaits, si la chose était icable, si la taxe de vente était quelque peu augmentée la taxe sur les articles de luxe était complètement i. C'est là, d'après M. Lapointe, le sentiment général marchands de la province de Québec.

La main-d'oeuvre opposée à la taxe du luxe

Le travail organinsé est d'accord pour condamner la du luxe, et il se base pour cela sur le fait qu'elle a luit au manque d'emploi. Les manfacturiers ont donné r raison de congé aux employés que les gens n'achète- nt pas d'articles de luxe lorsque la taxe serait impo-

La délégation s'est informée si le gouvernement ne pourrait avoir le même revenu, si la taxe sur le luxe est absolument impérative, de l'inclure dans le prix de vente d'un nombre "d'articles de luxe", au lieu de l'ajouter au prix comme cela se fait actuellement. La délégation a eu une audience sympathique, et les ministres ont promis de prendre la chose en considération.

Les marchands d'Ontario vont à Ottawa

W. C. Miller, secrétaire de la succursale d'Ontario de l'Association des Marchands-Détaillants a donné avis que les marchands détaillants ont l'intention de se rendre à Ottawa sous peu pour protester contre la taxe sur les objets de luxe, parce qu'ils la considèrent comme trop embarrassante. La méthode de perception de cette taxe est la principale objection. On demandera au gouvernement de substituer une taxe directe de vente à la taxe de luxe.

CHANGEMENTS DANS LE BUREAU DE DIRECTION DE LA JOHN MORROW SCREW AND NUT COMPANY LIMITED.

M. J.F. MacKay devient vice-président et gérant général de la John Morrow Screw and Nut Company, Limited, et vice-président de la Ingersoll File Company d'Ingersoll. M. MacKay était secrétaire et trésorier de la Willys-Overland Company Ltd. M. J. Henderson Coulter, qui était président et gérant général des intérêts Morrow, se retire après trente ans de service.

M. MacKay se mit en vedette parmi les journalistes canadiens, il y a 17 ans, alors qu'il devenait gérant général du Globe. Avant cela, il avait été affilié avec des journaux de Woodstock, Chatham et Montréal. Il fut président de l'Association de la Presse Canadienne et directeur de l'American Newspaper Publishers' Association.

Pendant ces deux dernières années, M. MacKay était trésorier de la Russell Motor Car Co., et vice-président de la Canada Cycle and Motor Car Co., tout en étant membre actif de l'organisation Overland.

D'autres changements sont annoncés dans la Compagnie Morrow. Le col. F.H. Deacon, de Toronto, devient président des deux compagnies dont il était vice- président avant. M. H.P. Stoneman, trésorier devient assistant gérant. M. F.N. Horton est nommé gérant des ventes et le Lt.-col. H.L. Edmonds devient secrétaire.

HOMME DEMANDE

Un bon homme demandé pour département d'expédition, commerce de quincaillerie en gros. Doit avoir une bonne connaissance du commerce et savoir calculer correctement. Anglais et Francais nécessaires. Faire demande à P. O. Boîte 1540, Montréal.

Dans le Domaine de la Peinture

QU'EST-CE QUE LA PEINTURE? — COMMENT L'APPLIQUER? — LA PREPARATION DES SURFACES. — POUR OBTENIR LES MEILLEURS RESULTATS. — L'HARMONIE DES COULEURS. — LE SOIN A APPORTER A L'EXTERIEUR D'UNE MAISON.

Lors d'une récente visite à la Canada Paint Co. Limited, les fabricants de peinture réputés, il nous a été donné de parler longuement des travaux de peinture avec l'un des plus anciens représentants de la maison qui a bien voulu nous donner les quelques renseignements suivants concernant l'usage de la peinture. Les marchands de quincaillerie auront avantage à prendre connaissance de ces quelques conseils pour pouvoir ensuite en faire bénéficier leurs clients Leur efficacité de vente s'en trouvera augmentée et cette expérience acquise profitera largement à leur commerce.—

Qu'est-ce que la peinture?

La peinture est une combinaison de pigment, blanc ou de couleur, avec un liquide, tel que l'huile mélangés jusqu'à une certaine épaisseur afin d'être étendue sur une surface quelconque, et est destinée à préserver et embellir l'objet sur lequel elle est posée. C'est une couche sanitaire, à l'épreuve des intempéries, qui empêche la décrépitude.

Pour peinturer une maison l'on emploie de la peinture à l'huile de préférence à la peinture à l'eau, parce qu'une peinture faite de pigments, complétement mêlés avec de l'huile de lin pure, forme une couche mince à l'épreuve de l'eau, qui empêche l'humidité de passer au travers ou de pénétrer la surface.

Les changements variés de température dans notre pays sont cause que toute surface est sujette à s'étendre et à se contracter, et une bonne peinture à l'huile, a une élasticité suffisante pour résister à ces conditions, sans se fendiller, se décoller ou se désagréger, et conservera une surface, lisse et dure qui ne s'effacera qu'en s'usant graduellement.

Quand peinturer?

Le temps pour peinturer est lorsque la surface est propre et sèche et la tmpérature entre 40 et 70 degrés Fahrenheit.

Comment appliquer la peinture.

La peinture à l'extérieur doit être appliquée avec un pinceau pas trop chargé de peinture, et doit être frottée sur la surface par un mouvement de gauche à droite et vice versa, ou en maniant le pinceau d'un mouvement circulaire ou rotatif.

Pour peinturer l'extérieur employez un pinceau de quatre pouces, pour les garnitures extérieures employez la même sorte de pinceau mais d'une largeur de trois pouces pour les chassis un pinceau d'un pouce et demi est recommandé.

La peinture pour murs extérieurs et plafonds doit être appliquée dans un mouvement long et égal d'un côté l'autre. Le fini de boiserie (teinture, vernis ou émail doit être appliqué dans la direction du fil du bois.

Le liquide à glacer, lorsqu'il est teint pour obtenir des effets pommelés et mélangés, peut être appliqué par n'importe quel mouvement, ou en posant le pinceau sur le côté Il ne doit pas être appliqué trop clair; l'on doit employer autant de couleur que le pinceau peut en prendre sans dégoutter, il est bon de travailler rapidement avec le liquide à glacer afin qu'il ne s'imprègne pas avant qu'on ait le temps de pommeler la couleur avec le linge ou l'éponge employée à cet usage. Il est bon d'avoir un assistant pour le procédé de glaçage, de sorte que pendant que l'un pose la peinture l'autre peut faire le mélange.

Pour appliquer le vernis de manière à ce qu'il soit exempt d'yeux, employez un pinceau ovale ou un pinceau à seau plat, variant d'un à quatre pouces de largeur suivant l'étendue de la surface à vernir.

Pour les voitures et les autos employez un pinceau à poil d'ours ou de blaireau pour appliquer le vernis.

La préparation des surfaces.

Sur les surfaces neuves extérieures appliquez du shellac orange avec un pinceau, sur les noeuds et les parties goudronneuses. Pour les vieilles surfaces enlevez toute l'ancienne peinture au moyen d'un grattoir ou brosse en acier, du Cumoff (un liquide pour l'enlèvement de la peinture ou du vernis) ou une torche de peintre. Mettez du mastic dans les trous des clous après la première couche.

La cause de l'insuccès est rarement la peinture mais l'état de la surface avant que la peinture soit appliquée. C'est inutile d'essayer de protéger et de conserver une surface en bois qui est remplie d'humidité ou de sève ou couverte de graisse. Toutes les surfaces en métal doivent être bien nettoyées, exemptes de graisse, d'écailles, de rouille ou de matière étrangère, et la température doit être modérément chaude.

Toutes les surfaces nouvelles en béton armé ne doivent être peinturées qu'au bout de six mois afin que la chaux devienne oxidée par l'air et inoffensive à la peinture. Lorsqu'il est nécessaire de peinturer immédiatement un ouvrage neuf, la surface doit être lavée avec une forte solution de sulfate dans de l'eau.

De la bonne peinture bien appliquée sur une surface chaude et sèche exclura l'humidité, mais appliquée sur une surface humide à l'excès n'empêchera pas la chaleur du soleil d'attirer l'humidité au dehors.

Pour obtenir les meilleurs résultats.

L'une des principales choses à retenir à propos de la peinture préparée c'est qu'elle doit être bien agitée. Agitez-la bien jusqu'au fond jusqu'à ce qu'elle soit d'une épaisseur égale. Une bonne idée est de la transvider d'un vaisseau à l'autre plusieurs fois.

Quelque bonne que soit une peinture si elle n'est pas bien appliquée les résultats ne seront pas satisfaisants. La surface sur laquelle la peinture doit être appliquée doit être parfaitement propre et sèche. Pour une surface qui a déjà été peinturée et dont la peinture tombe par morceaux ou écailles n'oubliez pas d'enlever toutes les particules sujettes à se détacher. Une nouvelle couche de peinture ne peut pas adhérer à une ancienne qui s'écaille et se fendille.

La surface doit être absolument sèche: l'humidité cause les ampoules, des fentes, etc. Le bois vert est presque toujours rempli d'humidité, et il est très difficile d'obtenir de bons résultats, sur de telles surfaces, en tout temps. Ne peinturez pas immédiatement après une pluie, une grosse rosée ou un brouillard ou durant les frimas.

N'essayez pas de peinturer une surface trop polie; car la peinture ne s'étend pas facilement sur une surface dure lisse et impénétrable.

Employez de l'huile de lin pure pour éclaircir, n'employez pas d'huile bouillie.

N'employez pas d'ocre pour la première couche—ceci est très important. La première couche est la fondation, et si elle n'est pas telle qu'elle doit être le résultat ne sera pas satisfaisant. Pour la première employez la peinture éclaircie avec une quantité égale d'huile de lin brute pure (un gallon de peinture pour un gallon d'huile) ensuite ajoutez de une chopine à une pinte d'esprit de térébenthine pure à chaque gallon de peinture. Voyez les instructions sur l'étiquette du dessus de chaque paquet.

En appliquant la première couche étendez-la parfaitement et laissez la sècher avant d'appliquer une autre couche.

Pour un ouvrage neuf appliquez une couche d'apprêt et deux couches de peinture bien étendue si vous voulez obtenir de bons résultats. Quoique chaque couche devrait être complètement sèche avant d'en appliquer une autre, n'attendez pas trop longtemps avant d'appliquer la deuxième couche; deux ou trois jours sont suffisants.

Autant que possible employez toujours les services d'un peintre compétent.

En résumé: afin d'obtenir de bons résultats agitez bien votre peinture, assurez-vous que la surface est sèche et propre et étendez bien la peinture avec le pinceau: pour l'ouvrage neuf faites attention à la première couche laissez sécher chaque couche avant d'en appliquer une autre.

Agitez la peinture avant et pendant l'usage.

Harmonie des couleurs.

L'ambition de tout propriétaire et décorateur est d'obtenir un effet aussi joli, et aussi harmonieux que possible, avec un minimum de travail et de dépense. Il n'est pas nécessaire de dépenser beaucoup d'argent pour obtenir un effet harmonieux, mais il faut considérer l'entourage en général avant de choisir les couleurs.

L'objet principal de la peinture extérieure est de protéger et faire durer plus longtemps la bâtisse ou structure.

Il faut suivre certains principes dans l'usage de la peinture pour les différentes parties d'une bâtisse, telles que le toit, le corps, la garniture, le plancher de la vérandah le plafond, etc. Les suggestions suivantes vous aideront dans le choix des couleurs:

Les couleurs pâles sont les meilleures pour les petites maisons; les nuances sombres et moyennes paraissent mieux sur les grosses maisons. Plusieurs bâtisses paraissent mieux en trois couleurs—une pour le corps—une pour le toît et une autre pour la garniture. Mais une maison avec plusieurs pignons, murs séparés, tours, etc., peut être peinturée en plusieurs couleurs à moins que le propriétaire ne désire faire passer ces détails inaperçus; dans ce cas, la couleur du corps, de la garniture et du toît doit être pratiquement lamême—soit tout gris, brun ou vert.

Une bâtisse entourée de feuillage épais peut être peinturée de couleur forte et voyante. Rendez votre maison individuelle mais non étrange. Examinez les couleurs employées autours de vous et faites que la combinaison des couleurs de votre maison réflète votre goût, mais ne détruise pas celle de vos voisins ni ne déséquilibre les jolis traits d'architecture.

Pour faire paraître une maison claire, peinturez-la de couleurs pâles et évitez les contrastes trop prononcés entre le corps, la garniture et le toît. Pour faire paraître une maison plus haute, employez une couleur pâle pour les garnitures contrastant avec la teinte du corps, choisissez une couleur prononcée mais pas trop sombre pour le toît, peinturez les murs d'une seule couleur de la base à la ligne du toît. Pour faire paraître une maison plus large, faîtes d'abord une ligne de division horizontale et peinturez le haut et le bas de couleurs contrastantes, la couleur pâle en bas et la couleur foncée en haut. En baissant la hauteur apparente on fait paraître la maison plus large. Le toit peut appareiller le haut du corps ou être de couleur contrastante. Cependant ce dernier procédé a une tendance à augmenter la hauteur apparente.

Soin à apporter à l'extérieur d'une maison.

Que votre maison soit bâtie dans une partie populeuse d'une grande ville ou dans quelque endroit tranquille de la campagne il faut choisir avec soin les matériaux devant servir à l'embellir et à la protéger. Les étrangers et vos amis reçoivent la première impression de votre maison de l'apparence extérieure, et pour cette raison elle devrait être peinturée avec égard à la couleur plaisante, l'harmonie et la protection; cette dernière quoique souvent oubliée est réellement très importante; car les surfaces exposées demandent une protection constante contre le soleil brûlant de l'été et la température froide et humide de l'hiver.

Lorsque vous achetez votre peinture vous ne devriez pas estimer le coût à tant par gallon, mais à tant par année pour le nombre d'années de service.

Il est très facile de se rendre compte que les meilleures peintures dans le commerce quoique un peu plus chères par gallon, sont bien plus économiques et plus pratiques que les marques inférieures. Les bonnes peintures couvrent une plus grande surface par gallon et forment une meilleure couche pour résister aux intempéries des saisons, tandis que les matériaux bon marché causent de fréquents ennuis et nécessitent souvent des réparations.

Généralement parlant il y a trois classes de matériaux à peinturer: la peinture "préparée" bon marché, plomb et huile mélangés par le peintre, et la peinture scientifiquement fabriquée à la machine. Avant de choisir la sorte à employer il est bon de se rappeler que encore que le plomb et l'huile font une assez bonne peinture lorsqu'elle est préparée par un peintre expérimenté, elle n'est pas aussi bonne que la peinture préparée de haute qualité.

En voici les raisons: d'abord la peinture mélangée à la main est mélangée à peu près, suivant l'expérience et le jugement du peintre. Il n'y a pas de formule scientifique invariable employée, pas d'épreuves de couleur et de durée telles que faites dans les laboratoires chimiques des gros manufacturiers de peinture. La peinture "faite à la maison" étant mélangée dans un seau avec une palette, les ingrédients ne peuvent pas être aussi complètement assimilés et alors elle ne couvrira pas une surface aussi grande et ne sera pas aussi durable qu'une peinture de haute qualité fabriquée à la machine. Il faut aussi se rappeler que le temps employé par le peintre pour préparer la peinture coûte de l'argent. De plus les matériaux employés dans les peintures faites à la maison sont employés sans garantie absolue de pureté, tandis que les gros fabricants soumettent à l'épreuve avec une exactitude scientifique chaque ingrédient qui entre dans leur produit.

o

SIMONDS FONDE UNE NOUVELLE COMPAGNIE A LONDRES.

La "Simonds Canada Company, Limited", les "fabricants de Scies" de Montréal, P.Q., vient d'obtenir une charte et de fonder en Grande-Bretagne une nouvelle compagnie qui sera connue sous le nom de "Simonds Saws, Limited". Un bureau et un magasin ont été ouverts à 53 Bayham, Camdentown, Londres, N.W., où sera tenue une ligne complète de produits en acier de la Simonds Saw comme on les demande en Grande-Bretagne. Le magasin s'occupera de l'entretien et de la réparation des scies, couteaux mécaniques et autres outils fabriqués par la Compagnie Simonds.

M. Guy A. Eaves autrefois attaché à l'usine de la compagnie à Fitchburg, Mass., a assumé les fonctions de gérant du bureau et M. Léon E. Willburn, un employé de Simonds qui a parcouru tout le territoire de la Grande-Bretagne depuis sa libération de l'armée en France, lui sera adjoint.

La Compagnie Simonds exploite actuellement des usines à Montréal, P.Q., Fitchburg, Mass., Chigago, Ill., et une aciérie à Lockport, N.Y., où est fait l'acier employé dans la fabrication des produits en acier de la Simonds Saw. En outre de sa nouvelle succursale anglaise, la compagnie possède douze succursales disséminées aux Etats-Unis et au Canada.

o

COMMENT LES BANQUES PROSPERENT

Une des principales raisons du succès de nos banques à charte canadiennes réside dans la prévoyance dont on a fait preuve les gérants à l'époque où la plupart de nos grandes institutions ont été créées.

Ils ont compris que rien de permanent ne pouvait être établi si l'on ne mettait pas de côté d'amples réserves pour faire face aux mauvaises années.

Cela signifie qu'à l'époque où l'argent rapportait de gros intérêts et où les hypothèques rapportaient dix pour cent ou plus, les actionnaires se montrèrent satisfaits de recevoir de 5 à 8 pour cent; et les réserves prévues furent établies au moyen des profits non rapportés.

La Banque Molsons dont la 65ème assemblée annuelle des actionnaires vient d'avoir lieu et qui a eu une année particulièrement brillante est un exemple à citer. De 1856 à 1888 les dividendes atteignirent de 5 à 6 pour cent; jusqu'en 1900 ils furent neuf fois seulement supérieurs à 8 pour cent, lorsqu'un bonus de 1 pour cent a été payé.

Le fond de réserve est alors passé à $2,050,000.00 et le capital à $2,466,040.00. Depuis lors la réserve a atteint le chiffre de $5,000,000.00, alors que le capital n'est que de $4,000,000.00. Aujourd'hui les actionnaires reçoivent la récompense méritée par leurs sacrifices et retirent du 12 pour cent, d'une équivalence toutefois de moins de 6 pour cent sur leur capital et leurs profits réengagés.

Le capital bancaire actuellement disponible pour affaires dans les banques canadiennes—et dont le besoin se fait tant sentir—a été formé pour près de 50 pour cent par les profits non répartis des actionnaires, sans lesquels nos banques eussent été incapables de maintenir leurs taux d'escompte à un niveau aussi bas (ces taux sont plus bas que ceux pratiqués en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis).

Le public canadien bénéficie aujourd'hui de la sage prévoyance montrée par les fondateurs du système bancaire canadien dans lequel la banque Molsons a pris une place si honorable.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

La Législation proposée affecte le Commerce des Accessoires

Le plan pour réduire les accidents d'automobiles, donnera de meilleurs taux d'assurance aux automobilistes faisant usage de pare-chocs, extincteurs, systèmes de sûreté, nettoyeurs de pare-vent, etc. Les Ligues de Sûreté demandent l'usage de lumières sur tous les véhicules ; signaux de trafic sur autos, usage plus général de chaînes, etc., comme mesures préventives.

L'augmentation des accidents, attribuée à l'usage de l'automobile, qui s'est produite depuis quelques mois, a conduit au désir d'avoir une législation qui exercerait plus de contrôle sur les automobilistes.

L'augmentation du nombre de ces accidents est très regrettable, mais ceux-ci n'auraient augmenté en nombre, qu'en raison de l'augmentation du nombre d'automobiles.

Toutefois, si les accidents peuvent être évités par l'usage de certains appareils, joint à plus de soins de la part du chauffeur, ces améliorations recevront un appui unanime.

La récente loi obligeant tous les automobilistes d'adopter des phares non éblouissants, dans la province d'Ontario sera suivie d'autres lois dans les autres provinces du Dominion. Des Ligues d'automobilistes dans diverses provinces, demandent maintenant que tous les véhicules soient munis de lumière pendant la nuit. Récemment, il s'est produit plusieurs collisions entre attelages et automobiles dans des chemins de campagne parce que les premiers n'avaient pas de lumière. A ce sujet, il est intéressant de noter l'extrait suivant d'une lettre écrite par le président d'un jury du coroner qui avait fait une enquête au sujet d'un accident fatal survenu par la cause mentionnée plus haut: "Nous recommandons que tous les autos soient munis d'appareils pour abattre la lumière des phares et que tous les véhicules sur les chemins portent des lumières la nuit. Le jury ne doute pas que si le bughei qui est venu en collision avec l'auto avait eu des lumières, l'accident ne se serait pas produit."

La question de nouvelles protections contre les accidents amène la probabilité de l'adoption de certains accessoires maintenant sur le marché. A ce propos, il est intéressant de noter qu'aux Etats-Unis, les Laboratoires des Assureurs, avec l'assistance du Conseil National de Sûreté sont à faire des expériences d'appareils destinés à empêcher les accidents. Les accidents qui se produisent aux Etats-Unis sont de même nature que ceux qui se produisent ici et l'appareil qui pourra les éliminer aux Etats-Unis pourra être mis en usage au Canada.

Divers accessoires à l'essai

On fait actuellement de nombreux essais: la glace laminée pour la construction de pare-vent, nettoyeurs pour pare-vent, nouveau volant, appareil pour éclairage des phares, etc.

Pendant que des laboratoires font des expériences relativement aux sources mécaniques d'accident d'automobile et aux moyens de les prévenir, le Conseil National de la Sûreté, par l'entremise de ses succursales, fait une étude de tous les accidents de trafic. Le rapport de l'une des principales succursales dans une grande ville, pendant un récent mois, révèle les causes suivantes d'accident d'auto:

Non déterminé	190
Donné comme inévitable	81
Démarrage	91
Mauvais côté de la rue	3
Parqué trop près des voies	3
Défaut mécanique de l'auto	20
Marche sans précaution	27
Conduire sans précaution	205
Auto essayant de passer une autre	9
Sortir d'une courbe sans signal	7
Reculer une auto sans signal	11
Arrêter sans signal	3
Tourner sans signal	9
Cheval laissé sans gardien	4

A ce sujet le Underwriters Laboratory dit:

Les compagnies d'assurances donnent des réductions de taux d'assurance à ceux qui font usage d'extincteurs enrégistrés et d'appareils à freiner, et elles nous ont avisé qu'elles donneront une réduction de taux à ceux qui feront usage de tampons qui auront été acceptés par nous.

Signaux sur les autos de trafic.

"Nous avons mis à l'épreuve quelques cinq ou six signaux pour automobiles de trafic et n'en avons enrégistré qu'un. La principale difficulté est qu'il ne semble pas pouvoir durer aussi longtemps que l'automobile sur laquelle ils sont installés."

"L'usage de glace laminée pour la construction du pare-vent est comparativement nouveau dans les ouvrages d'automobile. On porte une attention considérable à cette innovation dans les laboratoires. Par l'usage d'une forme convenable de glace laminée, les blessures causées dans les collisions seront de beaucoup diminuées, par le fait que le bris du verre sera réduit à son minimum.

"Trois ou quatre autres manufacturiers ont soumis leurs produits ou ont signifié leur intention de le faire.

L'application de nettoyeurs de pare-vent aux automobiles est un avantage marqué pour réduire la possibilité d'accidents par collision.

"Nous faisons maintenant l'essai de volants et nous espérons pouvoir faire un travail considérable dans ce sens dans un avenir rapproché. Le sujet d'appareils pour obscurcir et propager la lumière des phares d'automobiles à reçu quelque attention et nous avons développer des moyens par lesquels l'on peut calculer la force d'un phare par nombre de chandelles."

Ce qui précède indique que la popularité croissante de l'automobile nécessite d'autre législation quant à l'équipement nécessaire au point de vue de prévenir les accidents et des exigences des compagnies d'assurance pour diminuer les dommages provenant de différentes causes.

Une législation à ce sujet sera une matière importante au Canada et le marchand vendant des accessoires d'automobiles devrait se tenir bien informé quant au progrès de telle législation, dans le but de pouvoir donner à ses clients les instructions qui seront dans leur plus grand intérêt.

o

L'ONEIDA COMMUNITY ET LE TRAITEMENT DE SES EMPLOYES

M. Pierrepont B. Noyes, président de la Oneida Community Liimited, a récemment fait savoir aux employés de cette organisation dont le siège social au Canada est situé à Niagara Falls, Ont., que "l'enveloppe de vie chère" qu'il avait donnée à ces employés depuis janvier 1917, deviendrait à partir de maintenantt une partie permanente de leur salaire. En dehors du fait que cette mesure va entraîner une dépense additionnelle de $2,500,000 en 1920, elle comporte d'autres caractéristiques qui peuvent être d'un grand intérêt pour les patrons, les employés et les économistes.

En 1916, il devint absolument évident que quelque chose devait être fait pour aider les 3,500 employés de Onneida Community Limited à supporter le haut coût de la vie. Les directeurs de cette organisations avaient calculé qu'en moyenne, toute augmentation de 20 points danns l'Index des 100 Commidités de Bradstreet représentait pour leurs employés une augmentation du coût moyen de la vie correspondant à 1% de leur salaire. En 1917, "l'enveloppe de vie chère" fut adoptée. Elle procurait aux employés de Oneida Community une augmentation de 16% sur leurs salaires. Cette proportion alla toujours en augmentant si bien qu'à un moment en 1920, chaque employé recevait en plus de son salaire de 1917, une autre enveloppe contenant l'équivalent de 50% de ce salaire.

A peu près à la même époque, Oneida Community ajouta un "salaire de service"' qui atteint parfois jusqu'à 12% et basé sur la longueur du temps depuis lequel l'ouvrier est au service de la compagnie.

En communiquant cette nouvelle, M. Noyes déclara:

"Nous avons atteint aujourd'hui une nouvelle époque de grande incertitude. Les articles de commodité baissent de prix et il y a beaucoup d'agitation (principalement derrière le rideau) en vue d'une baisse correspondante des salaires. La Oneida Community Limited a été prospère. Tout fait prévoir que sa prospérité est fondée sur une base très solide et semble devoir continuer.

Une grande partie de cette prospérité est due aux employés. Les directeurs de la Oneida Community Limited ont pensé que le montant des salaires payés a moins à faire avec le prix de revient que le service donné. Nous avons pensé que notre ambition de faire de toute l'organisation, depuis le gérant et le président jusqu'au plus hûmble ouvrier des ateliers, une association qui divise d'une façon rationnelle toute prospérité qui peut se produire entre tous ceux qui ont aidé à créer cette prospérité, nous permettrait, en dépit des salaires apparents plus élevés que ceux payés par nos concurrents, d'obtenir un coût réduit de production qui met la compagnie en mesure d'entrer en concurrence avec n'importe quel manufacturier du monde, et qui assure ainsi une prospérité continue et de hauts salaires continus.

"Entre les ouvriers et la direction, nous avons fait l'impossible pendant ces deux dernières années. Vous avez produit pour $18,000,000 de marchandises dans une usine dont la capacité maxima n'était pas calculée au-dessus de $5,000,000. L'esprit qui a fait cela peut profiter d'un plus haut salaire que celui qui existe n'importe où ailleurs au monde pour le même service et malgré cela faire des marchandises meilleur marché que les concurrents qui payent beaucoup moins de salaires.

"J'ai visité il y a quelques années une usine anglaise et le gérant m'a dit les salaires qu'il payait. Il n'y avait pas un homme qui gagnait la moitié du salaire de nos employés pour le même travail et cependant le coût des mêmes marchandises dans notre fabrique était moindre que dans cette fabrique anglaise. Ceci est simplement un exemple.

"Après longue discussion et examen approfondi des chiffres passés et des prévisions futures, il a été décidé que c'est maintenant le moment de placer les gages sur une base permanente telle que les ouvriers n'aient pas à se soucier de l'avenir.

"A partir du 1er novembre tous les gages, salaires et travaux à la pièce seront augmentés de 50 pour cent, pour remplacer l'échelle variable de "vie chère" qui sera alors abandonnée. En d'autres mots, c'est la méthode de "geler les salaires, comme nous avons appelé cela dans la discussion au plus haut point. Ceci devient un salaire permanent et n'est plus sujet à la baisse constante provoquée par les chiffres de Bradstreet.

"Le haut coût de la vie pour octobre, comme tout le monde le sait, est de 45½ pour cent. L'index de Bradstreet tel qu'employé pendant les trois premières années, indique 37½ pour cent. Beaucoup d'entre vous savent que l'Index de Bradstreet a baissé si vite pendant l'été qu'il a été décidé de se servir d'une moyenne de six mois, de sorte qu'il ne baisserait pas avant que le coût actuel de la vie ne baisse

Si cependant le système actuel de moyenne était continué, le pourcentage de vie chére tomberait dans la trentaine avant la fin de l'année et la meilleure opinion indique qu'il peut encore être au-dessous de 30 pendant 1921.

"Notre confianee dans le geste que nous faisons aujourd'hui est basée sor notre connaissance de vous-même et de ce que vous allez faire. Le pays est sur le point de passer par un réajustement très difficile. Les prix de toutes choses vont certainement tomber jusqu'à un certain point. Il y a une ferme conviction en certains endroits que les salaires vont baisser avec ces prix. Je crois personnellement que l'augmentation de prospérité et de bonheur qui a été acquise par la classe laborieuse pendant la période de grande activité va leur rester. Je tiens certainement à ce qu'elle reste parmi nos employés et même davantage lorsqu'il y aura une chance."

Cette augmentation de salaires affectera approximativement 350 employés de l'organisation canadienne.

o

LES CHAUFFERETTES ELECTRIQUES SE VENDENT DE PLUS EN PLUS

"Nous avons vendu déjà plus de 1,000 chaufferettes électriques et les commandes affluent encore", nous disait récemment un jobber de quincaillerie de Montréal, et ceci nous indique que dès le début de septembre, un mouvement très actif s'est dessiné en faveur de ces marchandises et la déclaration de ce vendeur se corse de la remarque qu'on ne peut obtenir ces fournitures aussi rapidement qu'on le désirerait et qu'il ne saurait être question en l'occurence d'accumulation de stock.

Dans toutes les villes où il y a la lumière électrique, on peut vendre des chaufferettes électriques; quelle que puisse être la population de votre localité il y a un vaste champ d'action pour le développement des ventes de cet article dont la demande croît tous les jours.

o

UNE LETTRE D'APPRECIATION

A la suite de la publication de notre article sur l'attitude de *"La Patrie"* vis-à-vis du marchand-détaillant, nous avons reçu entre autres lettres d'approbation, la suivante qui se passe de commentaires:—

"Le Prix Courant"

Montréal, Qué.

Messieurs,

Permettez-nous de vous féliciter et de vous remercier, pour l'article si à propos concernant *"La Patrie"*. vous avez frappé à notre sens la vraie note, et vous prouvez par là, une fois de plus, que vous savez prendre la défense des petits et des humbles, contre les grands qui essaient de se faire de la popularité au détriment de certaines personnes, lesquelles valent bien ces écrivains.

LE TRANSPORT DE TOUS LES COLIS ET CATALOGUES PAR LA POSTE DEVRAIT PAYER PLEINEMENT ET NE PAS ETRE SUPPORTE EN PARTIE PAR LE SERVICE DES LETTRES.

Par E. M. Trowern, secrétaire du Bureau fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada.

Des milliers et des milliers de marchands de toutes les parties du Canada se sont plaints, depuis plusieurs années que les méthodes adoptées par de grandes maisons faisant affaires par la poste, situées dans un ou deux grands centres commerciaux du Canada, sont telles qu'elles jouissent de privilèges spéciaux et reçoivent des bénéfices spéciaux aux dépens du pubic en général.

Il est volontiers concédé par ceux qui ont pris ce sujet en considération qu'il est beaucoup mieux pour le Canada de posséder un grand nombre de villes prospères, de villages et de bourgs que de n'avoir que quelques centres encombrés et congestionnés. Pour ceux qui ont étudié ce problème et qui ont visité des villes et des villages à travers le Canada, il est tout à fait apparent que les villes et les villages ne sont pas aussi prospères qu'ils pourraient l'être. Il doit y avoir une cause qui produit cette condition. Les magasins généraux des villes et des villages sont généralement des rendez-vous pour les rapports commerciaux et les échanges des nouvelles idées et inventions qui sont placées sur le marché. Plus le marchand détaillant peut porter un gros stock, plus convenable devient le magasin et meilleur est le service qu'il peut rendre à la communauté.

Le plan qui est habituellement adopté par les maisons faisant le commerce par la poste, est de bien annoncer les produits principaux (desquels sont généralement dans les magasins généraux) à des prix plus bas qu'ils devraient être vendus, et ces maisons se rattrapent sur des marchandises que les marchands généraux ne tiennent pas. Ce système est trompeur et a des tendances démoralisatrices. Lorsque l'acte des postes fut amendé la dernière fois, notre Association s'est occupée de cette question, et nous avons exprimé, au maître général des postes, notre approbation du plan qu'il avait adopté, de créer des zones d'environ trente milles de rayon, chacune augmentant le coût du service de poste en raison de l'éloignement du point de départ. Nous comprenions parfaitement à cette époque que ce plan serait mis à exécution et que les catalogues pour commande par la poste aussi bien que pour tous les articles envoyés par colis postaux seraient compris dans ce plan. Depuis, nous avons appris que les maisons mentionnées plus haut, envoyaient leurs catalogues par fret ou par express, de leurs entrepôts centraux, au bureau de poste central dans le rayon des trente milles et que de ce point ils étaient distribués, éludant ainsi le but originnel de la loi.

D'autres recherches nous ont fait trouver que le système entier des colis postaux au Canada ne tire pas assez de revenus pour payer ses dépenses. Afin, toutefois de couvrir ces pertes, un très gros profit est effectué sur les autres matières postales et ces profits sont crédités au département et contrebalancent les pertes du service des colis postaux. En d'autres termes, la communauté commerciale tout entière, lorsqu'elle place des timbres sur ses lettres, aide le commerce par la poste, à transporter ses marchandises par tout le Canada, au détriment des marchands détaillants, aussi bien qu'à celui du public consommateur qui est anxieux d'avoir dans son milieu des villes et des villages prospères.

En plus de cette perte énorme, il y a encore une perte sur le montant qui est alloué aux chemins de fer du gouvernement pour transporter la malle, y compris les colis postaux. On évalue à vingt-sept sous par mille et par char, le coût du transport de la malle, et tout ce qui est alloué aux chemins de fer pour ce service est seize sous, ce qui montre une perte énorme pour ce service seulement.

Nous croyons avoir produit des raisons suffisantes pour faire voir que ce sujet devrait être pris en considération et traité d'une manière convenable, et nous demandons qu'un comité spécial, composé de membres de la Chambre des communes et du sénat soit formé, qu'il agisse pendant la vacance des chambres et prépare un rapport officiel sur ce sujet.

Comme on l'a dit plus haut, cette question est de la plus grande importance, non seulement pour tout marchand détaillant du Canada, mais aussi pour les manufacturiers, les marchands de gros et le public en général. De nombreuses suggestions sont faites de temps à autre, et des plans sont mis de l'avant dans un effort pour porter remède à ce mal. Quelques-uns ont suggéré de taxer les maison faisant le commerce par la poste, en sorte que les municipalités d'où elles tirent de grosses sommes d'argent soient partiellement récompensées pour la perte de commerce dans la municipalité. Cette suggestion, toutefois, n'a jamais été accompagnée d'un plan concret qui eût permis de percevoir la taxe proposée, et, à notre sens, la perception de cette taxe serait trop encombrante et trop compliquée. De plus, l'adoption de tout plan de taxation, légaliserait un système qui repose sur une fausse base. Pour cette raison, nous croyons que les premières démarches qui doivent être faites pour porter remède à cette injustice, c'est de forcer toutes personnes se servant du service postal, à payer le coût en entier du service, et de voir à ce qu'aucune portion de ce coût ne soit payée par les frais de transport des lettres ou à même le trésor du Dominion.

Nous avons nos données et nos chiffres tous compilés et notre principal désir est de placer cette question devant les représentants élus du peuple aux Communes et au Sénat et nous faisons tous nos efforts pour accomplir ce but.

Comme classe, les marchands détaillants se trouvent entre le producteur et le manufacturier d'un côté et le consommateur de l'autre. Leur devoir est de distribuer les marchandises après qu'elles ont été produites ou manufacturées. Dans cette position, ils sont plus aptes à voir toute injustice qui peut être faite au travailleur, au producteur au manufacturier ou au consommateur.

Dans le cas des maisons précitées, nous constatons une grande injustice, car elles se trouvent à se servir de l'argent du Dominion pour se procurer un service postal moins qu'il ne coûte. Cela veut dire qu'il y a moins d'argent pour payer les employés des postes, les facteurs ruraux, les maîtres de postes et toutes les autres personnes de l'intérieur et de l'extérieur, au service de la poste du Canada. Nous croyons que tout ouvrier mérite son salaire et il ne devrait pas y avoir de système au Canada qui avantage quelques—uns au détriment du plus grand nombre, et il n'y a pas de doute que le système de commande par la poste est injuste et peu profitable, et notre seul motif en demandant une enquête sur ce sujet est de voir à ce que tous ceux qui font usage de ce service en paient le coût, et que tous ceux qui sont employés à ce service reçoivent une rémunération équitable pour leur travail.

o

DEVRAIT-ON ABANDONNER LA TAXE DU LUXE

La plupart des associations de marchands détaillants au Canada protestent contre la taxe de luxe et sa manière de la percevoir au moyen de timbres parce qu'elle est embarrassante et trop dispendieuse, pas assez productive de revenus pour le trouble qu'elle donne dans la vente et la tenue des comptes. Il est possible que quelques démarches soient faites pour éliminer cette forme de taxation et substituer une taxe plus élevée sur le chiffre d'affaires. Lisez les détails du premier article de ce numéro et envoyez-nous votre opinion sur cette question. L'expression d'opinion par ceux qui sont dans le commerce dans toutes les parties du pays, aidera à obtenir le changement désiré. Votre opinion quelle qu'elle soit, ou vos suggestions seront les bienvenues. Adressez vos vues sur ce sujet au *"Prix-Courant"* 198 Notre-Dame Est, Montréal, Qué.

o

RECEPTIONS DU CLUB GILLETTE.

Le Club social Gillette a donné la première de sa série de réceptions pour 1920-21 il y a eu vendredi dernier huit jours, au Norman Hall, avenue Fairmont à Montréal il y avait un grand nombre de membres et d'amis qui s'donnèrent à coeur joie en fervents de la danse.

Les arrangements avaient été faits par le président M. William Gosling et le secrétaire, M. W.W. Walker, du Club. Les officiers pour l'année furent dûment élus et ce fut une charmante soirée tant pour les membres du Club que pour leurs invités.

Notes commerciales de Paris

(par Hercule Barré, commissaire du commerce)

Le paiement contre documents.

Les agents d'importation français se plaignent amèrement de la mauvaise volonté montrée par les maisons canadiennes à accorder les crédits répondant aux coutumes établies en France. "Je suis convaincu", dit un importateur en vue, "qu'un gros commerce peut s'établir entre le Canada et la France, mais je suis également convaincu que rien d'important ne peut être accompli tant que les Canadiens ne reconnaîtront pas la stabilité de notre système de crédit."

La même attitude se manifeste des deux côtés. Les Canadiens, quand ils entrent en négociations avec une maison française pour la première fois, exigent le paiement contre documents et insistent pour que l'importateur prenne le risque de tout dommage aux marchandises pendant le voyage. Ceci, semble-t-il a blessé les sentiments de beaucoup de Français. Quand la maison française est des mieux connues, les Canadiens consentent à traiter sur une base de crédits irrévocables déposés dans une banque canadienne. Bien que ce système soit généralement pratiqué, les Français ne sont guère disposés à immobiliser ainsi leur capital et manifestent franchement leur préférence pour les autres pays où ils peuvent obtenir des conditions plus conciliantes.

"Je suis tout prêt à considérer les offres des compagnies canadiennes", disait un autre importateur qui vend des produits alimentaires, "mais avant de considérer les prix, je puis bien vous dire que c'est devenu un principe chez moi d'obtenir des crédits irrévocables. Si vous voulez n'accorder trente ou soixante jours de crédit, nous pourrions probablement faire affaires, car il y a une bonne demande en France pour vos marchandises."

Ce marchand en arriva à expliquer que durant les trois dernières années, il avait acheté des produits de toutes sortes et il était bien satisfait de leur qualité. Il trouve cependant que du fait des prix élevés prévalant de chaque côté, son capital ne saurait supporter le poids de son volume régulier d'affaires, et il est grandement embarrassé s'il est obligé de laisser dormir son argent en banque tandis que ses voyageurs vendent ses marchandises. Bien plus, même quand il a vendu les marchandises, l'acheteur français n'entend pas régler au comptant et il est forcé d'attendre encore pendant trente jours la rentrée de son argent.

Quand le détaillant paye des marchandises, il est prêt à régler avec le producteur au Canada, mais il estime qu'il ici est imposé un lourd fardeau quand on lui demande de supporter le prix de la marchandise depuis le temps où elle quitte le Canada jusqu'au jour où elle est revendue et payée finalement.

'Les Canadiens ne se rendent pas compte apparemment de la haute moralité commerciale qui existe en France. Les faillites y sont rares et si un homme refuse de faire honneur à son billet, il est discrédité pour des années. S'il fait faillite, il ne peut plus bénéficier de la confiance. Pendant la présente crise du marché textile nous n'avons pas eu une seule faillite dans toutes les branches françaises de cette industrie tandis que des douzaines de maisons américaines sont tombées. Nous nous soutenons mutuellement par notre système de crédit, et si vous voulez faire affaires avec nous, vous devez vous conformer à nos méthodes. Nous vous donnerons des garanties de nos banques que nous vous demandons d'accepter comme base de nos transactions."

Demande pour le saumon en conserve.

Il y a une bonne demande pour le saumon en conserve en France, demande qui est presque entièrement satisfaite par les fabricants de conserves américains de la côte du Pacifique. Les Pinks Alaska, les Chums, et les Reds sont des marques bien connues. Les importateurs dans bien des cas favoriseraient volontiers le produit canadien, mais ils ne reçoivent pas de cotations de l'industrie de la Colombie Anglaise, tandis que les Américains sont actifs sur le marché. Le plus bas taux de change offert par les Canadiens est un puissant facteur. Le saumon japonais est considéré comme bon et les prix sont plus avantageux. Les caisses de quarante-huit boîtes de 16 onces sont couramment employées ici.

De façon à tourner les difficultés provenant des fluctuations constantes du change, un marchand conseille aux manufacturiers canadiens de garder un stock en France ou en Angleterre. Avec des stocks sur place, les marchands français pourraient placer leurs commandes quand ils trouveraient le change favorable. Pour citer un exemple frappant : lorsqu'un importateur français demandait la semaine passée des cotations pour 10,000 caisses de saumon, il devait attendre douze jours jusqu'à ce qu'une réponse lui vienne du Canada. Pendant ce temps, le dollar canadien grimpait à 16 francs, ce qui portait le prix à plus de 100 francs la caisse, alors que le même marchand trouvait 1,000 caisses de saumon japonais marque Mitsui à Marseille, qu'il achetait pour livraison immédiate à 80 francs. Il découvrait aussi 1,000 caisses de saumon canadien au Havre, qu'il achetait à 90 francs.

Une autre méthode pratiquée par un fabricant de conserve de saumon américain est d'expédier ses marchandises à son agent à Paris et de tirer traite sur lui pour les deux-tiers de la valeur. L'agent est libre de vendre le saumon quand les taux du change sont favorables et il fait remise du tiers restant quand il reçoit paiement du détaillant. Cette méthode ne peut se pratiquer que lorsque le manufacturier et l'agent ont de fortes sommes de capital à leur disposition.

Marché pour homard en conserve.

Il y a une bonne demande pour le homard qui est presque tout fourni, pour l'instant, par les firmes américaines et de l'Afrique du Sud. Le homard envoyé de la co-

lonie du Cap, sur ce marché, l'an dernier a été trouvé très satisfaisant.

Le homard canadien en conserv de la meilleure qualité serait bienvenu si les fabricants de conserves soumettaient des cotations.

La demande pour le lait condensé disparaît.

La demande pour le lait condensé en France qui fut très grande pendant les trois ou quatre dernières années disparait petit à petit et ne saurait tenir plus de un ou deux ans. La demande avait été créée par la rareté du sucre et du lait, qui forçait les Français à adopter le produit artificiel, alors que le lait frais ne pouvait s'obtenir.

Avec l'amélioration constante de l'approvisionnement du lait dans toute la France et même dans les régions dévastées, et l'abondance relative du sucre, on note une décadence marquée dans la consommation du lait condensé. Pendant les trois derniers mois un importateur de grosses quantités d'Amérique a demandé qu'on ne lui fasse plus de nouveaux envois, car son stock en main était suffisant pour faire face à toutes les demandes. Avec la forte récolte de foin qui vient d'être faite, et l'effet heureux qui en résultera sur le bétail de la nation et l'approvisionnement de lait, il s'attend à une diminution plus accentuée de la demande cet hiver.

La demande portait principalement sur le lait en boîtes contenant 48 pour cent de sucre, bien qu'il y ait eu aussi dans la consommation des marques non sucrées. Le prix actuel est de 95 francs pour une caisse contenant quarante-huit boîtes de 14 onces de lait sucré, et 84 francs pour une caisse de quarante-huit boîtes de 16 onces de lait non sucré. Il y a très peu de lait condensé canadien sur le marché, la fourniture venant des Etats-Unis et de Suisse.

Du fait du prix élevé du fourrage en Suisse, les compagnies de lait condensé ont éprouvé des difficultés et leur production s'en est trouvée conséquemment réduite, ce qui a augmenté la proportion des importations des Etats-Unis. Il y a un droit sur le lait condensé entrant en France, basé sur la proportion de sucre qui s'y trouve.

Demande pour le fromage canadien.

La demande pour le Cheddar canadien est nécessairement limitée par la préférence manifestée par les Français pour les fromages mous qui viennent de Suisse. Les fromages durs sont cependant en faveur dans le nord de la France, et la Belgique où le Cheddar anglais se consomme considérablement. Un marchand dit qu'il ferait de bonnes affaires en Cheddar Canadien à 24 cents, au change de 15 francs le dollar canadien, mais il lui faut une extension de crédit. L'an dernier, le marché belge a vendu beaucoup de fromage canadien. Un autre importateur suggère que nous devrions empaqueter notre fromage à moitié de sa taille ordinaire, la présente grosseur étant trop volumineuse et sujette à rassir quand le fromage est exposé.

Le beurre en demande.

La demande pour le beurre canadien est plus forte que pour le fromage car ce marché n'est pas fortement approvisionné. Le prix courant est de 17 francs le kilogramme, ou 8 francs la livre dans le gros avec tendance à la hausse au fur et à mesure que la saison avance. Normalement, la France n'importe pas de beurre. Non seulement la production domestique est normale pour les besoins du pays, mais il y a même un bon surplus expédié de Normandie en Angleterre. Depuis la guerre, le beurre a été importé d'Argentine, car le produit danois et hollandais est considéré trop coûteux. Très peu de beurre, autant dire pas du tout, est venu du Canada, car il n'y a pas eu d'offres. Seule la meilleure qualité pourrait y être cotée et en aucune façon du beurre de ferme. La demande porte principalement sur le beurre frais, mais il y a quelque consommation de beurre salé dans les boulangeries et pâtisseries.

Les marchands conseillent aux Canadiens d'envoyer des échantillons de fromage et de beurre car les qualités pour l'exportation ne sont pas bien connues ici.

Prioduits du porc.

Pendant la guerre, le mauvais usage des stocks de l'armée, a jeté un discrédit sur le bacon américain, car les produits du porc furent vendus après être restés à quai sujets aux intempéries et le sentiment prévaut dans les milieux peu informés que les produits américains et canadiens sont de qualité inférieure.

En matière de fait, les marchands influents admettent qu'ils n'ont jamais été en rapports directs avec les plus grosses maisons canadiennes de conserves de viande. Les importateurs disent qu'ils seraient heureux d'essayer les meilleures qualités de bacon et de saucisses du Canada.

Marché pour les pommes.

Il y a un marché ouvert pour les plus belles qualités de pommes de table en décembre, janvier, février et mars, mais pendant l'automne, la récolte domestique est suffisante pour répondre à tous les besoins. Le Français veut des pommes conservées d'une grande perfection. Ses propres entrepôts frigorifiques sont limités, mais on fait des efforts pour les développer. Les pommes emmagasinées au Canada et expédiées au bon moment, au printemps, seraient bien accueillies. Les tarifs de fret portent le prix des pommes à cuire trop haut pour pouvoir concurrencer la récolte française.

Les Canadiens ne devraient pas coter les prix en dollars américains, car cela ne fait que compliquer la transaction et donne une fausse impression des prix.

Droits augmentés sur les instruments de musique.

Le gouvernement français a élevé récemment les droits sur les instruments de musique importés, tels que pianos, orgues, flûtes, clarinettes, etc., à 35 pour cent. Les gramophones et les phonographes payent à présent un droit de 25 pour cent.

"A beau mentir qui vient de loin"

Depuis la débacle de Ponzi on surveille de près, chez nos voisins, les agissements des promoteurs de compagnies financières et autres, qui promettent des profits extraordinaires aux naïfs qui veulent bien se défaire de leurs épargnes en leur faveur.

De plus, le fait que dans les centres industriels de la Nouvelle-Angleterre les ouvriers ont dû, sous le coup d'une menace de "lock-out", accepter des réductions de salaires, a causé une sérieuse diminution de l'argent dont dispose l'élément qui est le plus apte à se laisser tenter par l'appât de gains aussi fabuleux que fictifs.

Comme bien on le pense, les promoteurs américains ne se sont pas tenus pour battus. Ils ont de suite jeté l'oeil sur la Province de Québec dont la prospérité est grande en ce moment surtout où les fermiers viennent de toucher le prix de leurs récoltes et où la plupart des industries ont peine à suffire à la demande.

Ces promoteurs avaient déjà un nombreux personnel de vendeurs experts dont un bon nombre sont des Canadiens-français établis aux Etats-Unis ou des Américains d'origine canadienne. Ces vendeurs sont passés maîtres dans l'art du "bluff". On leur fait suivre des cours spéciaux sur l'art de la vente, afin qu'ils puissent fournir une réponse plausible— bien que souvent fallacieuse — aux objections que pourraient bien présenter les petits épargnistes qui s'y connaissent autant en fait de finance qu'un aveugle pourrait s'y connaître en fait d'astronomie.

Ayant un personnel tout préparé et capable de venir soutirer les gros sous du bas de laine des Canadiens-français, on a expédié ces vendeurs-experts dans notre province, ce qui explique l'arrivée chez nous depuis quelques semaines d'une véritable armée de hâbleurs qui, grâce à leur connaissance de la langue française peuvent plus facilement capter la confiance de nos gens.

Nous mettons nos lecteurs en garde contre les vendeurs qui les visitent pour leur proposer l'achat d'actions ou de "certificats", dans des compagnies nettement américaines ou dans des compagnies ayant une charte canadienne mais dont la maison-mère est aux Etats-Unis. Dans la plupart des cas, on fait miroiter aux yeux des gogos l'appât de gains fabuleux, que rien ne justifie, et l'on arrache leurs épargnes à de braves gens qui n'ont réellement pas les moyens de perdre l'argent qu'ils ont péniblement gagné.

Par mesure de simple prudence, les épargnistes devraient se garder de tout placement aux Etats-Unis. La république voisine compte une population assez nombreuse pour que ses promoteurs trouvent chez ses citoyens tout l'argent dont ils peuvent avoir besoin pour lancer leurs entreprises sans avoir à recourir à l'épargne d'un pays étranger. Le seul fait qu'ils viennent solliciter notre appui financier prouve qu'ils n'ont pas pu trouver chez eux, un pays plus riche que le nôtre, l'argent dont ils ont besoin. Or, s'il en est ainsi, c'est que leurs compatriotes, qui les connaissent mieux que nous, n'ont pas eu confiance en leurs "schemes" aussi nombreux que variés.

Ce n'est pas alors que notre pays se débat pour assurer le développement de ses propres industries, qu'il appartient à l'épargne canadienne de placer son argent en pays étranger, même lorsque la meilleure proposition au monde lui est offerte.

D'ailleurs, qu'on veuille bien le croire, si une affaire était aussi bonne que nous la racontent les hâbleurs habiles qui nous viennent d'au delà de la frontière, on la garderait pour les Américains et on ne viendrait pas nous l'offrir.

LA SIGNATURE

Au privé comme en affaires, un arrangement, l'expression d'un droit, les préambules d'un contrat, ne se précisent qu'autant qu'on les délimite par écrit. C'est le témoignage de l'accord que la signature consacre.

Aussi la formule de confiance que voici est-elle vide de sens: — Je le connais ; ses engagements verbeux valent sans écrit ; sa signature est superflue, la lui demander serait lui faire injure. — Comme aussi cette autre formule de doute: — Ce n'est pas ce que j'avais compris; je me serai mal expliqué; j'avais cru... — dont la signification plus exacte est: Nous avons manqué à notre devoir en donnant à nos sentiments préséance sur la raison.

Toute convention, aussi brièvement exposée qu'elle soit, prend, plume en main, des aspects où les oscillations de défense et d'attaque se heurtent avant d'atteindre leur étiage.

Au surplus, ce n'est pas honorer son adversaire que de lui exprimer toute confiance en sa parole, car c'est, en même temps, exiger de lui la réciprocité et le mettre ainsi mal à l'aise.

Voyez au contraire la réalité du fait sous cette forme:—Nous avons convenu ceci, pour vous ceci, pour moi cela ; telle restriction ici, telle autre là. Vos droits sont-ils ainsi positivement sauvegardés ? Les miens vous satisfont-ils? Voici mon approbation écrite en loyal échange de la vôtre.

Sans cela, cet homme croira-t-il en mon équité? Ne me soupçonnera-t-il pas de l'avoir délivré dans le but de le perdre? Aussi vaut-il mieux essuyer aujourd'hui son refus de ratifier, qui m'éclairera à temps sur l'inconstance de sa parole, que de le laisser douter de la fermeté de la mienne.

J. H. HAENDEL.

o

"Si l'on considère la richesse ou la fortune au point de vue individuel, c'est une force qui vient s'ajouter à celle que l'homme possède, et qui met à sa disposition une certaine quantité de forces naturelles et de services humains; une force dont il peut user en bien ou en mal, comme de toutes les autres, mais qui, prise en elle-même, est un accroissement de puissance et un bien."

H. V. GREENE COMPANY

Il y a à peine un mois la Compagnie H. V. Greene, de Boston, ouvrait des bureaux au Canada, et lançait une meute de vendeurs aux trousses des épargnistes de notre province.

On affirme que dans la Nouvelle-Angleterre, où cette compagnie avait, à un moment, fait des affaires d'or, le poisson ne mordait plus à l'hameçon, à la suite de campagnes faites par des chambres de commerce, notamment celle de Fall-River, ainsi que par la presse.

Comme la Cie Greene avait déjà un personnel de Franco-américains qui avaient fait preuve de leurs talents à Pawtucket, Lowell, Lynn, New Bedford, Fall River, et autres centres où les Canadiens-français sont nombreux, on jugea que l'on n'avait qu'à transporter ces vendeurs dans notre province, pour voir recommencer la pluie des dollars dans la caisse de la Cie Greene.

Mais, il y a bien près de deux millions de Canadiens-français dans le Québec et ce personnel tout dressé, ne suffisait pas à la tâche. On décida donc de prendre des braves Canadiens, attirés par l'appât de grosses commissions, et, par le procédé de bourrage de crâne qu'on appelle chez nos voisins INTENSIVE SALESMANSHIP COURSES, on créa des vendeurs préparés à répondre à toutes les objections qu'on pouvait présenter et à prouver par A plus B, que l'achat d'actions privilégiées à 7%, avec actions ordinaires comme boni—actions qui donneraient des bénéfices merveilleux—mettraient les pauvres gens sur la route de la fortune.

Il est évident que ces arguments, lorsqu'ils étaient analysés, ne contenaient en somme que de vagues généralités, mais comme on ne s'adressait pas aux financiers, ni aux capitalistes, mais à la petite épargne, la pilule si bien dorée était facile à avaler.

Il parait que des sommes considérables ont été souscrites par nos épargnistes canadiens-français, aux compagnies dont la Cie H. V. Greene vendait le capital-actions.

LES ELECTIONS AMERICAINES ET LEURS CONSEQUENCES

La défaite du candidat démocrate à la présidence des Etats-Unis a une signification plus grande qu'on ne semble s'en douter.

Malgré que les Américains soient des émotifs, qui se laissent facilement emporter par l'enthousiasme du moment bien plus que par le raisonnement, le revirement d'opinion depuis la dernière élection présidentielle, indique que cette fois nos voisins ont pensé. Ce n'est pas Harding, comme homme, qu'on a élu, c'est l'idée qu'il représente, à savoir que les Américains voulaient être maîtres chez eux, ne souffrir aucune inngérence de pays étranger et, comme contre-partie, ne s'occuper que des choses américaines. En d'autres termes, c'est la stricte observation de la doctrine Monroe qu'exige le peuple des Etats-Unis.

Quel sera le résultat probable de la victoire républicaine? Il est facile à prévoir: on maintiendra en vigueur des tarifs protectionnistes qui protègeront l'industrie américaine contre l'importation d'articles étrangers, ce qui aura pour effet de retarder la crise financière et d'en amoindrir les effets quand elle se produira.

Nous assisterons sûrement à un immense travail d'organisation parmi les industriels, car les républicains seront moins sévères que ne l'ont été les démocrates, pour les grandes coalitions d'intérêts. Ces groupements se feront d'abord dans le but de faire le commerce d'exportation, car les Américains ont vu d'un oeil jaloux les organisations de ce genre qui existent djà en Angleterre.

Connaissant les Américains, comme nous les connaissons, nous nous demandons si ces groupements formés dans le but de développer l'exportation, pourront se scinder et chaque section faire la concurrence à l'autre, lorsqu'il s'agira du commerce intérieur.

L'avenir seul nous renseignera sur ce point.

L'ASSOCIATION DE PUBLICITE DE MONTREAL FERA LA GUERRE AUX "SCHEEM

A la dernière réunion du comité de l'Associati Publicité de Montréal, les dignitaires de cette assoc ont décidé de réorganiser le comité de vigilance de association.

Comme on le sait, il existe une loi contre l'an frauduleuse et le Comité de Vigilance de cette asso s'est donné pour but de surveiller les annonces des naux pour voir à ce que toutes soient conformes à la

Nombre de valeurs douteuses ont été, comme sait, lancées sur le marché avec l'aide d'une publici tense, tant dans les journaux que par prospectus o culaires. Les "schemers" feront bien, à l'avenir, de une sourdine à leurs promesses de richesse à brève é ce pour ceux qui achèteront leurs valeurs (?), car tarderont pas à s'apercevoir que le Comité de Vig se propose d'épurer les colonnes d'annonces des jou et d'empêcher le vol des gens par voie de publicité.

Mtre Gustave Dutaud, du barreau de Montré l'aviseur légal de l'Association de Publicité.

La baisse du sucre et des valeurs sucrières

est unanime à attribuer la baisse du sucre à une passagère contre la hausse excessive de ces dermps.

l'étude du tableau de la production mondiale du 'après les statistiques, établies par Willett et Gray, rmet de constater qu'il y a eu une notable dimidans la production de cet important élément de limentation.

ici d'ailleurs ce tableau:

	1919-20	1918-19	1913-14
nis:			
siane	108,035	250,802	268,337
-Rico	426,631	362,618	325,000
Hawai..	505,500	538,913	550,925
vierges..	12,000	9,000	
. .. .	2,750,000	3,971,776	2,597,732
d..	55,000	47,850	47,251
e	50,000	80,000	33,000
ue	55,000	43,000	15,000
a	16,667	12,841	.....
itts..	10,036	10,901	24,000
Antilles	10,000	10,000	.....
que	22,000	10,027	38,730
upe..	31,000	26,604	39,920
ingue..	150,000	158,309	.....
			11,578
. .. .	5,000	3,300	.. .. ..
e	85,000	60,000	130,000
ue centrale.. ..	35,000	28,441	22,000
ue du Sud:			
ne britannique ..	96,000	107,560	101,725
ne hollandaise...	12,000	8,000	14,000
zuéla	18,000	15,000	3,000
teur	7,000	7,000	.....
u	300,000	300,000	176,671
l	187,000	183,079	202,394
ique Argentine ..	250,000	130,266	249,222
l pour l'Amérique	6,191,869	6,375,287	4,951,485
anglaise	3,001,000	2,370,000	2,791,500
(1920-1921:			
1,460,000)	1,335,763	1,749,408	1,345,230
nose (Japon) ...	283,482	415,678	190,000
Philippines.. ...	203,000	195,000	225,000
l pour l'Asie ...	4,823,,243	4,730,375	4,051,730
lie et Polynésie:			
ralie	175,000	209,853	255,000
Fidji	60,000	80,000	100,000
l pour l'Australie la Polynésie.. ..	235,000	289,853	355,000
e:			
pte..	90,000	75,899	67,000
Maurice (1920-21, 2,430,000)	235,490	252,770	241,990
Réunion et aut. postes	40,000	50,000	37,000
Natal..	150,000	185,000	85,714
Mizambique	36,000	20,620	31,600
Total pour l'Afrique..	551,490	584,289	465,704
Europe:			
Espagne	3,000	6,618	10,000
Sucre de canne..	11,084,604	11,986,242	9,833,919
Sucre de betterave (Europe)	2,676,049	3,705,708	8,243,165
Sucre de betterave (E.-U.)	652,957	674,892	655,298
Canada, betterave.. ...	16,500	22,300	10,007
Prod. gén., canne et bett.	15,150,110	16,389,322	18,742,389

A peine, M. O'Connor, notre commissaire du commerce, était-il nommé qu'il se rendit à Washington pour voir un peu ce qu'on y faisait afin de savoir quoi faire lui-même.

Le jour même de son arrivée à Washington la *Federal Trade Commission* passait un règlement fixant le prix de vente du sucre au consommateur, déterminant les profits du fabricant et du distributeur.

C'est pourquoi, peu après, nous, au Canada, nous nous voyons gratifié d'une réglementation identique.

Cette mesure était-elle sage? Il n' a qu'à y penser un peu pour constater qu'elle ne l'était pas.

La production du sucre diminuant, les planteurs durent augmenter le prix de la matière première. Or en fixant les prix aux consommateurs, le gouvernement liimitait par ce fait même le pouvoir d'achat du raffineur.. Celui-ci ne pouvait acheter la matière première qu'à un prix qui lui laissait une marge raisonnable de profit. Or les prix du planteur étaient trop élevés pour permettre au raffineur de fabriquer du sucre à un coût qui lui permettait de revendre avec profit, si minime soit-il, son sucre au consommateur au prix fixé par les gouvernements.

Dès le jour que ce règlement néfaste fut mis en vigueur en Amérique, les raffineurs se trouvèrent placés dans la pénible position de ne pouvoir faire la concurrence étrangère pour l'achat de la matière première. L'Angleterre et d'autres pays européens ont immédiatement offert aux planteurs de Cuba des prix plus forts que ceux que pouvaient leur offrir les raffineurs américains et s'emparèrent ainsi de la récolte. Fort naturellement, ces pays ont tenu la dragée haute aux Etats-Unis et se sont fait payer des prix forts!

La dégringolade subite des prix des sucres est due au fait que les restrictions gouvernementales n'existant plus, une course d'acheteurs auprès des planteurs cubains et ceux-ci, ayant leur récolte sur les bras, ont vendu comme ils ont pu, ce qui a occasionné un dégonflement des prix.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 10 novembre 1920.

Il y a un assez grand nombre de changements de prix cette semaine, soit comme augmentation, soit comme diminution. Parmi les augmentations il faut noter celles des écrous de banc, des poulies de store, des manches en fer et des globes de lanternes. Il est possible que les roues de puits augmentent. Parmi les diminutions on remarque celles des agrafes de harnais, de la corde de coton, de la tôle noire, des tuyaux de plomb, des rivets de cuivre et des vieux matériaux. Les ordres de campagne sont actifs et les courtiers sont très satisfaits des conditions actuelles en général.

LES BARRES SONT FERMES. — LES LIVRAISONS AMELIOREES

Fer et acier — Les prix sont fermes et sans changement pour le fer et l'acier. Les livraisons vont en s'améliorant de semaine en semaine et les usines sont maintenant capables de répondre assez promptement aux demandes des courtiers. Il pourrait y avoir maintenant une amélioration dans le ton du marché.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs	6.15

LES CLOUS SONT PLUS ABONDANTS MAIS LES PRIX NE CHANGENT PAS

Les prix ne changent pas pour les clous de broches et les clous coupés. Les clous en broche se vendent toujours sur la base de $6.40 et les clous coupés sur celle de $6.90. Les livraisons sont assez satisfaisantes. Le commerce continue à absorber un assez fort tonnage, les conditions atmosphériques favorables permettant les travaux extérieurs. Il n'y a pas d'indication d'une baisse immédiate, quoiqu'on puisse la prévoir par suite de la diminution des matières premières.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

DIMINUTION DE 25% DES CROCHETS DE HARNAIS

Crochets — Une réduction d'environ 25% a été mise en vigueur cette semaine sur les crochets de harnais Canadiens. On s'attend à ce que cette baisse relative s'applique aussi aux produits des fabriques américaines, bien qu'il n'y ait encore rien de définitif d'annoncé à cet effet.

LES PRIX RESTENT LES MEMES POUR LES PAPIERS DE CONSTRUCTION

Papier de construction — Il n'y a pas de changement dans la base de cotation des différents genres de papier de construction, mais les manufactures satisfont très bien les commandes aujourd'hui. Cela veut dire qu'ils vont rechercher de nouvelles affaires, mais la clientèle n'est pas disposée à acheter d'avance en quantité en raison de la tendance du marché dans beaucoup d'autres lignes.

LES TOITURES SONT FERMES

Toitures — La rentrée des ordres pour ces articles se fait bien et les fabricants espèrent d'avoir autant commandes qu'ils n'en peuvent ac ter avant longtemps. Jusqu'à pr il n'est pas question de révision prix, mais comme dans les autr gnes, la clientèle s'attend naturelle à un certain relâchement du ton. une question qui sera à étudier tard, disent les fabricants.

LA CORDE DE COTON EST M SOUTENUE ET PEUT BAISSE ENCORE

Corde de coton — La situatio coton continue à être moins sou et la corde de coton est moins qu'elle n'a été depuis longtemps. base est maintenant de 65 cents le 3-16 de pouce et de 63 cents le 1-4 depouce et plus gros.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	1
Rebuts de plomb	1

Nota—Le tuyau de plomb est à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carrés	
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	
Soudure, strictement, la lb.	
Soudure, commerciale, la lb.	
Soudure, wiping, la lb.	
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	
50-60	
Zinc en feuilles, casks	
Zinc en lots brisés	

TOLES

	Les 10
Calibre 10	Sur applic
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	1

ılibre 18	14.05
ılibre 16	12.25

	Fleur de lys	Queen's Head
ılibre 28	13.75	16.00
ılibre 26	13.50	15.75
ılibre 24	13.25	15.50
ılibre 22	13.00	15.25
ılibres 18 et 20 . . .	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c s 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

neus à automobile. . .	....	0.01
nivre jaune	0.07	0.08
nivre rouge.	....	0.15½
nivre léger	....	0.05½
etailles de zinc . . .	....	0.05¼
r forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
ebuts mallléables (tonne).	....	22.00
uts de tuyaux (tonne)	....	12.00
aques de poêles (tonne).	....	30.00
ier pour faire fondre.	....	20.00
shelling No 2.	10.00	12.00
aques de chaudières. .	17.00	18.00

EGERE AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DE TUYAUX DE FER

Tuyaux — Le marché des tuyaux offre pas de changement appréciable tte semaine, bien quue la rareté conue des tuyaux galvanisés de petite mension donne beaucoup d'ennuis x jobbers. Aussi longtemps que la mande restera aussi active qu'elle t à présent, les stocks continueront obablement a être insuffisants. Un ober déclare que les livraisons sont héliorées, mais bien légèrement.

ier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
pouce.	$6.50	$8.50
—	5.31	7.41
—	5.31	7.41
—	7.10	8.63
—	8.80	10.87
—	13.01	16.07
¼ —	17.60	21.74
½ —	21.04	25.99
—	28.31	34.97
½ —	44.75	55.28
—	58.52	72.29
½ —	74.06	90.62
—	87.75	107.37

r forgé		
pouce.	....	....
—	5.91	8.01
—	5.91	8.01
—	7.95	9.48
—	9.95	12.02
—	14.71	17.77
¼ —	19.90	24.01
½ —	23.79	28.74
—	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.

PEINTURE

Mercredi, 10 novembre 1920.

Dans le commerce de la peinture, il n'y a pour le moment qu'un nombre limité de demandes pour les divers produits. Ceci est normal pour la saison et les fabricants de peintures sont en général satisfaits de la situation. Les voyageurs envoyent des rapports favorables sur les prévisions de la saison prochaine et la rentrée des ordres est satisfaisante dès maintenant. La térébenthine est moins chère et l'huile de lin, bien qu'elle n'ait pas changé depuis la semaine dernière, a des chances de baisser selon l'avis des intéressés. Les peintures préparées restent sans changement. Il peut se faire que la tendance plus favorable qui se manifeste sur des matériaux tels que l'huile et la térébenthine pourra avoir un effet favorable avec le temps, bien que les frais de main-d'oeuvre qui sont un des grands facteurs décisifs dans le prix aujourd'hui semblent se maintenir élevés.

L'HUILE DE LIN FACILE, VA BAISSER ENCORE

Huile de lin — Les prix ont encore changé un peu pendant la semaine dernière et le commerce est plutôt calme. Bien qu'on cote aujourd'hui $1.35 le gallon comme prix de base par lot d'un baril, il y a des tendances à la baisse et les courtiers agissent prudemment en n'achetant qu'au jour le jour ce qu'ils peuvent écouler sur-le-champ. Ceci semble être également la manière de faire du détaillant. "Nous n'achetons pas en quantité", déclare un manufacturier important. "Nous avons l'impression que le prix est encore plus élevé qu'il ne devrait être et que, lorsque le marché aura atteint le prix de $1.15 ou $1.20 le gallon, il sera plus près de son minimum. Les arrivages de grain sont abondants et les tendances suivent le marché du blé d'une façon générale."

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils.	1.35	1.40
3 à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
1 à 4 barils.	1.37½	1.42½
3 à 4 barils.	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LA TEREBENTHINE DIMINUE GRADUELLEMENT

Térébenthine — Les prix s'améliorent graduellement pour la térébenthine et le cours de cette semaine a diminué de 5 cents par gallon. Il y a une tendance encore à la baisse et de l'avis d'un courtier en vue on peut s'attendre à voir le prix de $1.80 ou $1.85 le gallon d'ici quelques semaines. Cette prédiction semble ne devoir pas être loin de se réaliser si les conditions actuelles continuent à se développer de la même façon.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple. . . .	2.00	2.10
Par petits lots.	2.10	2.15

Emballage en sus.

LE VERNIS EST FERME.—LA GOMME EST TOUJOURS CHERE

Vernis — La tendance est toujours soutenue pour les vernis. Les manufacturiers déclarent que la gomme et l'huile dont ils ont besoin pour les différentes qualités sont toujours fermes. D'un autre côté il y a un facteur de compensation dans la baisse de l'huile de lin; mais il faut se rappeler que le vernis a besoin d'être macéré et que les bas prix d'aujourd'hui de n'importe quelle matière première prendront quelque temps avant de se réfléter dans des cours bas pour les produits finis. Il y a toujours un volume considérable d'affaires.

LA CERUSE RESTE SANS CHANGEMENT

Blanc de plomb à l'huile — Les prix sont soutenus et sans changement. Il est probable et vraisemblable qu'il n'y aura pas de changement avant quelques semaines, car le dernier acte des fabricants de peintures a été de fixer les

cours actuels jusqu'au 15 décembre. A ce moment, ou à quelques semaines de là, on prendra des mesures au sujet de la rentrée des futures commandes. La base pour les lots de 5 tonnes se maintient ă $19.50 les cent livres, à $20.00 pour les lots d'une tonne et $20.35 pour les lots plus petits.

Si l'on examine brièvement la situation, on constate deux points importants touchant des facteurs essentiels de cette branche. Les arrivages de plomb en saumon à Londres sont réduits et bien au-dessous des besoins normaux. Les approvisionnements sont ainsi soumis à un contrôle serré de sorte que la condition du plomb en saumon est loin d'être facile. D'un autre côté il y a de grosses quantités de produits de plomb manufacturés pour lesquelles il n'y a, dit-on, qu'une demande restreinte. Les acheteurs semblent suspendre leurs achats et l avenir du marché est des plus prometteurs, en ce sens que des prix plus bas prévaudront sans aucun doute d'ici quelque temps.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur. . . .	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . .	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE
boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . .	35.00

LES VENTES DE VERRE SONT FAIBLES — MARCHE PEU DEFINI

Vitre-Mastic—Les arrivages de verre de Belgique ont continué et le marché est approvisionné régulièrement pour ses besoins. Il y a eu un programme de concurrence dans la vente qui en quelques cas à provoquer un affaiblissement des prix, principalement lorsqu'il y avait un gros ordre en perspective. Un facteur qui pourrait affecter la situation en Belgique, c'est la rumeur d'une grève des charbonnages qui, si elle durait, pourrait probablement entraver les livraisons. Un importateur prétend que cela a déjà eu pour èffet d'affermir le marché. Les escomptes varient. Les uns cotent 20 pour cent et d'autres 20 et 5 pour cent. Le verre américain revient plus cher ici que dans certains autres centres Canadiens, à cause de la différence des escomptes.

Mastic — Le marché est assez actif pour la saison, sans changement de priq.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres . . .	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres . . .	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres . .	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

LA RENTREE DES ORDRES PROMET D'ETRE ENCORE PLUS IMPORTANTE

Peintures préparées — Bien que les voyageurs de certaines compagnies de peintures ne fassent que de se mettre en route pour recueillir de nouveaux ordres, il y a beaucoup d'optimisme au sujet des prévisions pour 1921. Quoique les ordres soient arrivés en assez grand nombre, dans la plupart des cas on s'attend absolument à ce que la rentrée des commandes augmente considérablement à partir de maintenant. Il semble y avoir une tendance à pro-

la clientèle au sujet des prix et à profiter l'acheteur de toute dimi- qui pourrait se produire dans les de base. La situation est, à bien oints de vue, plus favorable pour atières premières, l'huile de lin et ébenthine sont plus faciles et ont des tendances à baisser. Ceeci létera en temps voulu à un degré u moins grand dans le prix des ts manufacturés, mais quelques- onsidèrent des baisses de cette comme étant de moindre impor- qu'elles ne l'étaient à l'époque où in-d'oeuvre était un facteur plus eable qu'aujourd'hui dans les de la production. Quant à l'ave- est probable qu'un nouvel exa- de la base des prix sera fait avant mps. On peut dire en toute con- qu'il n'y aura pas d'augmenta- ur le marché.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
es No 1, extra, en ls.	1.80	2.40
es, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
her, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc		6.15
Crimson		5.15
ime Spar, B.H.	....	6.03
Oil, B.H.	....	3.24
Medal, B.H.	....	4.02
lite	....	4.50
ine Floor Finish		4.50
x Spar		4.65
Sun Varnish		4.30
Sun Aero Spar		4.50
Sun Waterproof Floor		4.40
lastica, No 1		5.32
lastica, No 2		4.38
lastica, Floor		4.38
rite Interior and Exte-		3.75
son's Copaline		4.25
nd L. No. 61		5.06
rite Pale Hard Oil		2.75
Marble-Ite Floor		4.42
Wood-Var		4.42
Durable Spar		5.59
Finest Interior		4.84
e Interior		3.14
ot		4.40
Action House		2.65
ar		5.64
Not		5.13
ze Spar		4.94
ze Cabinet Rubbing		3.84
ze Interior		3.84
erry light		4.72
erry granite		4.90
erry spar		5.62
y's Universal		3.45
y's Agate Floor		3.95
y's 400 Hard Oil		3.12½
Diamond Floor		4.25
Big 4" Exterior		5.00
Big 4" Interior		4.50
Big 4" Floor		4.40
ll Univarnish, clear		4.40
ll Transparent, spar		6.00
ll Transparent, floor		5.20
te		4.00
nt, blanche		5.45
nt, couleurs		5.05
nglaise, blanche		5.55
nglaise, couleurs		5.30
plancher		4.00
B-H, plancher-vestibule		4.80
Minerve, blanche		4.90
Minerve, couleurs		4.60
Crown Diamond, blanche		4.80
Crown Diamond, couleurs		4.55
Crown Diamond, à plancher		4.00
B-H Fresconette, blanche		3.60
B-H Fresconette, couleurs		3.50
Moore, couleurs, nuances		4.80
Moore, couleurs, blanches		5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs		3.85
Moore, peinture de plancher		3.75
Moore, Sani-flat		3.75
Moore, Mooramel		....
Jamieson's & Crown Anchor		6.25
C.P.C. pure, blanche		5.55
C.P.C. pure, couleurs		5.30
O.P.W. marque Canada, blanche		5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs		5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher		4.50
O.P.W. à mur, blanche		4.10
O.P.W. à mur couleurs		4.00
Ramsa pure, blanche		5.40
Ramsay pure, couleurs		5.15
Martin-Senour, 100% blanche		5.05
Martin-Senour, 100% couleurs		4.80
Martin-Senour, Porc paint		4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche		3.60
Martin-Senour, peinture à plancher		4.00
Sherwin-Williams, blanche		5.05
Sherwin-Williams, couleurs		4.80
Sherwin-Williams, à plancher		4.00
Flat Tone, blanche		3.60
Flat Tone, couleurs		3.50
Lowe Bros., H. S., blanche		5.05
Lowe Bros., H S., couleurs		4.80
Lowe Bros., Hard drying floor		4.00
Mellotone, blanche		3.75
Mellotone, couleurs		3.50
Sanitone, blanche		3.60
Maple Leaf, blanche		5.55
Maple Leaf, couleurs		5.30
Maple Leaf, à plancher		4.75
Pearcy, préparées, blanches		5.00
Pearcy, préparées, couleurs		4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Couleurs

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

(A suivre à la page 64)

Les Tribunaux

Alex. S. Poe vs Thomas Burnside, Montréal, $194.
Alfred W. Patenaude et al vs Harry P. Mann, Montréal, $120.
Olier Mathieu vs Mathias Lapointe, Wm. Cooping, T.S., Joliette.
A. Larin vs Dame Vve J. Cousineau, Montréal.
Samuel Arnovitz vs D. Braunstein, Montréal, $185.
Maurice Plaisance vs Gustave Leboeuf, jr., St-Jean des Chaillons, $220.
Main Electric Co. vs Henri Giroux, St-Jérome, $108.
W. & F. P. Currie Co. Ltd vs Dame L. Morency et al (Cloutier & Cie), Montréal, $136.
M. L. H. & P. Co. vs J. A. Bilodeau, P. J. Champagne, Montréal, $432.
Jos Edouard Thouin vs Wilfrid L. Vandal, $175.
Camille Lacroix *ès qual.* vs Ulric Pilon, Edgar Lacombe *ès qual.*, Beaconsfield, $250.
Jacob Ship vs J. A. Silverman, Montréal, $900.
Merchants Bank vs H. Schwartz & Co. Montréal, $314.
W. Champagne vs J. Plante, Montréal, $203.
Abraham Gasko vs Geo. H. Poirier, Montréal, $228.
Liesse Land Co. Ltd vs H. M. Paquette, Paquette Ltée, T.S., Montréal, $625.
Sam. Atkin vs Crown Rubber Co. Montréal, $107.
John Wellington Ross vs H. Rosenfield, M. Archambault, Montréal, $400.
Dame Elmina Burns vs C. R. Duhamel, Montréal, $107.
L. H. Archambault *ès-qual* vs Dom. Printing & Eng. Co., Michel Lenoit Sibarium, $800.
Dame Georgina W. Vogt vs Reginald Graves, Ste-Rose, $50. par mois.
F. X. Bouthillier vs O. Généreux, Montréal.
Star Realty Co. Ltd vs Joseph Landry, Montréal, $234.
Emmanuel Lapierre vs O. Martineau & Sons, Ltd, Montréal, $1075.
Shanny Bros vs Emile Farris, Montréal, $336.
C. Lauzon vs Louis Richer, Fabie Richer, Borden's Farm P. Co., T.S., Borden Milk Co., Ltd, T.S., Montréal.
Wilfrid A. Ranger vs Dame Vve Charles Labelle, Montréal.
Can. Universal Film Co. Ltd, vs Elzéar Legault et al, Montréal.
Harry Rother vs Joseph Silverman, Montréal, $499.
Myer Budyk vs Harry Raymond, Sam. Gorman, M. Tatarinsky, B. Vineberg, $754.
Dame Alda Lépine vs Charles Rouville, Montréal.
T. Tremblay et al vs G Michaud, Montréal.
M. Langlois vs Paul Goulet, G. Coutu et al, m.c.e.
Lawrence Burrows vs Paul Coulombe, Montréal.
Alexandre Larivière vs Eugène T. Lane, Montréal, $112.
Edgar Magnan vs Léo Magnan, Montréal, $193.
L. P. Lazare & Co. Ltd vs J. Weisberg & Co. Inc., New York, Boulte Waugh, Ltd. T.S., Montréal, $1488.
Israel Laberge et al vs Alex. St-Cyr et al, Montréal, $273.
Nap. Laplante vs Adélard Lapierre, Montréal.
Bournival & Cie vs J. A. Nadeau, Drummondville, $275.
P. A. Desgroseilliers vs H. Shapiro, I. Kauffman, Montréal, $800.
Joseph Venne vs Uldège Tougas, Geo. C. Goodfellow, T.S., Montréal.
General Equipment, Ltd, vs Louis J. Dion, Montréal, $156.
Com. Acceptances Trust vs Robert Hill, Montréal, $262.
Levander Brown vs Florence Jennings, Florence Jennings, pet, Montréal, $80 par mois.

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

C. A. Beauchamp vs Omer Proulx, $40.
L. Paquin vs C. Meunier, $45.
G. Dupont vs C. de B. Aumond, $45.
N. G. Valiquette Ltée vs L. P. Hamel, $51.
L. Préfontaine vs W. W. Picard, $11.
J. B. H. Mongenais et al vs E. E. Doré, $54.
A. R. Tétrault vs Aug. Normandin, $12.
A. Handfiled vs H. E. Hutcheson, $11.
J. Thibault vs E. St-Denis, jr, $58.
Mde S. Dubois vs Emile Keyls, $50.
A. L. Dupont vs Art. Dumont, $23.
J. R. Picard vs Olivier Laurier, $16.
L. Maner vs Harry Marchuk, $37.
T. Lovett vs Tom Hall, $25.
M. B. Simard et al vs Variety 5-10-15 cts Stores, $30.
Wm. H. Wise & Co. vs E. Lepage, $49.
A. H. Newman vs R. de Montagnac, $15.
L. E. Hardy vs Phidime Lachance, $14.
Brophy Umbrella Co. vs P. Gagnon & Cie, $80.
M. P. S. Corp. vs Jean Bédard, $14.
M. L. H. & P. Co. vs W. B. Gilmour, $91.
Blair-Rose vs Michael Egan, $15.
British Colonial Fire Ins. Co. vs Jos Coppold, $72.
Omer Quintal Ltée vs Ozone Water Co. Ltd, $17.
Agence Canadienne de Publicité vs E. E. Pollard, $24.
B. Lefebvre vs D. Kauffman, $60.
Tipograph & Frère vs Albina Lévesque, $36.
Wid. A. Carignan vs David Langlois, Lachine, $51.
E. Leduc vs Emery Lemieux, Lachine, $26.
Prud'homme Frère vs W. J. Edmons, Lachine, $13.
J. R. Constantineau vs Jos Foisy, jr., Lachine, $10.
Renfrew Machinery Co. vs Jos Cadieux, Guigues, $30.
La Co-opérative vs John Smith, Longueuil, $19.
A. Leduc et al vs Cléophas Laurin, Verdun, $46.
C. W. Lindsay, Ltd vs L. R. Déziel, $32.
G Girard vs F. Cadieux, $11.
N G. Valiquette, Ltée, vs H. Goudreault, $32.
J. Spidaleri vs Martel Co. Ltd, $60.
Mde A. de Lamirande et vir vs Geo. McCullock, $85.
I. Rosen vs A. Desormier & O. Ouimet, $18.
H. Chevalier vs Ovila Gauvreau, $
E. Chabot vs Emery Guilbault, $
P. A. Robichaud vs Ls Desjardins
A. Gravel vs Mlle A. Beasley, $1
A. Foisy vs Nap. D. Léger & Cie
A. Leblanc vs G. Autate, $25.
Mde I. McRay et vir vs Fo News, $27.
J. Smith vs Jos Loiselle, $25.
A. Dumain vs J. R. Vaillancourt Thérèse, $54.
C. Lussier vs Ernest Bernier e Waterloo, $75.
R. C. Miller vs Sing Lee, East A $18.
R. Tassé vs Henri Major, St-La $48.
R. Singer vs G. Godin, $39.
T. J. Boulet vs J. E. Perrault, $
B. Balinsky vs Jacob Cohen, $9
J. A. Turcotte et al vs J. Jacki
L. Lamoureux vs Jos Gauthier, $
J. E. Lafrance vs Chester Bixbe
E. Pelletier vs Jos Proulx, $45.
H. P. Labelle & Cie Ltée vs E. $69.
S. Croysdill vs W. H. Searle et Neville, $26.
H Marks vs D. Brown, $47.
Barrett Co. Ltd vs A. Rainville & $32.
J. H. Mulhollin vs L. L. Leet, $
L. Hébert vs J. B. Desrochers, $
M. L. H. & P. Co., vs Wid. Fred Goodwin, $30.
M. L. H. & P. Co. vs E. Keys, $
Graham Marchand Agency Ltd v hany & Shabed, $15.
S. Standring et al vs W. J. T $98.
Dominion Printing & Engraving pany vs Corriveau Advertising ice Limited, $30.
G. Sénécal vs Geo. Emond, $17.
J. Limoges vs Geo. Bélanger, $10
O. Mandeville vs Rosario Corbei
A. Charest vs Jos Therrien, $14.
Toilet Laundry Company vs Jos itt, $52.
Millons Ltd vs A. Learde, $53.
M. W. Buckley vs Chs Salley, Vo $82.
N. Servis vs Philias Archambault

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dé les noms qui viennent en premie sont ceux des demandeurs, les vants, ceux des défendeurs; le l'heure et le lieu de la vente sont tionnés ensuite et le nom de l'hu urrive en dernier lieu.

Levinoff et Montreuil Ltée vs Hy vreau, 397 rue Durocher, le vembre à 10 a.m.—Réal Robil
Dominion Printing & Engraving pany vs Corriveau Advertising ice Company Limited, 137 ru Gill, le 13 novembre à 10 a. N. T. Robillard.
Mde M. Anger vs John Lapakay rue Centre, le 13 novembre à p.m.—M. J. A. Decelles.
M. Lauthier vs St. Denis Coal Cartage Company, 1691 rue S nis, le 13 novembre à 10 a.m. J. A. Decelles.
A. Cousineau vs E. Perusse, 23 Lasalle, le 13 novembre à 11 a Ed. Desroches.
Mde L. Phillips vs R. O. Ham 263 rue St-Jacques, le 16 nov à 10 a.m.—S. C. Marsan,

La Banque Molsons

65ième Assemblée Annuelle

Rapport général des affaires de la Banque Molsons, au 30 septembre, 1920, tel qu'exposé à la soixante-cinquième assemblée annuelle des actionnaires.

PASSIF

Capital payé	$ 4,000,000.00	
Fonds de Réserve	5,000,000.00	
Compte des Profits et Pertes	518,092.66	
		$ 9,518,092.66
160ème dividende trimestriel à 12% par année	$ 120,000.00	
Dividendes non payés	3,956.50	
Billets de banque en circulation	5,909,563.00	
Balance due au Gouvernement du Dominion	7,272,141.26	
Dépôts ne portant pas intérêt	11,707,237.71	
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accru à la date du rapport	55,037,581.79	
Balances dues à d'autres banques en Canada	557,855.39	
Balances dues aux banques et correspondants de banques dans le Royaume-Uni et les pays étrangers	2,079,559.33	
Acceptations dd'après les lettres de crédit	269,666.62	
Obligations non inclues ci-haut	735,299.78	
		83,692,861.38
		$93,210,954.04

COMPTE DES PROFITS ET PERTES

Balance au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre, 1919	$ 275,436.66
Profits nets pour l'année, déduction faite des dépenses d'administration, réserve pour l'intérêt accru sur les dépôts, échanges, et après avoir pourvu aux dettes mauvaises et douteuses	822,718.23
	$ 1,098,153.89
Ceci a été approprié comme suit:	
157ème dividende au taux de 12 p.c.	$ 120,000.00
158ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00
159ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00
160ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00
Contribution au fonds de pension des off.	25,061.23
Fonds de Secours	5,000.00
Pour taxes du Gouvernement Fédéral	70,000.00
	$ 580,061.23
Laissant au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre, 1920	518,092.66
	$ 1,098,153.89

WM. MOLSON MACPHERSON, Président.

ACTIF

Monnaie courante	$ 595,689.03	
Billets du Dominion	6,196,051.75	
		$ 6,791,740.78
Dépôts dans les réserves centrales de l'or		2,000,000.00
Dépôt au gouvernement canadien pour assurer la circulation des billets		235,000.00
Billets d'autres banques		455,907.85
Chèques sur d'autres banques		5,392,098.92
Balances dues par d'autres banques en Canada		31,402.30
Balances dues par des banques et des correspondants de banques ailleurs qu'en Canada		2,024,276.79
Valeurs du Dominion et des gouvernements provinciaux n'excédant pas la valeur du marché		5,277,709.51
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques anglaises, étrangères et coloniales, autres que les canadiennes		7,060,992.91
Obligations de chemins de fer et autres, débentures et stocks n'excédant pas la valeur du marché		699,612.07
Prêts à demande et à court délai n'excédant pas trente jours, en Canada, sur obligations, débentures et stocks	7,839,278.64	
		$37,808,019.77
Autres prêts et comptes courants en Canada (moins le rabais de l'intérêt)	51,636,475.88	
Obligations de clients d'après les lettres de crédit par contrat		269,666.62
Immeubles autres que les locaux de la banque		97,837.58
Dettes arriérées, estimation des pertes auxquelles on a pourvu		22,249.41
Locaux de la banque au coût d'érection, moins les dépréciations	2,850,000.00	
Hypothèques sur les immeubles vendus par la banque		24,338.67
Autre actif non compris dans ce rapport		502,376.11
		$55,102,934.27
		$93,210,954.04

EDWARD C. PRATT, Gérant Général.

RAPPORT DES AUDITEURS.

Nous avons analysé et vérifié l'état de la caisse, des placements et des valeurs de la Banque Molsons au bureau principal à Montréal, le 30 septembre dernier, et aussi à une autre date tel que requis par l'Acte des Banques, et nous avons, à différentes époques, au cours de l'année, chéqué et vérifié la caisse et les valeurs détenues dans d'autres succursales importantes de la Banque.

Nous avons comparé les rapports certifiés de toutes les succursales avec les entrées dans les livres du bureau principal de la banque, le 30 septembre, 1920, et nous avons trouvé qu'ils concordent entre eux; et toutes les transactions qui ont été soumises à notre examen ont été faites, à notre avis, dans les limites des pouvoirs de la Banque.

Nous avons obtenu tous les renseignements et toutes les explications que nous avons demandés et nous certifions que, dans notre opinion, le rapport ci-dessus est rédigé de façon à fournir un état véridique et correct des opérations de la Banque au terme de son année financière, le 30 septembre, 1920, au meilleur de notre information et des explications qui nous ont été données et telles que montrées dans les livres de la Banque.

GEORGE CREAK, LEMUEL CUSHING, CHAS. A. HODGSON, Auditeurs, Vérificateurs licenciés.

Montréal, le 19 octobre, 1920.

DISCOURS DU PRESIDENT.

Le président, M. William Molson MacPherson, après avoir attiré l'attention des actionnaires sur le fait que les bénéfices avaient légèrement dépassé ceux réalisés en 1919, fit ressortir que ce résultat, malgré l'augmentation des dépenses, fut obtenu avec une faible augmentation—si toutefois il y en a une—du taux de l'escompte, lequel est plus bas au Canada qu'en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis.

Le président fit également ressortir que le change sur New-York continue à être nettement contraire au Canada et que le change sur Londres est particulièrement défavorable à la Grande-Bretagne. Cette situation se maintiendra aussi longtemps que la balance des importations et des exportations ne sera pas redevenue normale.

Le bureau de direction a été réélu en entier. Voici sa composition: Wm. M. Birks, W. A. Black, S. H. Ewing, Wm. Molson MacPherson, F. W. Molson, J. M. McIntyre, John W. Ross.

Au cours d'une réunion subséquente des directeurs, M. William Molson MacPherson a été réélu président et M. S. H. Ewing, vice-président pour l'année suivante.

VIKO

Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminum

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Specialty Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec
BISSONNETTE & BISSONNETTE
54 Rue Notre-Dame Est,
Chambre 18, - - - MONTREAL.

RESERVOIRS A GAZOLIN

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qua complètement soudé à cier, ce qui le rend pratiq ment d'une seule pi Peint à l'extérieur avec de peinture noire anti-rouille à l'épreuve de l'acide. sont pratiquement à l'épr ve de la rouille et des ma res corrosives. Ils sont f par des ouvriers exp Nos réservoirs sont fabriq conformément aux exigen du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous press d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et ex diés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croy que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITE

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de - - $8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

La Peinture préparée

"GREEN TREE"

Beau Brillant-durable

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

Térébenthine, huile de lin, blanc de plomb, arcanson, etc.

The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clarke - - - Montréal

AVIS À TOUS NOS CLIENTS

Désirant écouler la plus grande partie de toutes nos marchandises avant l'inventaire, nous avons décidé d'accorder une remise spéciale pour toute commande placée chez nous d'ici au 1er décembre.

Discontinuant plusieurs patrons de moulure, nous venons vous les offrir à 25 p.c. meilleur marché que le prix actuel.

Afin de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'un maximum de 500 pieds de moulure pour chaque commande que nous recevrons d'ici au premier décembre pour la somme de $75.00. Ces moulures sont finies imitation de chêne, circassien, acajou, noyer et doré, ½", 1", 1½" et 2" de large.

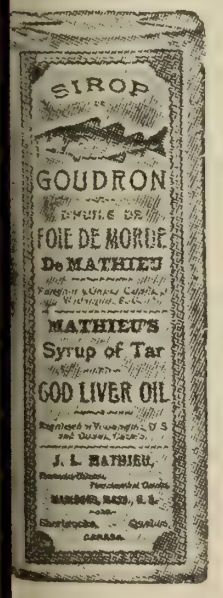
PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.

TOUJOURS EN STOCK
Images de tous genres,
Vitre simple et double,
Cadres ovales et carrés,
Globes pour fleurs et gâteaux.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.
58 BOUL. ST-LAURENT,
MONTREAL.
Manufacture: 7 RUE CLARKE,
MONTREAL.

Deux remèdes sûrs et efficaces que tout épicier devrait avoir en stock.

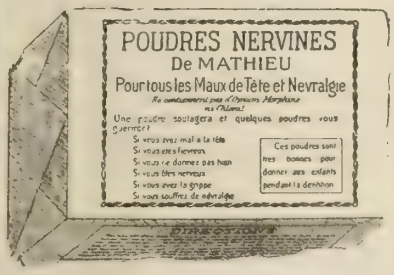


LE SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE MATHIEU.

Voici un article se vendant remarquablement bien qui a conquis une réputation nationale pour son efficacité dans le traitement de la toux, des rhumes, de la grippe, etc. Non seulement il guérit la toux la plus opiniâtre, mais il a aussi un effet tonique sur l'organisme.

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU.

Une préparation inoffensive faite avec les ingrédients les plus purs qui est sans égale pour le traitement des maux de tête, névragies, nervosité, etc... Ce produit comme tous les autres produits de Mathieu a conquis confiance et satisfaction partout où il a été vendu.



LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Renseignements de Québec

Mariage—Jos. Oct. Robin à Dlle Rose Aimée Gilbert.
Quittance—Succ. l'hon. John Hearn.
Mariage—J. B. Rhéaume à Dlle Flora Boivin.
Vente—H. J. McInley à Jos. McInley, 481 St-Gabriel.
Obligation—Jos. Lavallée à Jean Pepin, 645 p O 646a et 647a St-Ambroise.
Vente—J. B. Milhomme à Louis Chantal, p 781 St-Ambroise.
Quittance—Dme Vve Ol. Duchesneau à Jos. Lavallée.
Quittance—Pierre Esquambre dit Sanfaçon à J. R. Sanfaçon.
Avis—Ed. Cauchon à Ludger Boucher, 508-452 St-Roch Nord.
Testament—Jos. Beaulieu.
Déclaration—Dme Caroline Fortin-Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.
Obligation—Dme Caroline Fortin-Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.
Quittance—droits—P. Rév. à succ. Joseph Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.
Quittance—Etienne Clusiau à Georges Mann.
Vente—Eug. Art. Dery à Jacques Aimé Dery, 1826 Jacques-Cartier.
Promesse de vente—J. A. Drolet à Gaud. Letourneau, 4368 61 Montcalm.
Vente—Elz. Bertrand à J. D. T. Poulin, 508-249 St-Roch Nord.
Vente—Le Shérif à Rod. Canac Marquis, 2801-139 St-Sauveur.
Quittance—Le Shérif à Rod. Canac Marquis, 2301-139 St-Sauveur.
Vente—Frontenac Realty Co. Ltd à Motors Ltd, 1235-1236 1-234 J.-Cartier.
Déclaration—Saville Mills à Dme Vve Arthur Rob, 1-2 ind 108 N.-D. de Québec.
Quittance droits—P. Rév. à succ. Arth. Rob. Saville, 1-2 ind 108 N.-D. de Québec.
Obligation—Geo. Dufour à Deméré Jobidon, rg 7-43 Figuery.
Quittance—A. M. Serra à Léon Tremblay.
Déclaration—Dme Vve Nestor Simard à Régistrat de Québec 14-5-1494-2-1496a 1494-1a Jacques-Cartier, 80-3-1 N.-D. Québece.
Cession—Nap. Bédard à A. Toussaint et Cie, 2020 St-Pierre.
Quittance droits P. Rév. à succ. Nestor Simard, 1495-1 2-1496a 1494-1a Jacques-Cartier, 80-3-1 N.-D. Québec
Vente—Roméo Drouin à Omer Cayoette, 790 B p. 790-13 1390 Beauport, p 1060 Charlesbourg.
Quittance—Dlle Ida Gauthier à Ambroise Martel.
Retrocession Ls Jos. Mathieu à Dme Vve Ls Julien-Be lieu, 60 St-Roch Nord.
Testament—Julien-Beaulieu.
Déclaration Dme Vve Ls Julien Beaulieu, 1-2 ind 60 Roch Nord.
Quittance droits—P. Révê à succ. Dme Vve Julien Beauli 1-2 ind. 60 St-Roch Nord.
Quittance—Timothée Dumont à Chs Mathieu.
Vente Jos. Ratté et al. à Elz. Côté, 1157 Jacques-Cartier
Vente—Alb. J. Turner à Wilbrod Bélair, rg A p. 2 Laur
Mariage—Ant. A. Bélanger à Dlle M. Alice Marchand.
Retrocession—Ls Blouin à Alb. Audry, 1751 Jacques-Cart
Déclaration—Alp Audry à Alb. Audry, 1751 Jacques-Cart
Obligation—Alb. Audry à Dlle Mathilde Vaillancourt et 1751 Jacques-Cartier.
Quittance main-levée— Dme John MacDarmott et al à A Simard.
Vente—Arsène Forest à Donat Nadon, bloc A-1-1 Amos.
Accord.—A. M. Landrigan et E. M. Lennon et Cie, 442 V cartier.
Vente—E. M. Lennon à H. Crawford, Valcartier.
Obligation—Dme Vve E. A. Swift à Joseph Parent, 809 Roch.

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRO
Bélair, Jos.	Cie Générale des Frais Funérai
[illegible]	A. Va
Fectault, Charles	Louis Fect
Guilfoyle, V. J.	National Trust
Lagacé, J. A.	Asbestos
Lauzon, Aldéric	Alphonse Card
Maurice, J. B.	The eDouble Seal B.
Poirier, Geo. Henri	Philippe Popli
Trigg's W. J.	British American Oil Co. L

(Suite de la page 59)

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir, gallon	1.05
Neponset rouge ou brun, "	1.65
Neponset vert, "	3.20
Noir canadien, "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigu

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.0
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.0
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.0
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.1
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.1
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.5
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13
Récipients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10

enseignements des Trois-Rivières

EAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 2 au 9 novembre

Alfred Blais à Joseph Blais.
—Eugène Gendron à Alfred Paillé.
Dme Albert Chamberland à Dme Ls. Doucette.
—Pierre Marin à J. T. A. Mélançon.
ation—F. X. Dupont à Caisse Pop. Pte du Lac.
ation—Victor Lamy à Ths. Lamy.
ance—Succ. Vve Joseph Toupin à Yves Lebebrre.
ance—Guillaume Courtois à Eusèbe Girard.
ance—Percepteur du Revenu à Succ. Vve Chs. McLeod.
ance Percepteur du Revenu à Succ. Dme Vve J. O. allée.
ance—Alph. Morin à V. Joseph Brisebois.
ance—Edmond Blouin et ux. à F. X. Dupont.
ance—Percepteur du Revenu à Succ. J. O. Vallée.
lution de société—Thibodeau & Frère.
ration de société—Shawinigan Tire Vulcanising and quipment.
ciation—M.-Anna et Anaïs Meunier à Ths. Meunier.
ion—Ths. Meunier à Alide Meunier.
—Ferd. Rivard à Nap. Pellerin.
—Art. Béland à Wilfrid Alarie.
—Shaw. Falls Real Estate Co. à Shaw. W. & P. Co.
ation—Moise et Phi. Janvier à Edrd. Martin.
ation—JJ. Trudel et J. B. Richer à Frs Gélinas.
ance—Dame Méthode Plourde à Rodolphe Plourde.
ance—Dme J. N. Bourassa et Delle Flavie Labarre à me H. Buckley.
ance—Ls Janvier et ux. à Arbé Ducharme.
ance—Ferd. Rivard à Nap. Pellerin.
nce—Ludger St-Pierre à Télesphore Giroux.
ance—Geo. Boisvert à J. B. Badeaux.
lution de société—Adams Bros.
tie—The Can. Sigward Beam Co. à St-Cr, Gonthier Frigon.
ion—Gédéon Crête et ux. à Joseph Crête.
n—J. B. Z. Richer à Jos. Trudel.
evée et quittance—La Banque Nationale et P. Martel à Yves Lebe'rre.
esse de vente—F. X. Vanasse à Horm. Beaulieu.
de servitude—Léon Girardin à Josephat Grenier.
port—Geo. Baril à Alfred Lessard.

JUGEMENTS.—Cour Supérieure

urice Lumber Co. vs Julien Richard, La Tuque, $115.14.
h Hildège Desroches vs Philippe Bourque, Trois-Rivières, $160.05.
Boiisvert vs Adolphe Toupin, Cap de la Madeleine,
Montreal Abattoirs Co. Ltd. vs A. B. Boudreault et al., Trois-Rivières, $400.
Eugénie Blais vs Alfred Richard, Trois-Rivières, 1,375.28.
e Thibault vs Alfred Richard, Trois-Rivières, $1,921.90.
e Lefebvre vs John Guilbert, St-Maurice, $160.00.
Grenier vs Joseph Simoneau, Shaw. Falls, $100.00.
pe Germain vs Omer Béland, Ste-Thècle, $224,94.
usine Coulombe vs Philippe Bourque, Trois-Rivières, 120.00.
Bellefeuille vs Onésime Lefebvre, Ste-Thècle, $248.0.
h Levasseur vs Henri Bourque, Trois-Rivières, $151.65.
Veilleux vs Lucien Cossette, La Sarre, $213.00.
Bellefeuille vs William S. Caie, Trois-Rivières, $102.03.
iselle Maria Leduc vs A. Pothier et al., St-Tite, $545.55.

COUR DE CIRCUIT

Buisson vs Joseph Hunault, Shawinigan Falls, $15.25.
Buisson vs Théophile Noel, Shawinigan Falls, $21.14.
t Dessureault vs Génére Verville, Shawinigan Falls, 66.55.
Pelletier vs Alfred St-Arnauld, St-Mathieu, $45.50.
Rocheleau vs Wilfrid Champoux, Ste-Gertrude, $32.26.
Dussault vs J. Frappier, St-Justin, $71.75.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 6 novembre 1920.

ACTES DE VENTE

Wilfrid Boivin à Edmond Morin, partie lots 5c & 6e rang 1, ½ N. lot 5a rang 5 et lots 5d et 6e rang, 4 Compton. Prix $10,500; $5000 payés.

L. O. Noël à Regal Tire & Rubber Co. Lted, partie lot 1239 quartier Sud. Prix $72,000; $38,000 payés.

Dame J. W. Elder à Jean Vallée, lot 137 Orford. Prix $800. payés.

J. M. Deschênes à G. A. & F. R. Darche, partie lot 1282 quartier Sud. Prix $35,000; $10,000 payés.

Ludger Forest à Lionel Forest, lot 124 quartier Centre. Prix $5,500 payés.

Dame F. X. Desmarais à Ira C. Benoit, partie lot 15e ran(3, Compton. Prix $525. payés.

British American Land Co. à Dame A. S. Bayles, lots 81-4 & 5 quartier Nord. Prix $1,700. payés.

J. D. Lacombe à F. O. Lacombe, lot 556-11 quartier Nord. Prix $1,600. payés.

J. L. Morin à Sherbrooke Housing Co. partie lot 1537 quartier Sud. Prix $50. payés.

Arthur Fortier à Antonio Fortier, lot 18 rang 10 Compton. Prix $2,550.

British American Land Co. à William Croteau, lots 186 & 187 quartier Nord. Prix $650. payés.

HYPOTHEQUES

C. F. Moore à La Caisse Populaire de Sherbrooke pour $800. affectant lots 7d et 8f rang 10, Ascot.

J. H. Blue & al. à Succession J. S. Mitchell pour $35,000, affectant lot 230-3 quartier Centre.

George Kinder à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $2,400. affectant lot 1444-200 quartier Sud.

Louis Dufault à Arthur Maltais pour $500. affectant lot 1444-17 quartier Sud.

Georges Harton à Rév. J. E. de Beaufort pour $2,000. affectant lot 1414-92 quartier Sud.

Howard Bean à Isaac & Osias Gagnon pour $800. affectant lot 1-82 quartier Nord.

DECHARGES

Dame William Sharman à W. A. Sharman de l'hypothèque du 12 septembre 1901.

Arthur Maltais à Théodore Dumont de l'hypothèque du 10 janvier 1920.

N. G. Bray & al. à S. L. Clough de l'hypothèque de $112.81.

Edwards Realty Co. à Howard Bean de l'hypothèque du 8 décembre $1919.

Dame Cousiny Ponton à Philias Girard de l'hypothèque du 30 octobre 1915.

Succession Napoléon Lacroix à Emmanuel Leclerc de l'hypothèque du 13 octobre 1919.

Edwards Furniture Co. à J. B. Dufort de l'hypothèque du 15 juin 1910.

A. G. Parsons & al à Wilfrid Boivin de l'hypothèque du 2 décembre 1919.

ACTES DIVERS

Acte d'autorisation d'emprunter et d'exécuter hypothèque de $35,000 re mineurs de feu A. W. Blue, autorisant J. H. Blue & al. à emprunter ladite somme.

Acte d'autorisation autorisant L. H. Olivier à accepter la succession de feu J. O. Camirand sous bénéfice d'inventaire, en sa qualité de tuteur aux enfants mineurs du dit J. O. Camirand.

Acte autorisant Ernest Giguère à accepter la succesison de feu J. O. Camirand sous bénéfice d'inventaire, en sa qualité de curateur à Mme J. O. Camirand.

Procuration par les représentants de la succession de feu Joseph Paré à Joseph Paré, lui donnant pouvoir d'administrer et de gérer ladite succession.

Association par Bernard Gilman, Samuel Camlot et Isser Singerman sous le nom de "Premier Theatre Compayn".

BREFS EMIS—COUR DE CIRCUIT

J. Champoux vs E. Goulet, Stratford, $60.28.

Ledoux & Bertrand vs J.-H. Charest, Mégantile, $75.

C. Boutin vs J. Corriveau, Chambly Canton, $46.56.
Codère & Fils Ltée vs C. L. Gee, Cookshire, $27.50.
Codère & Fils Ltée vs D. Roy, Eustis, $7.92.
Codère & Fils, Ltée vs L. McKenzie, Lambton, $11.33.
J. Prince vs E. Martin, Winslow, $69.
J. Beaulieu vs J. Davey, Sherbrooke, $26.49.
O. Desrochers vs Jule Coulombe, Sherbrooke, $72.
Echenberg Bros. vs C. J. Wilson, Sherbrooke, $38.85.
J. H. Crépeau vs E. Lefebvre, Dudswell, $21.10.
J. H. Crépeau vs E. Audy, Dudswell, $28.83.
H. Boulay vs P. Blais, Spaulding, $74.
Conseil ville de Windsor vs Dame A. Stevens & al, Windsor, $33.50.
L. Dufault vs H. Pearce, Sherbrooke, $80.
C. C. Cabana vs L. Boutin, Sherbrooke, $2.50.
A. Johnson vs A. Vien, Auckland, $3.
J. M. Nault, Ltée, vs E. Leclair, Waterville, $12.23.
T. Vachon vs E. F. Olivier, Sherbrooke, $11.25.
N S. Wiggett vs A. E. Ashton, Sherbrooke, $28.
A. McFadden vs J. Krakousky, Sherbrooke, $22.10.
G. Morin vs Municipalité de Marsborough, $30.05.
Codère & Fils vs S. Lévesque, Sherbrooke, $44.60.
Agence Mercantile de l'Est vs E. Royer, Bromptonville, $32.80.
Bernard & Cie vs J. H. Poupart, Sherbrooke, $27.67.
R. Tomlinson vs E. W. Stewart, Sherbrooke, $26.
A. Blouin vs D. J. Clément, Sherbrooke, $40.
A. Souaid vs A. E. Lister, East Angus, $33.96
C. C. Chaddock vs Geo. Sample, Lennoxville, $32.17.
Alex. Ames & Sons vs A. Bachand, North Stukely, $75.
A. Fabi vs O. Laventure, Stoke, $5.
A. Vallée vs O. Carrignan, Roxton Falls, $40.75.
S. Daigle vs C. L. Goodhue, Ascot, $15.
S. Daigle vs W. Girard, Sherbrooke, $34.80.
S. Daigle vs W. Brochu, Ascot, $15.
S. Daigle vs G. Lanoue, Ascot, $58.50.
D. Duffy vs Jos. Green, Sherbrooke, $95.
H. Wilson vs Denault, Orford, $25.31.
C. C. Cabana vs Leclerc, St-Frs-Xavier de Brompton, $10.
H. Henrichon vs A. Savard, Mégantic, $53.25.
Carriage Factories L. vs T. B. Mullins, Magog, $46.50.
Dame R. B. Larocque vs C. Haywood, Sherbrooke, $93.51.
A. L'Abbé vs J. A. Brazeau, Windsor, $72.50.
P. Baillargeon vs L. Lépine, Sherbrooke, $15.60.
Hébert & Fortier vs J. Omer Gagné, Drummondville, $60.52.
J. O. Gosselin vs U. Loomis, Ascot, $25.70.
P. Gauvin vs J. Fouquet, Sherbrooke, $61.95.
J. Rosenbloom vs D. L. Clément, Sherbrooke, $40.
D. Boulanger vs W. Lee, Sherbrooke, $10.
O. Gagnon vs R. Caowette, Sherbrooke, $25.
Echenberg Bros. vs F. St-Laurent, Sherbrooke, $99.
J. A. Leblanc vs N. Bérard, Sherbrooke, $99.

BREFS EMIS —COUR SUPERIEURE

J. G. Paré vs D. Guyon & al, Barnston, $400.
Fonderie de l'Islet vs O. Royer, Lennoxville, $107.50.
J. Beaulieu vs L. Bilodeau, Sherbrooke, $101.25.
Home Pattern Co. vs Deneault & Frères, Asbestos, $108.02.
E. T. Provision Co. vs A. E. Hudon, Black Lake, $179.30.
P E. Beaudoin vs B. & B. Chocolate & Candy, Sherbrooke, $150.
O. Dupuis vs A. Provencher, Windsor, $400.
F. Garneau vs C. Garneau, Ascot, $5000.
R. J. Miller vs Dame R. Couture & vir, Sherbrooke, $199.99.
R. J. Miller vs H. Schofield & Vir, Sherbrooke, $199.99.
Alex. Ames & Sons vs A. Roux, Kingsey Falls, $135.40.
W. Morrissette vs Can. John Manville Co., Montréal, $1,500.
W. Trottier vs Sém. St-Charles Borromée, Sherbrooke, $5000.
E. S. Heath vs R. Gagné, Sherbrooke, $297.
C. C. Cabana vs O. Desrochers, Sherbrooke, $150.
J. A. Langevin vs T. A. Bolduc, Magog, $104.
T. E. Evans vs J. P. Marion, U.S.A., $3,1337.40.
L. Charron vs E. Côté, St-Edwidge, $199.
F. Parkin vs A. Fafard, Ascot, $194.
Banque Nationale vs D. Guyon & al, Barnston, $214.
S. Gagnon vs D. Lamontagne, St-Frs-Xavier de Brompton, $247.05.
T. Tremblay vs Corporation Cité de Sherbrooke, $13,000.
A. H. Archambault vs G. Houlé, fils, Ways Mills, $118.45.
D. S. Caron & al vs Jos. Lanctôt, sr, Compton, $234.
E. T. Provision Co., vs Syndicat de Thetford Mines, Thetford Mines, $188.27.
Dame M. A. Bradshaw vs R. McClatchie, Sherbrooke, $102.24.
G. E. Lemay vs O. Chamberland, Ascot, $200.
Codère & Fils Ltée vs A. Gosselin, Sherbrooke, $450.
C. C. Cabana vs Dame D. Bisson, Sherbrooke, $200.
N. Therrien vs E. Côté, Et-EEdwidge, $1,000.
T. Routhier vs U. Corbeil, Emberton, $4,000.
Rowell Son & Co. vs Jos. Samson, St-Fortunat, $109.28
J. Carrée vs Can. Ingersoll Rand, Montréal, $3,000.
E. Rappaport & Vir vs Grand Trunk Ry, Montréal, $1
Agence Mercantile de l'Est vs A. Fafard, Sherbr $240.29.
Cookshire Auto Co. vs O. A. Locke, Eaton, $582.89.
Eastern Wine Co. vs Can. Pacific Ry, Montréal, $122.2
Denault G. & P. Co. vs R. Bunyan & Co. North Bay, $1
S Fortier vs J. B. Bergeron, Brompton, $280.54.
A. B. Harvey vs W. J. Parnell, Lennoxville, $350.
Dme O. Trudeau vs A. Deesmarais & al, East Angus, $2
Rock City Tobacco Co. vs B. & B. Chocolate & Candy, brooke, $273.78.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREM DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la seaine finissant le 30 octobre 1920.

ACTES DE VENTE

J. H. Lyonnais et al. à Ludger Denis, lots 8b, 9b, 8d, 9e, 9d, rang 2 Compton. Prix $9,000; $3,000 payés.
Ludger Forest à la Cité de Sherbrooke, lots 1444-273 275, 276, 281, 282, 283, 284, 285, partie S. 279 et par 280 quartier Sud. Prix $20,000, payés.
Ovide Delore à Dame Adélard Roy, résidu des lots 1444 57, quartier Sud. Prix $1,200. payés.
E. A. C. Bourque à Olivier St-Laurent, lot 21a-4, ra Ascot. Prix $560, payés.
Sherbrooke Real Estate Co. à Dame J. F. A. Pelletier 7-362 et 1494-130 quartier Sud. Prix $990, payés.
Dae J. F. A. Pelletier à W. J. Charlebois, lots 7-314 quartier Sud. Prix $1,400; $600 payés.
J. H. Manseau à The Sherbrooke Construction Co. Ltd. nord du lot 734 quartier Est. Prix $1,250, payés.
Just Boucher à Pierre Bercier, lot 27k et source sur rang 1 Ascot. Prix $1,600.
Abraha Schnapp à George St-Pierre, droits indivis aux 9-24, 25, et 26 quartier Est. Prix $250 payés.
I. W. Browne à Olivier Arguin, lot 12a rang 11 Ascot. $800, payés.
Morton Sanders à L. O. Aldrich, lot 5d rang 4 Ascot $262.77, payés.
Henry Grant et al. à W. A. Glenday, lot 273-17 Le ville. Prix $2,500, payés.

HYPOTHEQUES

Aurèle Marchand à Alfred Bonin, pour $900, affectant lo 31 quartier Est.
E. H. Fortier à E. A. Bernard pour $5,000, affectant l quartier Est.
B. E. A. Brooks à Sherbrooke Loan & Mortgage Co pour $4,500, affectant partie lots 273-15 et 16 Le ville.
George Désilets à Napoléon Bergeron pour $1,500, aff partie lot 404 Lennoxville.
Clece Morrill à Jaes Jardine pour $800, affectant lots 3cc rang 13 Ascot.

DECHARGES

Delle N. P. Bliss à Gilbert Bouffard de l'hypothèque avril 1913.
R. A. Smith à J. H. Lyonnais de l'hypothèque du 18 mai
F. E. Holthan & Co. à E. H. Fortier de l'hypothèque octobre 1912.
Dame Peter Swanson à J. F. Anderson de l'hypothèque octobre 1916.
Arthur Roy à L. D. Tremblay de l'hypothèque du 31 o 1916.
Amédée Cloutier à Adolphe Gosselin de l'hypothèque octobre 1916.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Dame J. H. Lyonnais, avec transmission tant les lots 8b 9b, 8d, 8c, 9e et 9d rang 2 et lot 19 1 Copton, légués à Georgina Lyonnais. Reçu du P teur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a droits exigibles sur la succession de Dame J. H. mais.
Testament de Dame Henry Bacon, avec transmission tant le lot 137 Orford, légué à Dame J. W. Elder Bacon). Reçu du Percepteur du Revenu Provinci

clarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dae Henry Bacon.

Testament de Frédéric Allard, avec transmission affectant le lot 30 quartier Centre. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Frédéric Allard. Cette propriété est léguée à Madame Frédéric Allard.

Déclaration de transmission re succession de Dame Henry Grant, affectant lot 273-17 Lennoxville, revenant à ses quatre enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Henry Grant.

Déclaration de transmission re Succession de Dame Lewis D. Abbott, affectant partie lot 361 Lennoxville, revenant à ses enfants, Douglas Abbott et Jean E. Abbott. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Lewis D. Abbott.

Donation par William Dinning à Dame John G. Morrison (née Dinning) partie sud du lot 429, Lennoxville.

Transfert par Joseph Gagné à Albert Bédard de $800 dûs par Dame E. Bisson, garantis sur le lot 7-161 quartier Sud.

Transfert par Henry S. Purdy à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. de $5,000 dûs par la Cité de Sherbrooke et garantis par les lots 10 et 14 Orford.

Bail par Joseph Blitt à M. L. Engel d'un bâtiment sur partie du lot 178 quartier Centre, pour 3 ans et 5 mois, pour $6,675 pour ledit terme.

Bail par D. O. E. Denault à Wing Chong d'un bâtiment sur partie du lot 1539 quartier Sud, pour 2 ans et 6 mois, pour $1,450 pour ledit terme.

Bail par Edmond Hébert à Edouard Thivierge d'un bâtiment sur le lot 1460 quartier Sud pour 3 ans, pour $540 par an pour ledit terme.

Contrat de mariage entre Hubert H. Fuller et Dame Amy M. Locke, veuve de Ernest Johnson, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre Cecil Locke et Dame Ida B. Gallagher, veuve de Walter F. Holyon, stipulant séparation de biens.

Tutelle re mineur Léonard Lafond, nommant Edouard Lafond tuteur, et Ferdinand Morin, subrogé-tuteur.

Tutelle re mineurs de feu J. O. Camirand, nommant L. H. Olivier, tuteur et Ernest Giguère, subrogé tuteur.

Curatelle re Dame J. O. Camirand, nommant Ernest Giguère, tuteur.

Tutelle re Mineurs de feu Dame Henry Grant, nommant Henry Grant tuteur, et Walter Allatt, subrogé tuteur.

Autorisation de vendre les droits des mineurs au lot 273-17, Lennoxville, pour la somme de $1,250.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 25 octobre au 30 octobre 1920.

Transport—Théodore Carignant à Edouard Archambault sur Médéric Croteau, $1700.00.

Vente—Dame Virginie Barie à Henri Michaud, p 285, Arthabaskaville, $400.—$100 a/c.

Vente—Dame Mérilda Boucher & vir à Fortunat Boucher, 194 et p. 193 Horton, $1,300.00 a/c.

Vente—Wilbrod Demers à Désiré Pépin, p. 429 et 428 St-Norbert, $4150.—$1150. a/c.

Vente—Joseph Bellavance à Alphonse Roy, 215 et autres, Ste-Hélène, $5000.—$3.000 a/c.

Obligation—Edouard Chassé à l'Abbé Edouard Côté, 1154 Tingwick, $1000.

Vente—Girouard Edmond Thiboutot, p. 2, Princeville, $55, payées.

Vente—Alfred Fréchette à Alphonse Brisson, p. 22 et autres, 7ème rang Stanfold, $960.—$160. payées.

Mariage—Wilfrid Croteau à Dlle Albertine Lecours, Communauté de biens.

Vente—Misaël Babineau & al à Wilfrid Béland, 671-672-673 Warwick, $10,000.—$5000. a/c.

Transport—Alfred Massé à La Caisse Populaire de St-Sylvestre. Sur Joseph Boisvert, $2400.

Echange Gédéon Beauchesne à Johnny Beauchesne, p. 228 St-Norbert, Johnny Beauchesne à Gédéon Beauchesne, p. 518 et p. o. 517 Bulstrod.

Titre—Shérif District A. à C. R. Garneau, p. centre, 202 Bulstrode, $300. payées.

Obligation—Eugène Laroche à Ernest Laroche, p. 291 et autres, St-Paul, $3000.

Rétrocession—Alexandre Boisvert & ux à Edmond Rochefort, père, p. o. 9 et 10, augmentation de Bulstrode.

Transport—Dame Elise Pépin à Amédée Lachance sur Aurèle Fréchette, $500.

Vente—Omer Roy à Calixte Lemieux, 299 St-Norbert, $7400. —$5000. a/c.

Vente—Wilbrod Demers à Omer Roy, 437 St-Norbert, $125. payées.

Rétrocession—Adélard Blais à Albert Lainesse, p. 22, 1er rang de Blandford.

Obligation—Ulderic Boisvert à Gédéon Fréchette, 660 et 661 Warwick, $1000.

Vente—Thomas Demers à Calixte Caron, 29 Arthabaskaville, $1700.—$100. a/c.

Obligation—Amédée Tardif à Delphis Boissonneault, 222 Ste-Victoire, $200.

Vente—George Gagné à Joseph C. Gagné, 43, 44 et 45 Ste-Victoire, $4500.—$1000. a/c.

Vente—Robert Thibeault à Arthur Boislard, 667 Bulstrode, $4500.—$2500. a/c.

ACTES ENREGISTRES DU 2 NOVEMBRE AU 6 NOV. 1920

Cession—Elphège Boucher à Dame Belzémire Bouchard, 937 Warwick.

Vente—Romuald Paradis à Henri Levasseur, p. 139 Ste-Victoire, $200 dues.

Obligation—Ernest Goudreau à Denis Leduc, 15 à 22 Horton, $700.

Vente—Frédéric Paris à Hormisdas Beauchesne, p. 285 Arthabaskaville, $50.—payées.

Vente—Zéphirin Bergeron à Idas Girad & al, 203 et 204 Arthabaskaville, $10,000.—$2000. a/c.

Transport—Madame Elizabeth Carignan à Oscar Gentes, sur Luc Elie, $500.

Vente—L'Abbé J. Alphonse Houle à Philippe Arpin, p. est, 41-109 et p. 41-106 Bulstrode, $1800.—$1000 a/c.

Transport—Nestor Hardy à Alfred Hardy, sur Albert Dubois, $1200.

Vente—Joseph Duhaime à Onésime Morin, p. 325 Bulstrode, $300. payées.

Vente—Emérie Beauchesne à Emérie Rocheford, ½ e. 139 Bulstrode, $3550.—$1250 a/c.

Vente—Grégoire Beaudet à Eméri Beauchesne, p.c. 1 augmentation Bulstrode, $800.—$200. a/c.

Vente—Onésiphore Beauchesne à Emérie Beauchesne, p. 139 Bulstrode, $400 payées.

Vente—Alfred Hébert à Onésiphore Beauchesne, p. 131 Bulstrode, $450. payées.

Vente—Dame Anna Bella Bernard à Joseph Bissonnette, 111 et 137 St-Norbert, $3500.—$1500. a/c.

Mariage—Albert Lachance et Dlle Albertine Beaudette, Communauté de biens.

Testament—François Berthiaume à Dame Célina Bergeron, ½ indivise 50-107 et 108 Ste-Hélène.

Testament—Ludger Landry à Dame Alphonsine Chainé, ¼ ind. de p. 453 Ste-Victoire.

Obligation—Joseph Provencher à P.R. Baril, 770 et autres, Warwick, $896.00.

Testament—Philippe Fréchette à Madame Aurée Baril, ½ indivise de 239-240 et 247.

Transport—Ulric Légaré à Ovide Talbot, sur Alphonse Perreault, $800.

Vente—Arthur Gilbert à Wilfrid Lacoursière, p. 12 g. 8me rang, Stanfold, $200. payées.

Vente—Hector Laroche à La Fabrique de St-Louis de Blandford, p. 5 k 11me rang, Blandford, $110. payées.

Donation—Séraphin St-Cyr à Zéphirin St-Cyr, 20A 8me rang et autres, Stanfold.

Obligation—Alexandre Girouard à Médéric Pépin, 262 à 265 Tingwick, $4000.

Transport—Victor Milette à Pierre Leclerc, sur Wilfrid Moquin, $1383.50.

Vente—Roméo Beauchesne à J.B. Rocheford, p. 139 Bulstrode, $2800.—$300. a/c.

Transport—Sinai Savoie à Arthur Savoie, sur Narcisse Caron, $500.

La Construction

BEDFORD

Succursale de la Banque Molsons. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Balance des travaux à faire exécuter à la journée. Pas de matériaux requis.

COLERAINE

Usine de réduction d'amiante $40,000. Propriétaire: Canada Asbestos & Chrome Co. Ltee. Entrepreneur général: Philippe Poudier, Black Lake, P.Q. Ingénieur consultant: M. A. Samuett, 211 rue McGill, Montréal. L'ingénieur consultant achètera probablement l'installation électrique, les moteurs, etc... Cette usine sera installée pour marcher à l'électricité.

CAP DE LA MADELEINE

Magasin et résidence $6,000 — rue Alice. Propriétaire et entrepreneur général: François Marchand, rue Notre-Dame. Maçonnerie, électricité et plomberie à accorder.

COMPTON

Grange $12,000. Propriétaire: Jay Lee Alexander, Hillhurst, P.Q. Architecte: A. Bélisle, Coaticook. Soumissions reçues par le propriétaire, sans date de clôture. Travaux à commencer au printemps 1921.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, rues Principale et Dufferin. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Contrats non encore accordés. Les entrepreneurs suivants ont déjà donné leurs soumissions: John Allen, 300 Avenue Atwater, Montréal; Newton Dakin Construction Co., Sherbrooke; Laid Paton & Sons, 485 rue St-Jacques, Montréal; John MacGrégor Ltd, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal; Wm. Irving, 26A rue Stanley, Montréal.

LACHINE

Ecole $100,000. Secrétaire trésorier de la Commission scolaire: Albert St-Denis, 52, 15ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général, excavations et concret: U. Boileau, 312 rue Fabre. Contrat à accorder pour le briquelage. Entrepreneur général demande immédiatement prix pour quantité de brique, ciment et bois, et reçoit des soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles, sans date de clôture.

3 résidences de $9,000 chacune. 39e avenue et Broadway. Propriétaire et entrepreneur général: Thos. D. Lonergan, 304 rue Université, Montréal. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université Montréal. Plâtrage à faire à la journée.

LENNOXVILLE

Succursale de la Banque Royale du Canada, $25,000. Architecte: J. W. Grégoire, 191A rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Const. Co. Ltd. 26 rue Belvédère, Sherbrooke. Electricité Wiggett Electric Co. 71 rue Wellington, Sherbrooke.

MASCOUCHE

Secrétaire trésorier de la [illegible] scolaire: Notaire W. [illegible]n. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 2û rue St-Jacques, Montréal. Soumissions reçues par le secrétaire trésorier sans date de clôture. Plans et spécifications chez le secrétaire trésorier.

MONTREAL

Soumissions demandées pour réparations à un magasin de tabac, coin des rues Craig et St-Pierre. Propriétaire: Service Tobacco Shops Ltd, New York. Gérant local: Mr. Barnet, 177 rue St-Jacques, Entrepreneurs généraux: Shefler & Sons, 348 rue St-Urbain. Reçoivent soumissions pour acier, briquelage, plomberie, chauffage, électricité, plâtrage et peinture.

Ecole St-Jacques et résidence pour les professeurs, $155,000. coin des rues Demontigny et Sanguinet. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: A. Lafontaine. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneur général: J.-A. Durocher, 291 rue Chambly. Toiture: Paquette & Fortin, 79 rue Cathédrale. Electricité: W. Rochon, 454 Parc Lafontaine. Plâtrage et peinture par l'entrepreneur général. Tuiles: Lepage Marble Works Ltd, 734 Boulevard St-Laurent.

Synagogue $37,000 rue St-Urbain. Entrepreneur général: F. J. Aumais, 475 rue Curvilliers. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence $5,000. Propriétaire: G. Laperrière, 1737 rue Chateaubriand. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences et 2 garages $15,000. avenue Marlow. Propriétaire et entrepreneur général: Nicholson Construction Co., 950 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur général pourra donner sous-contrats. Pas de matériaux requis pour le moment.

Résidence semi-détachée $15,000, avenue Kitchener, Westmount. Propriétaire: L. N. Noiseux, 55 rue du Couvent. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: Art. Fournier, 89, 2ème avenue Lachine. Marbre et tuiles: E. Lepage, 34 rue St-Vincent.

4 résidences de $8,000 chacune avenue Melrose. Propriétaire et entrepreneur général: Lancashire Land Co. 363 avenue Beaconsfield. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Atelier de forgeron $4,000 coin des rues Charlevoix & Chateauguay. Propriétaire et entrepreneur général: A. Normandeau, 818 rue Charlevoix. Propriétaire demande prix immédiatement pour briques, ciment et bois.

Rotonde $10,000, Longue-Pointe. Propriétaire et entrepreneur général: Canadian National Rys, 230 rue St-Jacques. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Quantité de bois requise.

Résidence $10,000. Propriétaire et constructeur: L. Chenefsky, 2168 avenue Papineau. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Propriétaire désire prix immédiatement pour briques, bois, agencement intérieur.

Réparations à résidence $6,000, 2394 Boulevard St-Laurent. Propriétaire: Commission Scolaire des écoles catholiques, 87 rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: Vautrin Bernier, 92 rue Notre-Dame. Entrepreneur général: A. D. Boileau, 546 rue Fabre. Entrepreneur général reçoit toujours soumissions pour plâtrage.

PEMBROKE

Fabrique d'allumettes $5,000,000. Propriétaire: Maguire, Patterson & Palmer Ltd, 343 rue Dorchester Ouest, Montréal. Entrepreneur général: Fraser Brace & Co. Ltd, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent, Montréal. Ingénieur consultant: S. Bylander, 2 Old Berlington St., Londres, Angleterre.

QUEBEC

Résidence pour 2 familles $7,500 rue Holland, Propriétaire et constructeur: Uldéric Côté, 125, 2ème avenue Limoilou.

2 résidences (3 familles) $9,000 rue Bagot. Propriétaire et entrepreneur général: Pierre Tardif, 260 rue Napoléon. Travaux à faire à la journée.

Maison de pension pour jeunes filles, $9,000. coin des rues Dauphine et Ste-Ursule. Propriétaire: Le Foyer. Entrepreneur général: J. B. Jinchereau & Fils, 325 rue Richardson. La démolition et les excavations seront seuls faites cette année. La balance des travaux sera continuée au printemps.

Agrandissement de magasin, $3,500. Propriétaire: Laiterie Frontenac Ltee, 241 rue St-Olivier. Entrepreneur général: Jacques Lavard, 218 rue Richelieu.

Agrandissement d'un Refuge $50,000. Propriétaire: Paroisse St. Patrick. Architecte: F. G. Robb, 127 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: L. H. Peters Ltd, 10 rue Ste-Angèle. Electricité: Heating Specialty Ltd, 42 rue des Jurés. Peinture et Vitrerie: B. Léonard, 53 rue St-Jean.

STE-ANNE DE BELLEVUE

100 résidences. Propriétaire et entrepreneur général: Senneville Development Co., 371 Chemin de la Côte des Neiges Montréal. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

ST-FRANCOIS

Moulin à Farine de E. Tremblay détruit par le feu. Pertes $8,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

SHERBROOKE

Nouvelle cuisine $25,000. Propriétaire: Hôpital protestant de Sherbrooke. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Newton Dakin Construction Co. Ltd, 25 rue Belvédère, Sherbrooke. Electricité: Wiggett Electric Co., 71 rue Wellington.

TROIS-RIVIERES

Agrandissement de résidence $2,500. Propriétaire: Henri Creteau, rue Notre-Dame. Travaux à faire à la journée.

J. H. Leduc demande prix immédiatement pour briques, lattes de bois, chaux, papier à toiture, peintures et vernis.

VERDUN

Ecurie, remise et logement pour cocher, $20,000. Propriétaire: Hôpital de Verdun, Chemin Lasalle. Architectes: Fetherstonaugh & McDougall, 5[illegible] rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Entrepreneurs généraux probables: Graham & Windsor, 64 rue du Fort.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

PNEUS ET CHAMBRES A AIR

V. D. L.

ET DES

PRODUITS EN ALUMINUM

"VIKO"

Ligne complète d'accessoires d'automobiles et d'articles de quincaillerie.

SPECIALITES ELECTRIQUES en tout genre: GRILLE-PAIN, CHAUFFERETTES, FERS A REPASSER, PERCOLATEURS, ETC.

Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

Montréal, - - - - - Canada

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

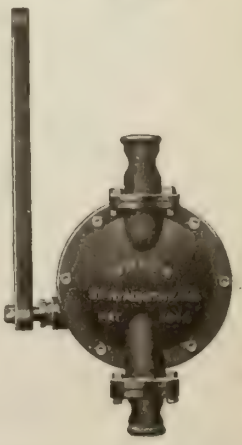
La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.



Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

LA VENTE EXCEDE CELLE DE TOUT AUTRE THE SUR LE CONTINENT AMERICAIN SIMPLEMENT PARCE QUE SES QUALITES UNIQUES PLAISENT AU PUBLIC A UN DEGRE TOUJOURS CROISSANT.

SUCCURSALES EGALEMENT A

Winnipeg
New-York
Chicago
Pittsbburg
Philadelphie
Buffalo
Detroit
Los Angeles
San Francisco
et agences dans toute l'Amérique du Sud et les Indes Occidentales.

EDIFICE SALADA, TORONTO.

Les plus grands entrepots de thé du monde

Bien servir le public, c'est mérite sa confiance absolue. Partout où le SALADA se vend — Canada, Etats-Unis, Amérique du Sud, Europe ou Afrique — la QUALITE est la même et la satisfaction du consommateur est assurée.

SALADA
CEYLON TEA

"Le Roi des Thés"

SALADA
CEYLON TEA

EDIFICE SALADA, BOSTON

NOUVEL EDIFICE SALADA, MONTREAL
Récemment acquis pour être occupé au 1er Février 19

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION.

Mercredi, 10 novembre 1920.

Il se produit actuellement un mouvement presque général dans le sens la baisse, qui est dû en grande partie à l'abondance des récoltes de cette année. Les pommes de terre qui aient légèrement augmenté dernièrement viennent de diminuer cette semaine d'une façon assez appréciable. Ceci est probablement dû au fait qu'elles se conservent difficilement et par suite elles pourraient devenir plus rares d'ici quelque temps. Un des faits saillants de la semaine sur le marché de l'épicerie a été la baisse générale qui s'est produite sur les savons qui ont tous été diminués d'une façon générale de 50 cents par caisse.

LE PRIX DU PORC EST UN PEU MOINS SOUTENU

Le porc vivant est en baisse cette semaine d'environ $1.00 par cent livres. Ce mouvement de baisse qui s'était manifesté depuis quelque temps continue à se faire sentir. Par suite de la diminution du porc vivant, le porc tué a également baissé de 25 à 50 cents la livre.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 8 novembre 1920.

Porcs vivants	18.00	18.25
Porcs préparés—		
Clés aux abattoirs, choisi	26.75	27.00
Porc frais—		
Lard de porc (trimé) .	....	0.33
Longes (trimées)	....	0.40
Longes (non trimées) . .	....	0.37
Epaules (trimées)	....	0.31
Saucisse de porc (pure) .	....	0.25
Saucisse de Boeuf. . . .	....	0.15
(Steers et Heifers) :		
Boeuf frais—		
Quartiers derrière . . .	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes.	0.32	0.34
Côtes	0.23	0.25
Blocks, haut coté. . . .	0.12	0.14
Blanches.	0.20	0.22
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.13	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.22	0.24
Blocks	0.11	0.13
Blanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité).	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs No 1.	0.13	0.16

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites—Pas de changement cette semaine sur le marché des viandes cuites. La demande continue toujours à diminuer à mesure que les temps froids approchent. Et les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Langue de porc en gelée . . .	0.40
Boeuf pressé en gelée, la lb. .	0.27
Jambon et langue, la lb	0.42
Veau et langue.	**0.35**
Epaules, rôties	0.54
Jambons cuits.	0.65
Epaules, bouillies.	**0.43**
Pâtés de porc (douz.).	**0.80**
Boudin, la lb.	**0.12**
Mince meat, la lb 0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb 0.14	0.24

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui restent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . .	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl). .	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois.	....	48.00
Lard gras, épaule.		**49.00**

LE BACON EST SOUTENU

Viandes fumées — Les prix de la semaine dernière n'ont subi aucune variation et restent en vigueur jusqu'à nouvel ordre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.51½
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.44
12-15 livres	....	0.44
15-20 livres.	....	0.44
20-25 livres	....	0.37
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.32½
Bacon—		
Déjeuner.	0.54	0.61½
Cottafe roulé.	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

PAS DE CHANGEMENT POUR LE SHORTENING

Shortening — Le marché du shortening continue a être ferme sans changement de prix. Le cours est toujours de 27 à 27½ cents la livre, suivant quantité.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . .	....	0.25
Tinettes, 50 lbs, la lb . .	....	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb . . .	....	0.25¾
Morceaux, 1 lb. la lb . .	0.27	0.27½

LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — La semaine qui vient de s'écouler n'a apporté aucun changement dans le marché du saindoux qui continue à être soutenu avec un bon trafic. Les prix en vigueur restent sans changement.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . .	....	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb. . .	....	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb . . .	0.30½	0.31½
Morceaux, 1 lb, la lb. . .	**0.31½**	**0.32½**

LE FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Rien de nouveau à signaler sur le marché du fromage qui reste sans changement cette semaine aux cours précédemment indiqués.

Nouveau grand, la lb.	0.28
Double, la lb.	0.28
Triple, la lb	0.29
Stilton, la lb.	**0.36**
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.33
Doux Québec	0.28

LES COURS SE MAINTIENNENT POUR LA MARGARINE

Margarine — Le marché est toujours calme sans changement de prix pour la margarine.

En moules, suivant la qualité, la lb.	....	**0.36**
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	**0.30**	**0.34**

LE BEURRE REMONTE A NOUVEAU

Beurre — Le beurre qui avait quelque peu diminué depuis quelque temps, semble reprendre son avance et revenir graduellement à son ancien prix. L'augmentation de cette semaine est d'une cent par livre sur toutes les qualités.

Beurre crèmerie No 1	0.55
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.56
Beurre crèmerie No2	0.52 0.54
Laiterie	0.49

LA HAUSSE DES OEUFS CONTINUE

Oeufs — Avec l'approche des temps froids et la rareté de la ponte à cette époque, les oeufs strictement frais continuent leur marche ascensionnelle et atteignent cette semaine le cours de 80 cents la douzane.

Frais pondus	0.80
Entrepôt choisis	0.68
Entrepot No 1	0.60

LA FARINE CONTINUE A BAISSER GRADUELLEMENT

La baisse qui s'était manifestée récemment sur la farine continue graduellement à se faire sentir. Il est probable, étant donné le bon rendement de la récolte de cette année, que cette tendance ne fera que s'accentuer et que les cours continueront à fléchir.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	12.50
En (2) sacs de coton, 98 lbs	12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	13.00
Farine de blé d'hiver (baril)	12.30 12.30
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	12.20
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	11.70
Farine de blé d'hiver, par (2) sacs 98 lbs., ex entrepôts	11.50

LES GRAINS FAIBLISSENT

Grains — Le marché est moins soutenu cette semaine et les cours ont encore baissé pour toutes les qualités d'avoine. L'orge également est plus faible.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 8 novembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	.....
Bon, No 2	32.00 33.00
Bon, No 3	30.00 31.00
Paille	..... 15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs.)	0.88
No 3 C.W.	0.81
Extra Feed	0.81
No 1 Feed	0.79
No 2 Feed	0.77

Orge:

No 3 C.W.	1.46
No 3	1.33
No 4 C.W.	1.30
Feed	1.15 1.25

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LA BAISSE DU SUCRE S'ACCENTUE DE JOUR EN JOUR

Le sucre continue à baisser. Le cours de $13.00 est aujourd'hui presque général. Et tout porte à croire que le mouvement ne s'arrêtera par là, car la lutte est sérieuse pour essayer de combattre la concurrence américaine. Néanmoins il est à supposer que les prix actuels sont bien près du minimum et qu'ils ne diminueront plus dans d'aussi grandes proportions qu'ils l'ont fait jusqu'à ce jour.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	13.00
Acadia, extra granulé	13.00
St. Lawrence, extra granulé	13.00
Canada, extra granulé	13.00
Dominion Cristal, granulé	13.00
Glacé, barils	13.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	13.50
Glacé, boîtes de 50 lbs.)	13.40
Jaune, No 1	12.00
Jaune No 2 ou	11.90
Jaune No 2	11.80
Jaune No 4	11.60
En poudre, barils	13.10
En poudre, 50s	13.30
En poudre, 25s	13.50
Cubes et dés, 100 lbs	13.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	13.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	14.50
Cubes, paquets de 2 lbs	15.50
En morceau Paris, barils	13.60
En morceau, 100 lbs	13.60
En morc., boîtes de 50 lbs.	13.80
En morc. boîtes de 25 lbs.	14.00
En morc., cartons de 5 lbs.	13.75
En morc., cartons de 2 lbs.	15.50
En morc., boîtes, 25 lbs.	14.00
Crystal Diamond, barils	13.60
" " boîtes, 100 lbs.	13.70
" " boîtes, 50 lbs.	13.80
" " boîtes, 25 lbs..	14.00
" " caisses de 20 cartons	1475

LA BAISSE DES SIROPS CONTINUE

Sirops — Les sirops continuent leur mouvement de baisse commencé il y a quelque temps et une diminution générale d'une cent par livre s'est produite cette semaine. Cette baisse concorde avec la diminution du sucre dont elle est un corollaire normal.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 8 novembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres	0.08
½ barils	0.08¼
¼ barils	0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque	....

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	6.55

LASSIES:—

Barils	0.08¼
½ barils	0.08¾
¼ barils	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	.... 1.40
Barils	.... 1.43
Demi-barils	.... 1.45

LES PRIX DES CEREALES DIMINUENT

La liste de prix des céréales a été revisée à la baisse cette semaine et la diminution est assez appréciable. Le cornmeal par exemple a baissé de 60 cents pour atteindre le prix de $5.00 et l'avoine roulée est descendue à $4.75. Cette diminution est la conséquence naturelle de la récolte abondante de cette année.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.00
Orge perlé (sac de 98 lbs.)	8.00
Orge mondé, (98 lbs)	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv	6.50
Hominy grain, (98 lbs.)	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine	6.00
Graham, baril	13.75
Oatmeal (standard granulé)	5.50
Avoine roulée, 90s (en vrac)	4.75

MARCHE FERME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Le marché reste ferme cette semaine pour les produits en paquets avec même quelques augmentations pour certains articles tels que le blé puffé, l'orge perlé, la farine à crêpe, etc. Par contre, les amidons et les fécules ont subi un léger recul.

Nous cotons:

Braakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb., .lb	0.60
" Bakers, bte ½ lb., —	0.58
" Lawneys, bte ¼ lb., —	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s	5.80
Avoine roulée, 20s	5.80
Avoine roulée, 18s	2.12
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.80
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.60
Farine, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrazin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse	7.30

Blé à porridge, 20s. caisse . .		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.		3.10
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.		6.10
Corn Starch (préparé)		0.11½
Farine de pomme de eterre. .		0.10
Benson Corn Starch, 1s. lb. .		0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb. .		0.10
Canada Laundry Starch, lb . .		0.09¾
Pois (buanderie)		0.09¾
Fleur tapioca	0.15	0.16

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

PAS DE CHANGEMENT DANS LES CONSERVES

Le prix des conserves se maintient ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix cette semaine.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées). 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Patrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Patrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Pois, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

MARCHE PLUS SOUTENU POUR LES LEGUMES

Légumss — Avec l'arrivée de la saison froide, les légumes commencent à devenir moins abondants, quelques-uns même ont disparu du marché, et par suite les prix s'affermissent avec légère tendance à la hausse. C'est ainsi que les tomates atteignent jusqu'à $2.00 la boîte et les choux-fleurs $2.50 à $3.00 la caisse. Par contre, les oignons de toute sorte sont en abondance et diminuent sensiblement de prix. Les pommes de terre qui ont été abondantes cette année, ne sont pas, dit-on, absolument propres à la conservation et l'on craint qu'une grande partie ne se perde. C'est à ce fait probablement qu'il faut attribuer la baisse qui a eu lieu cette semaine sur cet article.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	2.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)		1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	2.50	3.00
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)		1.25
Ail, lb.		0.50
Laitue, Canada		0.75
Poireaux, douz.		4.00
Oignons rouge, 75 lbs.		2.25
Oignons espagnols, caisse.		5.00
Persil (canadien)		1.00
Piments verts, panier		2.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.		1.25
Pommes de terre sucrées, manne		3.25
Epinards, boîte.		1.00
Navets, (Québec) sac		1.50
Navets (Montréal)		1.00
Tomates, panier		1.75
Cresson (douz.)		1.00
Céleri, canadien.	1.00	2.00

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 55 à 65 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à $1.00 la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix.	0.55	0.65
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LA BAISSE DU CAFE CONTINUE PROGRESSIVEMENT

Le mouvement de baisse sur le café continue à se manifester d'une manière graduelle. La diminution de cette semaine est d'environ 2 cents par livre. Comme nous l'avions prévu dans nos rapports précédents cette baisse s'en vient progressivement par petits bonds et par suite ne peut pas être de nature à porter préjudice au commerce qui était d'ailleurs prévenu depuis longtemps à cet égard.

Café—	La livre	
Rio.	0.33½	0.35½
Mexique.	0.48	0.49
Jamaique.	0.42	0.44
Bogota.	0.47	0.49
Mocha.	0.50	0.52
Mocha (genre).	0.48	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos.	0.30	0.43

Cacao—	La-douz.
Boîtes, 1 lb.	5.80
Boîtes, ½ lb.	3.00
Boîtes, ¼ lb.	1.60
Petite taille.	1.15

RIZ ET TAPIOCA EN BAISSE

Suivant le mouvement général, le riz et le tapioca montrent des signes de faiblesse avec tendance à la baisse. Comme on le constatera par les cotations ci-dessous la diminution est assez appréciable dans certaines lignes où elle atteint jusqu'à 2 cents la livre.

Nous cotons:

Caroline.	17.00	19.00
Rangoon "B".	....	10.50
Rangoon "CC"	....	10.25
Riz brisé, fin.	....	5.00
Tapioca, la lb. (seed	0.09	0.10
Tapico, (pearl)	0.09	0.10

LE MARCHE DES EPICES SE MAINTIENT FERME

Aucun changement à noter cette semaine dans le marché des épices dont les prix se maintiennent fermes et sans changement.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 8 novembre 1920.

Allspice	....	0.20
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.	....	0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous	0.80	0.85
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre.	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	....	0.90

Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue		0.45
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc		0.45
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika		0.75
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.18	0.20

LES ENGRAIS

Son, agons mélangés		40.00
Short, wagons mélangés		45.00
Moulée d'avoine	55.00	60.00
Farine à bestiaux, 98 lbs,	3.25	3.50

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison W. BUSHENBAUM, en date du 3 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce		3.50
Peaux de mouton, la pièce	0.40	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb		0.09
Peaux de taureau, la lb.		0.07
Peaux de veau de lait, la lb.	0.12	0.75 1.00
Peaux de veau de son, la lb.		0.08
Laine lavée, la lb		0.25
Laine non lavée		0.15

LES FIGUES DIMINUENT, MAIS LE RAISIN AUGMENTE

Les arrivages de figues sont assez abondants sur le marché et les prix s'en ressentent dans le sens d'une baisse appréciable. Les pruneaux sont également meilleur marché et se trouvent facilement. Par contre les raisins en boîtes sont plus chers et l'augmentation atteint dans certains cas jusqu'à 8 cents la livre.

Nous cotons:

Abricots, fancy		0.40
" de choix		0.34
Abricots, slabs		0.30
Pommes (évaporées)		0.16
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix		0.26
Ex. fancy		0.30
Limon		0.45
Citron		0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.		3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.		0.23
Muscatels, 2 couronnes		0.31
" 1 couronne	0.25	0.30½
" 3 couronnes		0.32
" 4 couronnes	020	0.32½
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)		0.19
Corinthes grecs, 16 onces		0.24
Epepiné, fancy		
15 onces	0.26	0.27
Dattes, vrac		0.15
Farcies, boites de 12 lbs.		3.25
En paquets seulement		
" Dromadaire (36 10 onces)		7.50
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.		6.00
Figues, 2¼s, la lb.		0.24
" 2½s, la lb.		0.28
" 2¾s, la lb.		0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.		3.50
12 x 10 oz.		1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.		0.30

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	
30-40s	0.28
40-50s	0.24
50-60s	0.21½
60-70s	0.19
70-80s	0.17½
80-90s	0.16
90-100s	0.14½
100-120s	0.14

LEGERE DIMINUTION DES AMANDES

Le marché des amandes et des noix est assez bon avec une activité normale pour la saison. Les amandes ont subi une diminution variant de 2 à 4 cents suivant le cas. Les peanuts sont également un peu meilleur marché ainsi que les noix, où la diminution a été jusque de 5 cents par livre pour certaines lignes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.		0.24
Amandes (écalées)		0.54
Amandes (Jordan)		0.70
Noix du Brésil, (nouvelles)		0.28
Chataignes (canadiennes)		0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.		0.35

Peanuts (rôties)—

Jumbo		0.23
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2		0.14

Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, police	0.30	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo		0.75
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)		0.28
Noix (écalées)		0.55
Noix (Chili)		0.33

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, la lb.	0.07
Japonaises, la lb.	0.07
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité,	0.10
Lima, Californie, la lb.	0.13

Pois—

Blanc, le minot	3.50
Bleus, le minot,	4.50
Cassés, récolte nouvelle 98 lb.	8.00
Pour bouillir, le boisseau	3.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb. 0.21

Stanway-Hutchins Limited

Thés — **Importateurs Généraux** — **Cafés**

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - MONTREAL.

Cotations fournies par la maison
D. HATTON COMPANY,
en date du 8 novembre 1920.

Poisson frais

ock.	0.08	0.09
ue, pour le marché .	0.07	0.08
ettes	....	0.55
ards vivants	....	0.65
non de Gaspé	....	0.30
ereau.	....	0.20
non (B.C.), la lb., uge	0.32	0.35
son blanc	....	0.22
e.	....	....
an.	0.29	0.30
het.	....	0.15
e	....	0.15
otte.	....	0.15
haude.	....	0.15
. . . . .	....	0.23
te.	0.22	0.23

Poisson fumé

lies, BXs, la lb. . . .	....	0.15
s.	....	0.20
ters, la boîte 50. . .	....	3.50
ers, la boîte 50. . .	....	2.50
ng fumé sans arêtes	....	0.20
ngs saurs, la boîte .	....	0.24

Poisson gelé

ereaux, la lb. . . .	0.06½	0.07
ngs	0.07	0.08
an, gros et petit . .	0.19	0.20
an, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
lock.	0.07½	0.08
ereau	0.16	0.17
. . . . .	0.16	0.17

Morue en tranches. . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	....	16.00
Hareng saur, la boîte. .	....	0.24
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1 ½ brls		6.25
Saumon Labrador No 1 tierces		38.00
Saumon Labrador No 1 brls.		27.00
Maquereau No 1, brls. . . .		25.00

Cotations fournies par la maison
WALTER DEERY & CO.,
en date du 8 novembre 1920.

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38	0.42
Poulet.	0.40	0.45
Dindes.	....	0.60
Dindons.	....	0.58
Oies.	....	0.39
Canards domestiques . .	0.40	0.45
Canards du lac Brôme. .	....	0.47

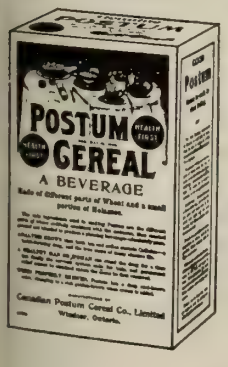
Pommes—

Baldwins.	7.50	6.50
Ben Davis	7.50	6.50
Greenings.	7.50	6.50
Gravensteins.	....	....
Spies.	8.00	9.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caissese. . .	5.00	4.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.50	7.00
Airelles, baril	....	11.00
Airelles, gallon.	....	0.60
Raisin, Emperor, keg. .	....	13.00
Pamplemousse Jamaique, 64, 80, 96.	....	7.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	9.00
Citrons, Messine	....	5.00
Poires, Calif.	....	6.50
Grenades, (boîtes d'environ 80).	....	....
Oranges, Cal., Valencia..	....	....
Oranges, Cal., Navels. .	....	....
Oranges, Floride, caisse..	....	....
Ananas, caisse. .		

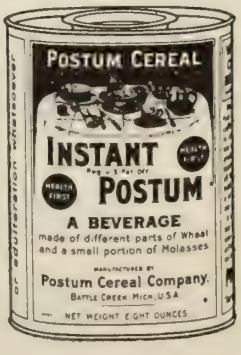
La demande constamment croissante de ce breuvage hygiénique

POSTUM

fait qu'il est de bonne politique pour l'épicier de se tenir approvisionné



Postum est présenté sous deux formes. Postum Cereal—la forme originale—doit être bien bouilli pour donner toute sa riche saveur. Instant Postum—la forme soluble, ne demande pas d'ébullition, mais se fait dans la tasse instantanément.



Le bénéfice est bon et la vente est garantie

Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont., Can.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre

Cannelle en branche et moulue

Clou de Girofle	Thym
Allspice (Piments)	Serriette
Epices de Ceylon	Menthe
Muscade	Epices
Borax	pour Catsup

Moutarde "Duffy"
" "Durham"

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)

Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

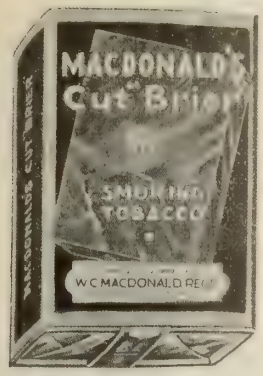
Brodie & Harvie, Limited

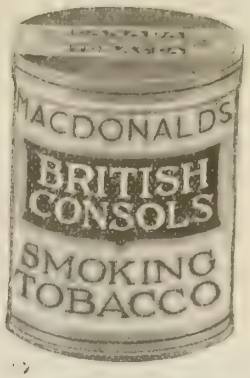
Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

UN CONDIMENT DE LUXE

Le meilleur Ketchup aux tomates "fait au Canada"

et parce qu'il est le MEILLEUR, il est aussi celui dont la vente est LE PLUS POPULAIRE.

Les fèves au lard de CLARK

et les autres "bonnes choses" sont
indispensables dans toute bonne épicerie.

W. Clark, Limited
Montréal.

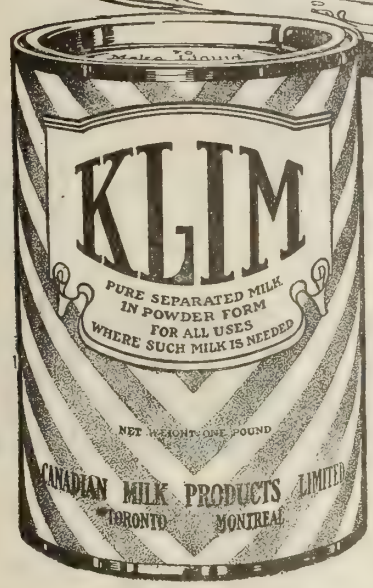
Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

ont acquis une réputation enviable dans tout le Canada pour leur qualité, leur prix raisonnable et leur saveur exceptionnelle.

Il a fallu des années d'efforts concentrés pour rendre parfaits les aliments marins de la marque Brunswick et c'est la perfection dans la préparation et dans la mise en boîte qui garantit des ventes continues et répétées ainsi que la satisfaction absolue du consommateur partout où ces produits sont offerts.

CONNORS BROS., LIMITED
BLACK'S HARBOR, N. B.

KLIM



Un Message au Public

Faites le même Message à VOS clients

Lorsque la recette comprend du lait, employez KLIM—le lait pur séparé. Pour les gâteaux, les tartes et tous les mets cuits, KLIM donne cette délicieuse saveur originale du lait.

KLIM est toute la partie bonne du lait pur séparé pasteurisé, séchée et réduite en poudre. Dans le procédé de séchage, seule l'eau est retirée du lait séparé liquide. Il faut remplacer cette eau pour rendre KLIM liquide.

KLIM ne sûrit pas et ne se gâte pas dans la boîte. Il reste frais et doux jusqu'à ce que la dernière parcelle soit employée. Une livre donne quatre pintes de liquide.

Un grand avantage de l'usage de KLIM est que vous retirez la poudre sèche de la boîte avec une cuiller et que vous la dissolvez dans l'eau en agitant vivement pendant un instant juste au moment où vous en avez besoin pour la cuisine, la pâtisserie, le thé, le café, le cacao, etc.

Des milliers de ménagères ont toujours KLIM sous la main, parce qu'elles le trouvent facile et économique à employer et parce que c'est un aliment nutritif naturel — dans ses moindres parties.

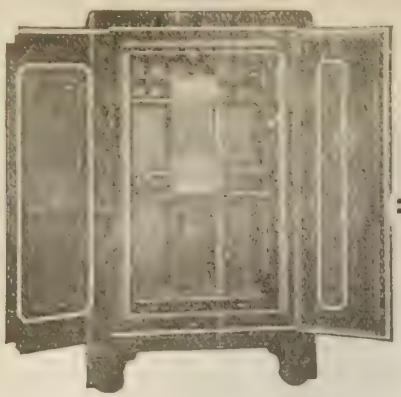
KLIM est empaqueté dans des boîtes rayées bleu et blanc d'une demi-livre, une livre et dix livres. Vous pouvez créer une prompte demande pour ces trois dimensions si vous vous rappelez ces faits et si vous les dites à vos clients. Commandez à votre fournisseur de gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED

319 Rue Craig Ouest, MONTREAL.

81 Rue Prince William, ST. JOHN. — **10-12 Rue St-Patrick, TORONTO.** — **132 Avenue James E., WINNIPEG.**

Distributeurs pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose. 132 Rue Water, Vancouver.



Soixante-cinq ans d'expérience

Lorsque vous achetez un coffre-fort Taylor vous avez le bénéfice de 65 ans d'expérience dans la construction des coffres-forts.

Un coffre-fort Taylor représente les méthodes scientifiques les plus perfectionnées pour la protection contre le feu.

Il constitue une resserre pour vos documents et vos autres valeurs, qui résiste au feu le plus violent ainsi qu'à la plus grande chute.

Les coffres-forts Taylor se font en 40 dimensions différentes.

Demandez les cotations des coffres-forts et meubles en acier Taylor.

J. & J. TAYLOR, Limited
TORONTO SAFE WORKS
Toronto :-: :-: **Ontario.**
Succursales: Montréal, Winnipeg, Vancouver.

"Supprime l'humidité de la pluie"

LE
Manteau d'Ecolier

DONNE DU SERVI

Ce manteau imperméable tient le ç en au sec par le temps le plus v vais.

Les manteaux qui se vendent garçons doivent être solides et bles. Les manteaux d'écolier de To sont idéaux pour les écoliers ou les sagers. Ils laissent un bon bénéfice marchands.

Ecrivez-nous pour avoir détail- prix.

Tower Canadian Limite TORONTO

Halifax Winnipeg Vancou
"Service d'un céan à l'autre"

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fuient.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Pourquoi PALMOLIVE est le Savon qui se vend le mieux

Tout voyageur d'épicerie en gros vous dira comment les ventes de Palmolive vont croissant, en comptant constamment de nouveaux clients. Ces nouveaux amis sont faits par les annonces de Palmolive qui couvrent de grands espaces partout où les magazines et les journaux sont lus.

Et les nouveaux consommateurs sont retenus par la qualité de Palmolive. Ceux qui emploient Palmolive ne retournent jamais à aucun autre savon.

Les voyageurs d'épicerie en gros savent quelle demande énorme existe pour Palmolive. Ils voyagent de ville en ville et savent comment Palmolive tient la tête partout. Et ils aiment à le vendre parce qu'il procure de plus gros bénéfices au marchand de gros et au détaillant par son écoulement rapide.

"Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros"

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, LIMITED

Toronto, Canada.

Edifier un magasin

avec une

seule bonne ligne

Il y a trois magasins dans une petite ville et tous trois vendent des produits alimentaires. Autant qu'on peut le voir, ils sont les mêmes à bien des points de vue. Le service de l'un d'eux n'est pas notablement meilleur, mais chaque fois que les clients désirent du jambon et du bacon, ils vont toujours à ce magasin.

Ce détaillant s'est spécialisé dans les

Jambons et Bacon SWIFT'S PREMIUM

et il est en train de se créer une grosse clientèle en offrant cette ligne.

Cela paye tout détaillant de faire ressortir les Jambons et Bacon Swift's Premium sur son comptoir d'alimentation. Ces produits sont annoncés dans tout le pays et leur qualité donne toujours satisfaction.

Donnez votre commande à notre voyageur ou directement

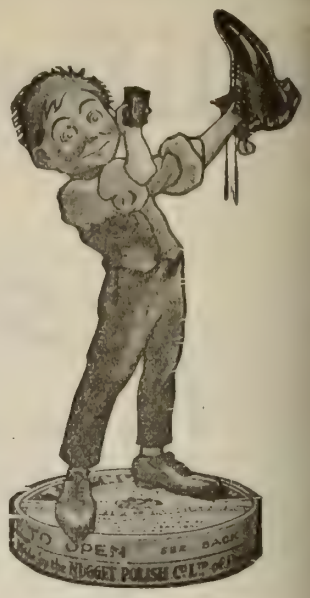
La Cie. Canadienne Swift

Limitée

Toronto Winnipeg Edmonton

Il y a cirages et cirages mais le meilleur de tous est

"NUGGET"



Le garçon de Nugget dit: "Le marchand qui fait erreur est celui qui vend des marchandises inférieures. Le marchand qui fait de l'argent est celui qui vend Nugget, parce que les gens insistent pour l'avoir."

Se fait en noir, tan, rouge mode, brun foncé et blanc.

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED

219 Rue Victoria, - TORONTO

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL

MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fêves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON, CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de	39,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

MORROW

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE

MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

FINANCES

ES BANQUES ET LA RARETE DE L'ARGENT

Il est plus ou moins de tradition que la rareté de rgent se produise surtout à la veille de la clôture de nnée fiscale des banques, parce qu'il est tout naturel que institutions s'efforcent de montrer un bon bilan.

A la date actuelle, deux des principales banques cana-nnes ont clos leur année fiscale. Ce sont la Banque Mol-, dont l'année expire le 30 septembre et la Banque de ntréal, dont l'année est expirée il y a eu samedi huit rs.

Les banques qui doivent clore l'année à la fin de embre sont la Banque Canadienne du Commerce, la nque Royale du Canada et la Banque Union.

Comme le nombre total des banques à charte du Cana-n'est que de dix-huit, il est facile de constater que le rt de ce nombre est actuellement dans la préparation leur bilan et qu'aucun effort n'est négligé pour réaliser tif liquide. Comme cette opération interne des banques our effet un rétrécissement du crédit, il est permis d'en clure que l'argent ne sera pas plus facile qu'aujourd'hui qu'à la fin du mois.

o

LES RECETTES DES CHEMINS DE FER

Le déficit net des compagnies de chemin de fer pour six premiers mois qu'elles sont sous le contrôle privé de $206,000,000. Le gouvernement, d'après certains ar-gements conclus avec les compagnies, devra rembour-une somme de $656,000,000. On sait que le contrôle des mins de fer par l'Etat aux Etats-Unis n'a pas été un cès pendant les années de la guerre. Les déficits ont été rmes à chaque année. Il ne fallait pas s'attendre, pré-lent ceux qui sont intéressés dans la chose, à ce que revenus des compagnies soient de beaucoup plus forts s le contrôle privé. Il a fallu dépenser de fortes sommes rgent pour tout remettre en ordre et faire les répara-ns urgentes. Maintenant que la commission des che-ns de fer a consenti une nouvelle augmentation dans les ix du transport des marchandises et des voyageurs on père que le bilan financier des prochains six mois sera ndement amélioré.

Les recettes brutes du Pacifique Canadien pour l'a-nt-dernière semaine se totalisent à $7,579,000, soit une gmentation de $1,701,000 ou 28.9 pour cent sur la pé-de correspondante de l'an dernier.

Les recettes brutes du chemin de fer National du nada pour la même semaine sont de $3,874,104 contre 221,718 pendant la semaine correspondante de l'an der-er. Les recettes brutes du premier janvier à date se to-talisent à $86,458,335, soit une augmentation de $10,283,-379.

Pour la période close le 31 octobre, les recettes brutes du Grand-Tronc se sont élevées à $3,705,621 contre $3,-175,005 pour la période correspondante de 1919. C'est une augmentation de $530,616.

o

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

En dépit d'une légère diminution que l'on constate dans les affaires en général, les compensations des banques canadiennes continuent de semaine en semaine de faire voir des résultats toujours plus satisfaisants.

Celles des banques de Montréal s'élèvent pour la semaine passée à $152,359,594, contre $131,143,378 il y a une année, soit une augmentation de $21,215,616.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada .

	1920	1919
Montréal	$152,359,594	$131,143,978
Toronto	122,520,645	95,603,530
Winnipeg	99,525,026	75,198,532
Ottawa	12,312,183	14,161,229
Québec	6,607,490	6,340,296
Hamilton	7,713,534	8,197,183
Halifax	5,333,118	5,437,937
Saint-Jean, N.-B.	3,187,079	3,306,024
Brantford	1,608,535	1,348,215
Windsor	3,203,416	2,536,165
Fort William	1,282,605	1,372,712
Peterboro	1,106,633	1,142,831
Sherbrooke	1,277,513	1,093,961
Moncton	854,831	.....
London	4,340,453	3,961,040
Kitchener	1,225,350	1,222,157
Moose Jaw	2,763,238	2,480,942
Medicine Hat	863,664	722,115
Calgary	12,217,248	11,289,607
Vancouver	18,060,389	15,328,256
Victoria	2,745,262	2,721,226

o

LA DETTE NATIONALE

L'on annonce, cette semaine, que la dette du Canada a été réduite pendant le mois d'octobre. Bien que cette réduction soit légère, elle ne laissera pas que de causer une certaine joie aux contribuables canadiens, chargés depuis la guerre d'un lourd fardeau d'impôts et de taxes.

A la fin de septembre la dette nette du pays était de $2,276,516,163 sans tenir compte de l'actif non productif. Durant le mois d'octobre elle a été réduite à $2,273,516,-350. Trois millions sur plus de deux milliards, c'est bien peu de chose, mais c'est toujours un commencement.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,
Montréal

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

NOMBREUSES LICENCES D'ASSURANCE ACCORDEES PENDANT LE MOIS DE SEPTEMBRE.

Une autre compagnie américaine a été autorisée pendant le mois de septembre à transiger des affaires d'assurance-feu au Canada, à savoir la National Liberty Insurance Co. of America. Une licence a été accordée à cette fin par le surintendant fédéral d'assurance, à Ottawa. La principale agence de la compagnie sera située dans la ville d'Ottawa, et M. E. H. Hornbostel en a été nommé l'agent principal.

Les compagnies suivantes qui sont déjà en exploitation, en vertu de licences fédérales, ont été autorisées à étendre leurs attributions: Globe Indemnity Company of Canada, pour transiger de l'assurance de transport intérieur; la Northern Assurance Company, Limited, pour transiger de l'assurance contre le vol; la London & Lancashire Guarantee and Accident Company of Canada, pour transiger des affaires d'assurance contre le vol et d'assurance contre la perte ou le dommage occasionnés par vol ou larcin ou assaut sur une personne.

La T. Eaton Life Assurance Co. a reçu une licence fédérale pour transiger de l'assurance-vie au Canada. La compagnie assumera la responsabilité de l'assurance-vie collective qui est en vigueur sur la vie des employés de The T. Eaton Co., Ltd., depuis le commencement de l'année et en vertu de laquelle la compagnie a payé jusqu'à date plus de cinquante mille dollars aux représentants légaux des employés décédés. Des facilités seront aussi offertes par lesquelles les employés pourront obtenir de l'assurance-vie régulière sur des systèmes réguliers, sujets à l'examen médical. La compagnie est sous la direction de M. P. S. McLean, autrefois du personnel actuaire de la North American Life Assurance Co. M. McLean est gradué d'honneur de l'Université de Toronto en mathématiques et est un associé de l'Actuarial Society of America et du British Institute of Actuaries.

La Canada Security Assurance Co., incorporée par loi de la législature de la province d'Alberta a réassuré toutes ses polices d'assurance courantes dans la Canada Security Assurance Co., incorporée par acte du parlement du Canada, et cette dernière compagnie a assumé le paiement des réclamations courantes et les responsabilités de tous genres de la première compagnie; la compagnie provinciale s'adressera le 27 décembre 1920 au ministre des finances, pour la remise des sécurités déposées en vertu de la Loi d'Assurance 1917. Toutes les obligations de la Canada Security Assurance Co. sont garanties par la Norwich Union Fire Insurance Society of Norwich, Angl.

M. W. O. H. Dodds, agent principal de la Mutual Life Insurance Co., de New-York, au Canada, dit que l'action de l'Equitable Life Assurance Society en terminant ses nouvelles activités d'affaires au Canada a suscité quelques demandes de renseignements concernant les intentions de sa compagnie. Il désire faire savoir aux intéressés ou à ceux concernés que la Mutual Life Insurance Co. of New-York Compte sur son organisation d'agences canadiennes comme un facteur important dans ses affaires et qu'il n'y a pas de plan sous considération ou à l'étude qui puisse, de quelque manière que ce soit déranger ou bouleverser ses affaires. Au contraire, la compagnie croit que les possibilités de nouvelles affaires par eux, au Canada, n'ont pas encore été pleinement développées et elle s'attend à prendre sa part du développement et de la prospérité du Canada.

La Globe Indemnity Co. of Canada, précédemment autorisée à transiger dans toute la province de Québec des affaires d'assurance contre les accidents, contre la maladie, contre le vol; d'assurance automobile, assurance de garantie, assurance-feu et assurance contre les faux, a été autorisée à y inclure l'assurance de transport intérieur.

La London and Lancashire Fire Insurance Co., dûment enregistrée pour transiger de l'assurance-feu, automobile et explosion a changé son nom en celui de London and Lancashire Insurance Co.

C'est l'intention de l'Employers' Liability Assurance Co., Ltd., d'introduire ici la Merchants Marine Insurance Co. Ltd., de Londres, (Angleterre), une de ses subsidiaires pour la transaction d'affaires d'assurance-feu au Canada, dans un avenir prochain. Cette compagnie est à présent dans sa cinquantième année, ayant été fondée en 1871, et elle a un revenu annuel en primes de $2,000,000 et un actif total d'environ $7,000,000.

FEUX RECENTS DANS LA PROVINCE

MONTREAL.—Oct. 23. Dommages estimés à $20,000 causée par incendie de cause inconnue dans les immeubles de la Globe Waterproof Clothing Co., 356 rue Notre-Dame Ouest.

Oct. 25.—Fogarty Garage, Ltd., 47 rue Murray, endommagé par le feu. La cause de l'incendie est dû penset-on à un court-circuit dans un auto.

NORTH HATLEY, (P. Q.).—Oct. 22. Résidence et deux granges appartenant à M. Alfred Simard, détruites par le feu. Pertes partiellement couvertes par des assurances.

QUEBEC, (P.Q.)—Oct. 22. Six maisons endommagées quand un feu balaya une partie de la paroisse de Sillery, environ à trois milles à l'ouest de la ville. La perte est estimée à 1,000.

ST-JEAN, (P.Q.).—Oct. 19. Feu dans les écuries en arrière de l'épicerie Simpson; écuries détruites et trois chevaux brûlés.

REGISTRE DE CREDIT DE SURETE EN METAL

Protection des comptes contre le feu.

Le Système McCaskey

fait toute la comptabilité—sans livres.
Etabli pour n'importe quel nombre de comptes.
Vendu par paiements mensuels.
Livres de comptoirs en tous genres.

McCaskey Systems Limited

GALT, Ontario.

Agent:
J. E. BEDARD
9 Rue Rachel Est
MONTREAL.

"McCaskey" fermé

Agent:
E. E. PRECOURT
206 Rue Wellington
SHERBROOKE, P. Q.

Vitrines, showcases et garni
tous genres de commerce.
tures de toutes sortes pou

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un as
sortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur
commande.

Clément, Meunier & Cie

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?
—SI NON, VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS

REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

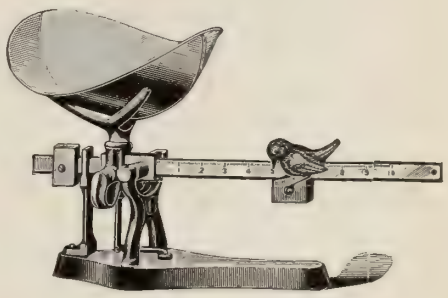
Balances Imperial Standard & Champion Jewel

Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.

Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"

O. P. W. amène la "pâte"
En se vendant vite.
Les caisses enregistreuses
le montrent.
Les marchands disent :
"Elle pave la route"
Et construit un commerce
jour par jour.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peintures et Vernis

Vos chances pendant la saison froide consistent dans la peinture intérieure

Qu'y a-t-il de plus naturel, lorsque l'extérieur d'une maison brille d'une nouvelle couche de peinture O.P.W., que de consacrer les loisirs de la saison d'hiver à la décoration intérieure? La liste est interminable des objets qui réclament un travail à l'intérieur: les planchers à peindre à teinter ou à vernir; la mise à neuf de l'intérieur, les radiateurs à passer à l'aluminium ou au bronze; les glacières, les armoires de cuisine ou les autres meubles de cuisine ou d'office qui attendent une couche fraîche et brillante d'émail blanc, les rayons d'armoire à faire, la salle de bain et les autres murs à rafraîchir. Tous ceux qui tiennent maison aujourd'hui mettent de côté les vieilles chaises et les vieilles tables et en font non seulement des articles utiles, mais encore des objets qui augmentent la beauté artistique de leur demeure avec des produits O.P.W.

Avez-vous le produit O.P.W. qui convient à toutes ces choses et les nombreux autres usages trop longs à énumérer. Si vous l'avez et si vous rafraîchissez la mémoire de vos clients, votre rayon de Peintures et Vernis est bien placé pour la prochaine saison d'hiver.

O.P.W. pour Ventes, Service, Satisfaction.

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, le 19 novembre 1920 | Vol. XXXIII—No 47

L'ELEGANCE

La **chaussure élégante** attire l'attention.

LES
CONTREFORTS DE CONFIANCE
BENNETT
TRADE MARK

donnent aux chaussures **"l'élégance de la forme".** Rien à y ajouter, rien à y retrancher.

L'ajustement de vos formes n'est pas un **détail**
Nous considérons que c'est un Art.

Bureau d'Ontario:
108 RUE AHRENS OUEST
KITCHENER

Bennett Limited
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chausures de l'Empire Britannique.

C'EST LA VERITE

Accessoires pour Chaussures en tous Genres

La vérité se trouve dans la preuve et les contreforts de fibre de

Lamontagne, Racine & Cie

ont prouvé à plus d'un manufacturier important qu'ils sont supérieurs en fait de qualité et de confort.

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE.

115 rue Arago, QUEBEC.

COMMUNITY PLATE

Vous ferez plus d'affaires pendant la saison des Fêtes

si vous tirez un bon parti de ce que nous avons fait, et de ce que nous faisons, pour montrer à vos clients la manière d'embellir leur service de table avec du Community.

La distinction et la plus grande durée du Community Plate sont votre meilleure assurance que vous ferez d'excellentes affaires pendant la saison. Le Community Plate est le cadeau suprême en argenterie.

Ne perdez pas un instant pour compléter votre stock de peur de ne pas retirer tous les bénéfices que vous procurera l'étalage du Community Plate pendant les Fêtes.

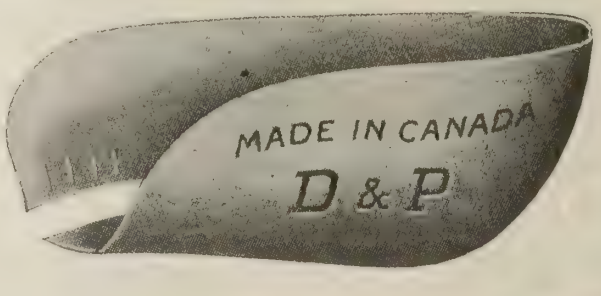
Il y aura bien des cadeaux en Community Plate à la Noël et au Jour de l'An. Viendront-ils de chez vous? Ecrivez aujourd'hui à votre marchand de gros.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED.
Niagara Falls, - - Ontario.

GYK

"Un contrefort fait en Canada

Fabriqué avec des Fibres de Fabrication Canadienne



La campagne "Fait en Canada" organisée actuellement dans tout le pays a pour but d'obtenir une nouvelle attitude du public Canadien à l'égard des chaussures de fabrication canadienne.

Un contrefort fait en Canada est le contrefort logique pour une chaussure faite en Canada.

Les contreforts D & P sont faits en Canada par des Canadiens, pour des chaussures de fabrication Canadienne. Les employez-vous?

KID KIP

Un cuir de côté chromé en deux pesanteurs ayant un grain et un fini semblables au chevreau véritable, mais bien meilleur marché.

Il est exceptionnellement durable et de belle apparence, tandis que son bon marché comparativement au chevreau véritable vous permet d'offrir de plus grandes valeurs dans vos produits. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser des échantillons.

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valier, Québec.

Printemps 1921

Dalaco CANADA

Trépointes fines et McKays pour hommes et dames.

PATRICIA

Turns pour dames.

=Metropolitan=

Trépointes et McKays pour hommes et dames.

Nous avons une splendide collection prête à subir votre examen et comprenant:

Trépointes moyennes et fines pour hommes.

McKays moyennes et fines pour garçons et jeunes gens.

McKays moyennes pour dames et demoiselles.

McKays moyennes et fines pour enfants.

Toutes nos chaussures sont soignées jusque dans leur moindre détail. Nos prix sont modérés malgré la bonne qualité du matériel et de la façon. Ce sont certainement les meilleures valeurs que vous puissiez obtenir pour votre argent.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

MONTREAL, P. Q.

CHAUSSURES DE PRIX MOYEN

POUR la saison prochaine, nous devons nous spécialiser plus que jamais dans les "chaussures de prix moyen". Le public va les demander et ce sont les marchands qui auront un bon assortiment qui feront des affaires.

Service de réassortiment

Quels que puissent être vos besoins, notre stock immense est presque toujours à la hauteur de la demande.

Faites nous connaître vos besoins et nous vous ferons voir ce que signifie réellement un "service de chaussure".

James Robinson Co., Limited

Spécialistes en Chaussures fines

184 Rue McGill, - - MONTREAL.

Attention particulière

et traitement équitable

Depuis quarante ans la maison Robinson a satisfait aux besoins d'une clientèle toujours croissante et aujourd'hui avec l'expérience que nous avons derrière nous, nous sommes en mesure de donner un service sans égal.

Nous donnons une attention particulière à tous les ordres, en choisissant le stock avec un soin spécial et une surveillance personnelle.

Nous sommes prêts à vous approvisionner.

James Robinson Co., Limited

Spécialistes en chaussures fines

184 Rue McGill, - - MONTREAL.

Les Semelles répondent à la question de prix

Lorsqu'un client soulève la question de prix, offrez-lui des chaussures qui donnent un plus long usage.

Car si deux paires de chaussures se vendent le même prix, mais qu'une paire donne un usage plus long que l'autre, le coût final de la paire qui dure longtemps sera moindre.

Les qualités d'usage de la semelle déterminent en grande partie la durée de la chaussure. Par suite la réponse à la question de prix consiste dans les chaussures avec les semelles qui durent plus longtemps — les semelles Neolin garanties.

La longue durée des semelles Neolin a été prouvée d'une façon incontestable par les millions de paires en usage actuellement.

Vous pouvez vendre les chaussures avec semelles Neolin au même prix que les chaussures avec semelles de cuir.

En agissant ainsi vous aidez le client à économiser sur ses dépenses de chaussure tout en ayant des chaussures plus confortables.

De plus la demande pour le cuir de haute qualité est ainsi diminuée et le coût élevé des chaussures est modéré — parce que le cuir à semelle le meilleur et le plus cher est le seul matériel qui puisse à tout égard être comparé avec les semelles Neolin pour l'usage.

Les gens achètent facilement des chaussures à Semelles Neolin

Si vous achetiez un vêtement tout fait et que le vendeur prit un soin spécial à vous faire ressortir les qualités qui font durer un costume plus longtemps et qui donnent une meilleure protection contre les intempéries, vous seriez favorablement impressionné. Si le costume portait une marque de fabrique bien connue — sans coûter plus cher que n'importe quel autre genre— vous éprouveriez une certaine confiance en lui qui vous induirait probablement à acheter.

C'est exactement le rôle des chaussures à semelles Neolin dans votre magasin. Si vous avez un bon assortiment de modèles et de pointures; si vous les offrez à chaque client avec quelques mots de recommandation; vous constaterez que 60% à 75% de vos ventes seront pour des chaussures avec semelles Neolin.

Lisez l'étiquette de garantie de la semelle Neolin au coin de cette page. Voyez comment Goodyear vous dégage de toute responsabilité au sujet de la durée des semelles. Vous permet d'offrir à vos clients des chaussures avec des semelles portant une garantie écrite de DURER PLUS LONGTEMPS QU'AUCUN AUTRE GENRE DE SEMELLE.

Si vous ne savez pas exactement où vous procurer certains genres de chaussures avec Semelles Neolin garanties, écrivez à notre département de Semelles et Talons.

The Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada Limited

TORONTO, ONT.

Ces chaussures sont faites sur semelles intérieures en cuir et les semelles Neolin y ont été appliquées d'une manière approuvée par nous. Si les semelles de ces chaussures ne vous donnent pas *un service plus long que celui que vous avez l'habitude de recevoir* des Semelles autres que Neolin, retournez-les avec cette étiquette au marchand, ou à n'importe quelle succursale Goodyear, et une autre paire de Semelles Neolin y sera fixée gratuitement.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada Limited.

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.

Gardez cette étiquette.

Neōlin Soles

Cette Saison-ci vous allez vendre plus de Chaussures en Chevreau

C'EST un fait certain et défini que le chevreau aura la vogue au printemps.

Dans les chaussures pour hommes on le trouve dans toutes les formes depuis le bout semi-pointu jusqu'à la chaussure la plus confortable.

Les bottines pour dames, en noir et couleur, de 8", 8½" et jusqu'à 10" faites en chevreau Evans vont se vendre d'un océan à l'autre.

Si vous spécifiez le chevreau Evans, vous pouvez être assuré de l'uniformité du cuir dans chaque chaussure.

John R. Evans Leather Co.,
Limited.

214 RUE LEMOINE :: :: MONTREAL

REG. IN KENDEX CANADA

Spécialités KENDEX

KENDEX, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).
KENDEX, Semelles Intermédiaires pour chaussures.
KENDEX, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chausson Retourné.
KENDEX, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chausson Retourné.
KENDEX, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.
KENDEX, Fausses.
KENDEX, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piqûre souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que :

"Bon pied donne bonne figure".

Demandez KENDEX

FEUTRE A LA PIÈCE TALONNETTES
DOUBLURES POUR LANGUE

KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED

St-Jean, P. Q.

Représenté par HORACE D'ARTOIS 224 Rue Lemoine, MONTREAL, P.Q.

La Compagnie de Chaussures

LA RENA, LIMITÉE

Fabrique à Viauville, Montréal.

Nous conseillons fortement aux détaillants de prévoir leurs besoins et de ne pas hésiter à s'approvisionner dès maintenant. Nous leur assurons pleine garantie contre toute baisse de prix.

Commandez en toute confiance et ne risquez pas de manquer la vente par défaut de marchandise.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.
J. A. LEO LECLAIR, représentant pour le district de Montréal.

Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel, coin des rues Peel et Ste-Catherine, MONTREAL.

Téléphone: Uptown 322

Particulièrement---

Spécialités pour le Jobber.

Le commerce de gros a apprécié depuis quelque temps les valeurs extraordinaires de nos meilleures

Chaussures en canevas blanc pour Dames, Demoiselles et Enfants.

Sans aucune exception, on trouve une réelle valeur dans toute chaussure que nous soumettons.

Ne manquez pas de voir nos souliers lacés à 1 et 2 oeillets en noir et en canevas blanc.

MANUFACTURIERS POUR LE JOBBER DE LA MEILLEURE LIGNE DE CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC POUR DAMES, DEMOISELLES ET ENFANTS; FABRIQUANT EGALEMENT DES CHAUSSURES DE CUIR MCKAY FINES ET MOYENNES POUR DAMES.

Gagnon, Lachapelle & Hebert

55 Rue Kent, - - - - - MONTREAL.

La seule chose que vous désirez dans un SOUS-CAP, c'est la longue durée

Cela signifie qu'il doit être imperméable à l'eau, à la transpiration et assez fort pour résister aux chocs violents. Le procédé du sous-cap Vulco-Unit donne exactement ces qualités essentielles.

Employez le véritable

SOUS CAP

VULCO UNIT

Appareil, Procédé et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

Cartons pour chaussures

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion. Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle - - - - - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Etes-vous sûr
que votre stock de
chaussures en caoutchouc
est complet?

Le personnel de notre
magasin est sur la pointe
des pieds prêt à remplir vos
commandes de réassortiment.

TELEPHONEZ, ECRIVEZ OU VENEZ.

THE COLUMBUS RUBBER COMPANY
OF MONTREAL, LIMITED.

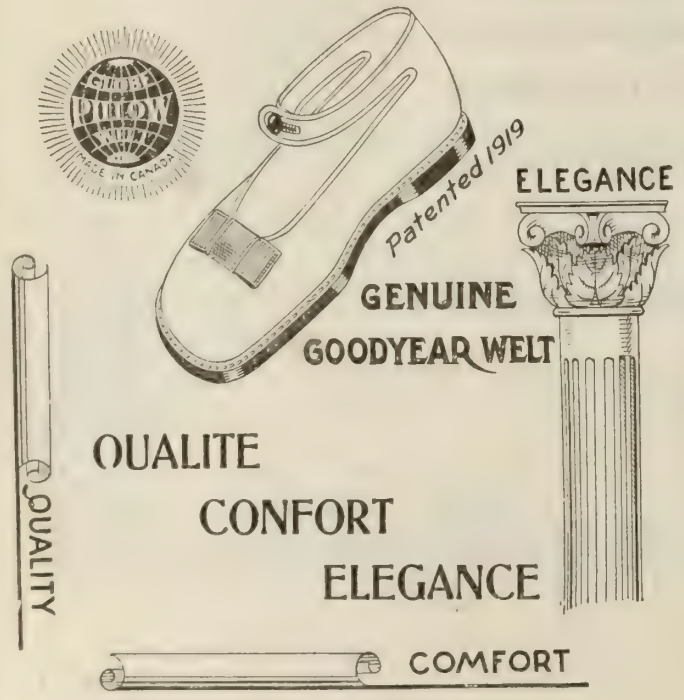
Chaussures Marque Yamaska

Lorsque vous vendez des chaussures, c'est certainement un grand point que d'avoir confiance qu'elles seront bonnes et donneront dollar pour dollar en valeur. Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication des chaussures courantes depuis plus de cinquante ans en ayant comme première pensée la qualité et le service.

Le résultat est que vous pouvez vendre aujourd'hui les CHAUSSURES DE LA MARQUE YAMASKA avec toute confiance que chaque vente signifie un client complètement satisfait.

LA COMPAGNIE J. A. & M. COTÉ

St-Hyacinthe, P. Q.



La Trépointe

GLOBE à coussin

Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

NOS VOYAGEURS

sont actuellement sur la route avec une série complète de nos échantillons de chaussures en cuir et en toile pour le Printemps prochain.

Il est à votre avantage d'attendre leur visite avant de placer vos commandes — Non seulement nos lignes sont **superbes,** mais nos **prix sont des plus avantageux.**

GUÊTRES

de toutes couleurs — de différents patrons. Chaussures en feutre de toutes sortes. Exécution rapide des commandes qui nous sont confiées.

CLAQUES

MALTESE

CROSS

Nous avons continuellement en mains **un stock considérable** de "claques" de cette marque et nous pouvons exécuter rapidement les commandes que nous recevons.

LA

MAISON

GIROUARD

(E. T. SHOE CO.) LIMITEE

ST-HYACINTHE, QUEBEC

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

Avez-vous vu notre collection pour le printemps 1921? Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, nous vous conseillons fortement de l'attendre avant de placer vos ordres. Il y va de votre intérêt, car vous trouverez certainement dans notre excellent assortiment de quoi satisfaire les besoins de votre clientèle élégante.

The Lady Belle Shoe Co.,

Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

"Jobbers"
Agents vendeurs

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The L. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Alguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

Réparations soignées de Chaussures pendant que vous attendez
DEMI-SEMELLES TENAX — TALONS "MALTESE CROSS"

SEMELLES TENAX

Les Semelles Tenax sont légères, flexibles, imperméables, silencieuses, et donnent un long, très long usage. Vous pouvez les recommander sans réserve et être certains qu'elles vous créeront une clientèle.

Faites vos réparations avec les

SEMELLES TENAX

et

les talons de caoutchouc "SCOOP" Maltese Cross

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE — TORONTO

Succursales dans les principales villes du Canada.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile . 68
Assoc. Fab. Chaussures . . . . . Couverture
Assurance Mont-Royal . . 80

B

Banque Molsons. 78
Banque d'Hochelaga. . . 78
Banque Nationale 78
Banque Provinciale . . . 78
Bennett Limited . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd 50
British Colonial Fire Ins. 80
Beckwith Box Toe . . . 14
Brodie & Harvie 75
Brodeur, A. 80
Beach Foundry 69
Barnett 67
Brandram Henderson . . 70

C

Canada Foundries. 80
Can. Cereal Flour Mills . 76
Canadian Cons. Rubber. . 26
Canadian Salt 65
Cie J. A. & M. Côté . . . 16
Clark, Wm.. 72
Columbus Rubber Co. . . 15
Connors Bros. 72
Côté, A. A., & Fils . . . 50
Côté & Lapointe 50
Couillard, Auguste. . . . 80
Chamberlain Medicine . . 75
Clément Meunier 66

D

Daoust, Lalonde & Cie . . 5
Dominion Canners Ltd . 77
Duclos & Payan 4
Duffy, J. J. & Co.. 75
Doswell Lees 73

E

Evans Leather 10
Eddy & Co. 82

F

Fontaine, Henri 80
Ford 71

G

Gagnon, Lachapelle . . . 13
Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie . 80
Girouard, Limitée. . . . 17
Globe Shoe Limited . . . 16
Goodyear Tire 8-9
Gunns Ltd 74
Gutta Percha 19

H

Hamilton Stove 56
HectorShoe. 49

I

Imp. Tobacco 39
Industrial Export 21
International Supply . . 18

K

King Paper Box 14
Kpenworthy 11
Kearney 82

L

Lady Belle Shoe Co. . . 18
Lamontagne, Racine, Ltée, ... Couverture

M

McCormick 61
Macdonald Reg'd 62
Mathieu, Cie J.-L. 74
McArthur, A. 67
Montbriand, L.-R. 80
Montreal Biscuits 80
Morrow Screw 78
Maxwells 67

N

Nova Scotia Steel Co. . . 67

O

Oceanic Oyster . Couvertu
Oneida Community . . . .
Omega Machinery . . . .

P

P. Poulin & Cie Ltée . .

R

Rena Footwear . . . . .
Ramsay Paint . . . . .
Robinson James 6

S

Scholl Mfg Co. 3
Slater Shoe . . . Couvertu
Sisman Shoe Co. Ltd . . 3
Stauntons Ltd 4
Still Mfg Co. 4
Sun Life of Canada . . . 3
St. Croix Soap 3

T

Tétrault Shoe 2

U

United Shoe Machinery. . 2
Universal Importing . . . 4

W

Wisintainer. 4

LES CHAUSSURES SISMAN POUR LA SATISFACTION

Vente facile et agréable obtenue en tenant cet article courant de haute qualité.

Auprès de qui les chaussures Sisman trouvent-elles leur vogue? Pratiquement près de tous — L'ouvrier d'usine, le travailleur à l'extérieur, l'homme d'affaires, l'employé de bureau, tous y trouvent exactement ce qu'ils désirent. — une chaussure courante solide de belle apparence et de long usage.

Mettez-vous en rapport avec nous pour avoir des échantillons.

The T. SISMAN SHOE CO., Limited

AURORA, - ONTARIO.

Pour Noël !

Guêtres Esmay

Vous connaissez cette superbe ligne de pointures d'un ajustage parfait—en FEUTRE, DRAP et SOIE. Chaque paire est emballée d'une façon attrayante dans un carton individuel. Cet article est idéal pour les cadeaux, car il y a une paire à un prix pour convenir à chaque bourse.

10″ Drap	$38.75	la douzaine.
10″ Feutre	$27.00	—
12″ Feutre	$33.50	—

Donnez vos ordres maintenant

Livraison immédiate

Pantoufles Indiennes

A cette époque d'articles faits à la machine le cadeau d'exquises PANTOUFLES INDIENNES faites à la main est distinctif et différent. Nos pantoufles indiennes pour hommes, dames, enfants et bébés sont aussi pratiques et aussi économiques qu'elles sont attrayantes. Cinq superbes couleurs.

Hommes et femmes—
$18—$20—$22—$24 la douz.

Enfants et bébés—
à partir de $10 la douz.

Département des ventes domestiques.

Industrial Export Company
of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement - - MONTREAL.

Le Système du DOCTEUR SCHOLL

Permet au marchand de chaussures d'offrir à ses clients le bien-être. La moitié de vos concitoyens souffrent des pieds et le moyen le plus sûr d'augmenter votre chiffre d'affaires est de gagner leur confiance et leur clientèle en permanence en installant chez vous le SYSTEME SCHOLL.

LE FOOT-EAZER du Docteur Scholl

élastique, inoxydable, exerce une pression douce et constante, soutient le massif osseux du tarse et du métatarse; supprime les douleurs causées par l'affaiblissement de la voûte plantaire et soulage le pied. Tous ceux qui sont obligés d'être constamment debout devraient porter le FOOT-EAZER.

LE BUNION REDUCER du Docteur Scholl

en caoutchouc pur, de forme anatomiquement parfaite, soulage immédiatement l'oignon douloureux en supprimant la pression et le frottement de la chaussure. Le BUNION REDUCER se pose à même la peau, gante l'articulation déviée et se porte inaperçu dans la chaussure la plus élégante.

LE TOE FLEX du Docteur Scholl

en caoutchouc pur, de construction soigneusement étudiée, se place entre les doigts de pied pour écarter et redresser le gros orteil dévié. Se porte jour et nuit sans inconvénient.

PROFITEZ DE NOTRE VASTE PUBLICITÉ

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

The Scholl Manufacturing Company, LIMITED

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Ayres, Cape Town.

La Clef du Succès en Affaires !

UN CATALOGUE, UNE CIRCULAIRE OU UNE LETTRE D'AFFAIRE, BIEN REDIGE, BIEN IMPRIME, BIEN PRESENTE EST UN COMMIS-VOYAGEUR IDEAL QUI VA TROUVER CHEZ-EUX DES MILLIERS DE CLIENTS ET EVEILLE EN EUX LE DESIR DE SE PROCURER LES ARTICLES ANNONCES. NOUS AVONS UN SERVICE SPECIAL, QUI SE CHARGE DE LA PREPARATION, DE LA REDACTION, DE LA DISPOSITION, DE L'IMPRESSION DES CATALOGUES, BROCHURES, DEPLIANTS, ETC., QUI FONT HONNEUR AUX MAISONS QUI NOUS CONFIENT LEURS COMMANDES.

IL SUFFIT DE JETER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER ET NOUS FAISONS LE RESTE.

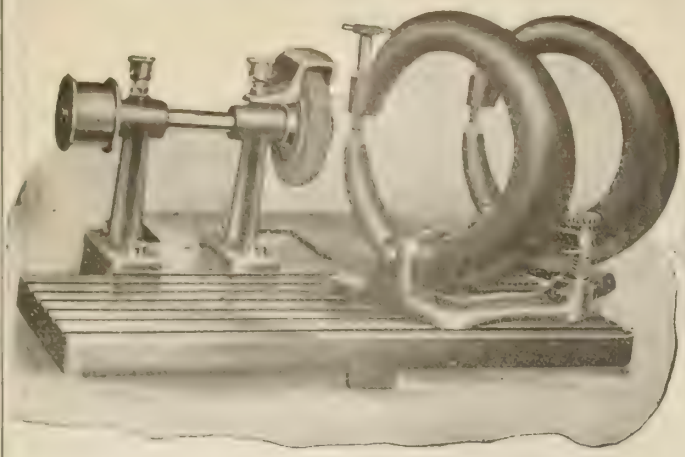
TOUTES LES COMMANDES QUI NOUS SONT AINSI CONFIEES SONT EXECUTEES AVEC SOIN ET CELERITE.

La Compagnie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

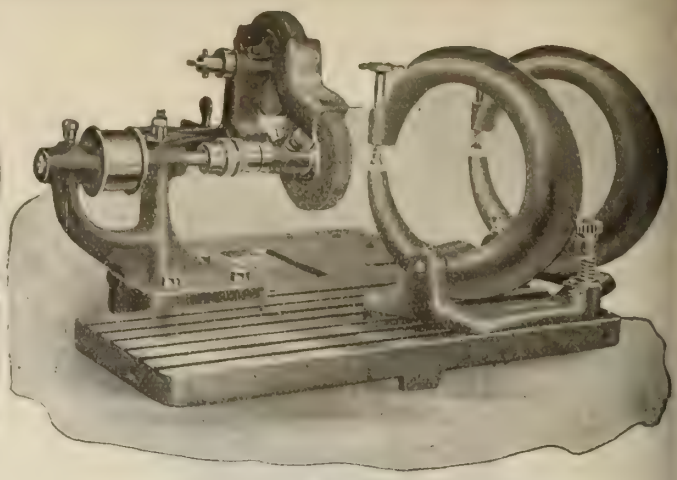
198 Rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CIRCULAIRES, DEPLIANTS CATALOGUES ENVELOPPES FORMULES DE FACTURES ENTETES DE LETTRES RELEVES DE COMPTE LIVRES DE COMPTOIR, etc.



Aiguiseur de patins USMC
Modèle A



Aiguiseur de patins USMC
Modèle B

Bénéfices Supplémentaires

PENDANT LES

Mois d'hiver

IL Y A BEAUCOUP D'ARGENT A FAIRE PENDANT LA MORTE SAISON DU COMMERCE DE REPARATION DES CHAUSSURES.

Vous ne sauriez vous passer d'une de ces machines. C'est MAINTENANT le moment de donner votre ordre de façon à recevoir votre machine et de bien la connaître avant la première poussée de la saison de patinage.

CES AIGUISEURS DE PATINS PEUVENT ETRE FIXES POUR AINSI DIRE A TOUS LES GENRES D'INSTALLATIONS.

Ecrivez-nous pour plus de détails.

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Avenue Bennet **MONTREAL** 227 Rue Craig Ouest

TORONTO
90 Rue Adelaide Ouest

KITCHENER
179 Rue King Ouest

QUEBEC
18 Rue Demers

T T

Les styles Tetrault
Sont du dernier cri

---Fiez-vous à cela.

---Le marchand qui expose la chaussure Tetrault dans sa vitrine, s'attire la clientèle.

---L'homme qui achète sera forcé de dire:

"C'est quelque chose comme chaussure".

Tetrault Shoe Manufacturing Company, Limited

LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA

MONTREAL.

T T

SORTEZ VOS CLAQUES

Lorsque vous garnissez vos vitrines, placez la claque appropriée à côté de chaque chaussure que vous exposez.

Suggérez à chaque client que les chaussures neuves doivent être munies de claques de forme et de modèle correspondants et expliquez-leur que les chaussures et les claques durent davantage et sont plus commodes et plus confortables lorsqu'elles sont bien ajustées.

Vous pouvez le faire facilement, parce que

Les Claques du Dominion Rubber System

vous donnent des formes et des dimensions pour les nouveaux styles de chaussures portées par les hommes, les femmes et les enfants.

Des annonces ayant trait aux claques du Dominion Rubber System apparaissent actuellement dans les principaux journaux et magazines de tout le Canada.

Tirez tout le parti possible de cette publicité en exposant les claques du Dominion Rubber System dans vos vitrines et en les mentionnant dans vos propres annonces de journaux.

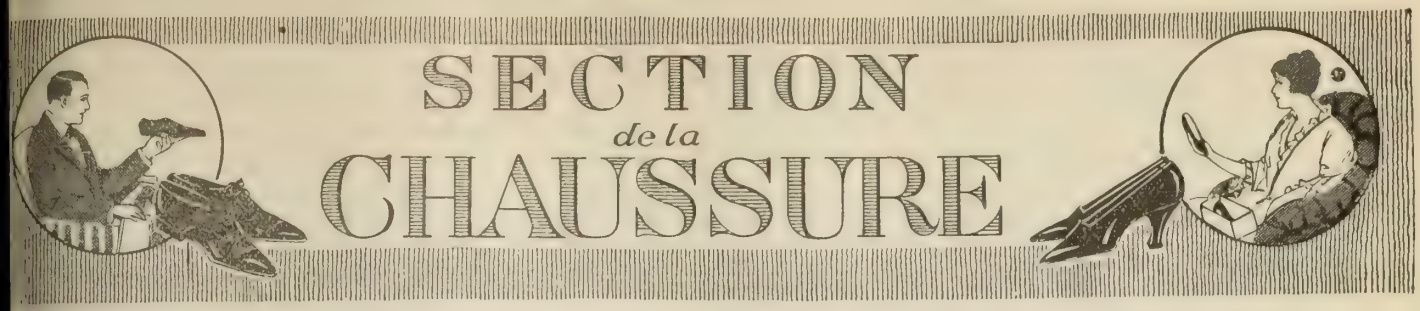
Lorsque vous manquez de modèles ou de pointures, vous pouvez avoir prompt et complet service par

LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

Dominion Rubber System Limited

situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



Vol. III MONTREAL, NOVEMBRE 1920 No 11

DANS LE DOMAINE
DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

Ce qu'on dit sur le cuir et la chaussure. — Le commerce général s'améliore graduellement. — Les prix baissent graduellement à une base d'affaires. — Les détaillants achètent soigneusement mais régulièrement. — Le commerce des fêtes reprend.

Depuis une couple de semaines, le commerce prend une tournure plus encourageante.

La température a été quelque peu contre le commerce de bonnes chaussures, néanmoins les marchands détaillants disent que le commerce est actif et qu'ils ont des demandes régulières des modes de la saison. Le sentiment est meilleur dans toutes les classes de commerce et il y a un esprit d'optimisme qui dissipe graduellement les vapeurs de l'incertitude.

La pression financière occasionnée par le mouvement de la récolte se détend graduellement et il y a beaucoup moins de malaise, en ce qui concerne l'avenir, chez les marchands de gros et chez les marchands de détail. Ces derniers préparent leurs établissements pour le commerce de la saison et pour le commerce des fêtes, qui cette année, croit-on, atteindra la moyenne.

PLUS DE CHAUSSURES FABRIQUEES:— En dépit de tous les contretemps, le commerce des chaussures, le premier du mois dernier, était meilleur que celui de l'année dernière. Un monsieur qui est en position de connaître exactement la production de la chaussure au Canada, a déclaré l'autre jour que jusqu'au premier septembre de cette année, il y avait eu une plus grande quantité de chaussures confectionnées que pendant la même période de 1919. Celà paraîtrait difficile à croire si cette information ne venait d'une source absolument certaine.

Depuis le commencement du mois dernier il peut y avoir eu un fléchissement dans la production, mais on croit que le volume de la production pour les douze mois sera aussi considérable que celui de l'année dernière, lequel était considérablement au-dessus de la production normale.

CONDITIONS DANS LA MANUFACTURE DES CHAUSSURES:— Les affaires ne sont pas aussi bonnes que les manufacturiers le désireraient, cependant elles tendent à s'améliorer graduellement. Les rapports de l'Ouest sont particulièrement encourageants et des commandes considérables de chaussures fines pour hommes et pour dames sont de bon augure. Dans l'Ontario et les provinces maritimes, le commerce de chaussures n'est pas aussi actif, mais les commandes arrivent à un degré qui permet aux fabriques de reprendre leurs opérations. Les détaillants commencent à se rendre compte qu'il n'y aura pas de grands changements dans les prix pendant la saison actuelle et semblent vouloir faire de cinquante à soixante pour cent de leurs achats du printemps dès maintenant.

LE COMMERCE DU CUIR:— Il s'est produit quelque mouvement dans le commerce du cuir, mais il n'y a pas d'activité notable.

Dans quelques sortes de cuir, particulièrement dans le cuir commun, il s'est produit un mouvement appréciable, mais il y a eu très peu de commerce dans les lignes fines de cuirs à tiges et à semelles. Les commerçants de cuir se tiennent cois et ils s'attendent à une grande activité lorsqu'il faudra les matériaux nécessaires pour les confections du printemps. Les cuirs de côté de meilleure qualité de veau et de chevreau sont gardés avec soin et ceux qui prétendent s'y connaître disent qu'il se produira un mouvement de hausse dans quelques semaines. La demande pour le cuir teint de chevreau a été si prononcée qu'elle affecte déjà les genres noirs et bruns et qu'il est difficile de se les procurer même aux prix actuels. Les genres de cuir de chevreau qu'il aurait été facile de se procurer il y a un mois sont maintenant rares et personne ne serait étonné si les prix de ces sortes de cuir montaient.

CONDITIONS DU COMMERCE DES PEAUX:— Les prix sont maintenant descendus au niveau d'avant-guerre. La semaine dernière le commerce a été en état de

stagnation et les ventes chez les "packers" et à la campagne ont été presque nulles. A Chicago, les prix des peaux de bœufs sont nominalement à 25c. mais il n'y a pas de demandes. On offre des lots de peaux de buffles provenant de la campagne à 15c. mais il n'y a pas d'acheteurs. Il s'est produit un fléchissement considérable dans le marché des peaux de veau, la semaine dernière, de sorte que le marché est assez démoralisé un peu partout. Il ne semble pas y avoir de perspective prochaine de raffermissement. Les tanneries en général ne fonctionnent qu'en partie et quelques-unes sont fermées. Le résultat est que le stock du cuir est excessivement léger et que l'accumulation de peaux est très considérable.

CETTE LUBIE DU CUIR BON MARCHE:— Les gens ne semblent pas comprendre comment il se fait que les prix des chaussures sont si élevés tandis que les prix des cuirs sont si bas. En premier lieu ils oublient que le coût de la production du cuir a tant monté pendant les deux dernières années que le coût du matériel brut n'est pas en proportion à celui des produits finis, comme celà était en 1914. Les prix des peaux affectent très peu sur les prix du cuir.

Le cuir qui est sur les planchers et les rayons des tanneurs et dans les manufactures a tout été produit avec des peaux payées cher. Le manufacturier de chaussures a acheté son cuir par contrat, à prix fixe et dans son cas, comme dans celui du tanneur, la main d'oeuvre, les accessoires, les frais et dépenses de vente ont toutes augmenté de façon à rendre impossibles les prix d'il y a six ans même si le prix du cuir était sur la même base. Le manufacturier de chaussures suit la même ligne de conduite qu'il a toujours suivie: il calcule le prix de ses marchandises d'après le coût des matériaux plus le prix de production et de vente.

o

LES AVANTAGES DU CHEVREAU

Les chaussures en chevreau sont les plus économiques parce que plus durables. Le chevreau étant solide et souple, permet aux chaussures de conserver leur forme et leur belle apparence après un long et confortable usage. Des essais scientifiques ont démontré avec certitude que le chevreau est le meilleur cuir à dessus à employer pour la fabrication des chaussures, alors que, au contraire, l'opinion publique croit que la solidité et la durabilité sont l'apanage des cuirs durs et épais.

La qualité d'une chaussure se révèle à l'usage et c'est ici que le chevreau fait montre de ses avantages. Sa texture compacte augmente fortement sa durée et offre moins de chances de rupture aux piqûres et aux oeillets. Sa surface unie ne peut se défleurer aussi rapidement que celles des cuirs plus grossièrement finis. Par suite de l'emploi moindre des matières gras au cours du tannage du chevreau, les taches ne salissent pas le cuir, mais demeurent plutôt à la surface, d'où on peut aisément les faire disparaître. De même, le lustre original du cuir peut être maintenu plus facilement sur une chaussure en chevreau. La transpiration qui traverse facilement les fibres lâches du veau, attaquant ces fibres individuellement, rencontre dans le chevreau une texture plus compacte, moins apte à ce genre de détérioration. Les chaussures en chevreau surpassent tous les autres articles parce que le grain fin du cuir conserve une flexibilité continue résultant de son assouplissement par la tension et les efforts qu'il produit et ne durcit pas à la longue comme le veau.

Au lieu des chaussures en cuirs épais—veau ou génisse—précédemment en vogue, on recommande maintenant celles en chevreau pour un long usage, parce que ce cuir est moins sujet à l'usure sous toutes ses formes. On emploie donc pour les fortes chaussures les peaux lourdes, étendues de 7 à 8 pieds appelées "chevreau Tempico Mexicain" qui supportent la double semelle. L'expérience a démontré qu'elles sont pour l'acheteur d'un emploi plus économique que n'importe quel autre genre de cuir et que le pied y est bien à l'aise.

(*Le Franc-Parleur*)

o

PROMU GERANT DES VENTES CHEZ AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Il nous fait plaisir d'annoncer que M. W.M. Angus vient d'être promu Gérant Général des ventes, du Ames Holden McCready Sytem.

Ses bureaux seront situés, comme par le passé, au 1221 Ave. Mont Royal Est, à Montréal.

M. Angus est très favorablement connu du commerce spécialement dans le Québec et les Provinces Maritimes ayant été au service de la maison depuis nombre d'années.

M. J.P. Quesnel, Assistant-Gérant, est nommé Gérant de la Division de Québec, avec bureau à l'adresse précitée.

Nous sommes convaincus que ces promotions rencontreront l'approbation des clients et amis de la Ames Holden McCready Limited, surtout dans la province de Québec.

o

NOUVEAU REPRESENTANT POUR LE DISTRICT DE MONTREAL

M. J.A. Léo Leclair autrefois à l'emploi de la Canadian Rubber et ancien gérant des ventes de la Columbus Rubber vient de se voir confier la représentation pour le district de Montréal de la compagnie de chaussures La Rena, Limitée.

M. J.A. Léo Leclair est également représentant des maisons suivantes: Thompson Shoe Co., Bosquet Moore Co. et Sterling Bros.

Quelques Facteurs des prix de la Chaussure

Le marchand détaillant de chaussures devrait étudier gneusement les causes qui contribuent aux prix élevés. on seulement il devrait étudier soigneusement ces causes, ais il devrait les peser et les analyser de façon à pouvoir présenter d'une façon logique au public acheteur et con-ebalancer les on-dit relatifs aux profits exagérés du mar-hand de chaussures. Si le marchand veut revenir quatre s en arrière et comparer le coût de l'industrie de la chaus-re de cette époque aux conditions actuelles, il aura un très issant argument pour répondre au public qui se plaint des ix élevés de la chaussure.

La moyenne des gens ne se rend pas compte que la aussure est la partie la plus importante du vêtement. rsque l'on parle des prix de détail actuel des chaussures ne fait pas de comparaison avec les autres articles du tement; les prix des chaussures ne sont pas disproportion-s. Il paraitrait donc que le marchand de chaussures lui-ême est grandement responsable du mécontentement du blic au sujet des prix des chaussures parce qu'il n'a s, en règle générale, acquis la connaissance des conditions la hausse des prix des chaussures comparativement aux tres nécessités de la vie.

Le commerce—une science.

Le commerce de la chaussure comme il doit être fait ur garantir au marchand un maniement économique et ficace, est réellement une science qui demande une atten-n et une application spéciales pour chaque magasin. Ce est pas un commerce qui peut être conduit avec des mé-odes de routine et les prix ne sauraient être fixés par lé-lation ou par un profit défini sur le manufacturier.

Plusieurs facteurs différents déterminent le prix de dé-l des chaussures. Si le détaillant veut recevoir un profit uvenable de son commerce, il doit porter attention à ces teurs.

La question de lieu est un facteur puissant pour déter-ner le coût, la classe de clients que le magasin doit servir, genre de service rendu et la classe de marchandises ma-es sont d'autres facteurs. Les magasins qui vendent des aussures de qualité moyenne ou inférieure où les clients uvent se servir eux-mêmes ne peuvent exiger une aussi osse marge de profit que les magasins patronnés par une sse particulière de gens qui requièrent l'attention cons-nte de bons commis depuis le moment de leur arrivée au agasin, à leur départ.

Le hasard de la mode.

Là où les "marchandises de modes" sont vendues, le mmerçant doit donner une pensée particulière au risque. C'est une classe de marchandises où la mode peut chan-r d'un moment à l'autre. Lorsque les modes passent, le rchand est content de s'en défaire à moitié prix ou moins. On doit marquer une plus grosse marge de profit sur les marchandises nouvelles pour protéger le marchand contre ce hasard. D'un autre côté, sur les marchandises générales qui pratiquement ne passent jamais de mode, la marge de profit peut être plus petite, parce que le marchand ne court pas de risque.

Une étude attentive des divers aspects de leurs affaires individuelles par les membres de l'association contribuera grandement à l'établissement des prix sur une base raisonnable qui peuvent être présentés au public qui se plaint du prix élevé des chaussures.

L'échange dispendieux.

Il serait bon en déterminant le coût du maniement de comparer la moyenne du temps qu'il faut pour vendre une paire de chaussures. Comme vous le savez tous, messieurs, il y a un petit pourcentage du commerce qui peut être servi dans un minimum de temps et d'efforts de la part du vendeur.

D'autre part, une grande majorité des clients mal polisent le temps du vendeur, en essayant une douzaine de paires de chaussures et en insistant pour avoir le privilège de l'échange.

Tout cela contribue à rendre le maniement dispendieux et doit ajouter au prix de vente.

Un puissant argument peut en être tirer pour présenter au public l'état exact des problèmes que le marchand doit résoudre, en comparant le coût de vente de la chaussure à celui des autres marchandises. Des milliers d'articles ont été régularisés quant aux prix et mis en paquet.

Le vendeur n'a rien autre chose à faire pour vendre ces articles que de les passer au client et de recevoir l'argent, tandis que les chaussures de tant de genres et de modes doivent être essayées.

L'ajustement coûte de l'argent.

Quelqnes pieds sont longs et étroits—d'autres sont courts et larges. L'ajustement des chaussures au pied demande une connaissance particulière et une grande patience. Ces facteurs devraient être considérés en déterminant le montant qu'il est nécessaire d'ajouter au coût du manufacturier pour établir le prix de revente au public.

Un autre item, souvent négligé, mais auquel on devrait donner sérieuse considération est le montant d'espace requis. Combien d'entre vous se sont jamais demandé combien de pieds carrés il fallait utiliser pour vendre une paire de chaussures? Et comment le pourcentage du loyer sur une vente ordinaire peut être comparé avec la vente d'autres marchandises.

Si les marchands de chaussures de cette association veulent se familiariser avec ces faits dans leurs propres af-

faires, ils seront beaucoup plus forts pour faire face aux plaintes du public relatives aux prix et en même temps ils auront préparé la voie pour faire disparaître cette institution qui est devenue un vrai cauchemar pour le marchand. Je veux parler des magasins faisant le commerce par la poste.

Le commerce par la poste est sérieux.

La maison faisant le commerce par la poste n'est plus une farce. C'est une question qui mérite la sérieuse considération du marchand détaillant. La maison faisant le commerce par la poste doit être considérée sous son vrai jour si les marchands ne veulent pas éprouver de pertes sérieuses dans leur commerce.

Il n'est qu'humain pour des gens ayant des revenus limités d'être étonnés de toute hausse de prix sur les articles nécessaires à la vie. Il est aussi vrai que l'esprit humain n'agit pas par étapes paisibles, mais plutôt par bonds.

L'acheteur de chaussures s'arrête rarement à comparer le prix de la chaussure qu'il achète aujourd'hui au montant qu'il a payé pour les dernières. Au contraire, il compare le prix demandé aujourd'hui à celui qu'il a payé il y a des années avec le résultat que la comparaison est loin d'être favorable.

Lorsque les prix de certaines classes de marchandises atteignent un certain point, c'est une tendance naturelle pour une certaine classe du public de chercher une classe différente de marchandise ou un subterfuge.

Que le public le sache.

Les prix sont montés et montés encore, au point que l'homme qui n'a que des ressources limitées les a trouvés prohibitifs—surtout parce qu'il ne comprend pas la vraie valeur des chaussures relativement au coût des autres nécessités de la vie. Maintenant que cette période a été atteinte dans l'esprit de bien des gens, ils cherchent une autre voie pour se procurer des chaussures, à des prix qui s'harmonisent mieux avec leur souvenir des prix d'autres jours. C'est ici que la maison faisant le commerce par la poste se présente.

Le marchand détaillant n'a qu'un moyen de combattre le commerce par la poste. C'est d'éduquer le public quant au commerce de la chaussure. Non seulement le marchand doit être en état de dire avec certitude que les chaussures vendues par la poste ne valent pas la moitié de ce qu'on les paie, mais il doit pouvoir prouver pourquoi cela est vrai. Le marchand doit être capable d'èduquer le public quant à l'achat de bonnes chaussures à des prix qui permettront aux marchands de maintenir leurs établissements de commerce.

De telles questions éducationnelles, présentées au public par le moyen de l'annonce employée par les marchands et par l'entremise de leur vendeurs personnellement ou par leurs patrons, servira non seulement à contrebalancer la menace sérieuse des maisons faisant le commerce par la poste, mais elle aura aussi un effet heureux en combattant l'attaque non justifiée de certains fonctionnaires du gouvernement contre les marchands de chaussures.

Je recommanderais très sérieusement aux membres de cette association de donner une soigneuse attention aux problèmes concernant leur commerce et de se tenir au courant de la manière dont ils sont traités ailleurs. Cela peut être fait avec succès, je crois, en lisant avec soin les journaux traitant de la chaussure.

Du soin dans l'achat.

En terminant, permettez-moi de vous laisser cette suggestion—gardez avec soin votre stock de chaussures sur vos rayons, tenez votre stock au minimum et vos ventes au maximum. Achetez avec soin. Lorsque vous prendrez en considération vos achats de la saison, examinez bien le stock que vous avez dans vos rayons. Bien qu'il n'y ait pas d'indication que les prix vont baisser bientôt cependant il est mieux "d'être prudent".

Rappelez-vous toujours que le marchand qui réussit le mieux est celui qui connaît mieux son commerce, qui a développé chez lui la qualité de se poser le plus de questions au sujet de son commerce et qui a trouvé les réponses correctes à ces questions.

LA FABRICATION MECANIQUE DE LA CHAUSSURE.

(*Suite de la page* 38)

L'usine dont nous parlons, fabrique uniquement des chaussures pour enfants et fillettes.

Un seul genre de forme.

Un seul genre de tige.

Un seul genre de talon.

Un seul genre de finissage.

Tout est en cousu Blake et toutes les opérations se font mécaniquement avec des machines pourvues des derniers perfectionnements.

La marchandise est emballée dans des caisses d'un seul genre et contenant toutes 36 paires.

Les travaux de bureau se trouvent naturellement excessivement simplifiés, étant donné qu'il n'y a qu'un genre de chaussures.

Simplification également du travail aux pièces.

Il va sans dire que le stock des matières premières est toujours suffisant pour assurer une marche automatique.

En peu de temps, chaque ouvrier est parvenu à une production que nul autre ne peut atteindre dans une usine où il se fabrique différents genres.

Une fabrique spécialisée ainsi peut livrer à des conditions avantageuses telles que ses ordres lui assureront un plein rendement pour le présent comme pour l'avenir.

(Traduit de l'American Shoemaking

Une analyse de l'opinion du marchand-détaillant de chaussure sur cette question : Quelle sera la mode populaire le printemps prochain ?

s de changement radical indiqué. — Les manufacturiers et les détaillants sont lents à faire des innovations. Les souliers à boucle et à courroie en vogue. — On s'attend à une demande modérée de Brogues pour hommes et femmes.— Les souliers Bruns foncés et Bruns clairs gardent leur vogue.

Les manufacturiers, comme les marchands de gros et marchands de détail cherchent une réponse à cette stion, car, cette réponse déterminera quel genre de ussures le manufacturier devra fabriquer et aussi de l genre de chaussures le marchand de détail devra provisionner.

Dans certains milieux on est d'avis que le manufactu- fixe arbitrairement la mode sans s'occuper des goûts marchands détaillants ou du consommateur. Si cela est dans certains cas le choix doit être aussi peu satisfai- pour le manufacturier que pour tout autre. Ce que le ufacturier veut savoir est — quelle chaussure rencon- a la demande populaire — et s'il lui arrive de fixer trairement le mode, c'est simplement parce qu'il n'a de base déterminée sur laquelle il peut en venir à une conclusion. Il peut arriver ainsi à se former une cer- e idée en se basant sur des témoignages qu'il a à sa sition. Il connaît les modes qui étaient les plus popu- s le printemps dernier et quelles sont celles qui se lent le mieux actuellement, et, par la loi des propor- s, aidée de son jugement et de son instinct naturel de oyance que tout manufacturier doit posséder pour réus- l peut ainsi choisir certaines modes.

S'il était possible pour les citoyens en général de e un choix quelques mois d'avance et de décider quel e de chaussures ils achèteront, la question serait com- tivement bien résolue pour le manufacturier et pour étaillant. Cela semble impossible toutefois, et, ce qu'il de mieux à connaître ensuite semble être l'opinion du illant lui-même qui est journellement en contact avec lients et qui apprend instinctivement et interprête le es idées de ses clients. Le marchand détaillant serait en meilleure position pour déterminer d'avance quels t les genres et les modes qui seront en plus grande ande dans un avenir rapproché.

C'est cette idée qui nous a décidé à envoyer une lettre ndant des renseignements aux marchands détaillants plus considérables du Canada et de donner ces ren- nements dans notre revue à ceux qui y seraient inté- s. Nous ne nous attendions à recevoir de tous des nses claires et définies, mais pensions qu'elles con- aient dans leur ensemble à former une idée qu'il serait possible de suivre. En cela, nous n'avons pas été désappointés. On a répondu à certaines questions plus facilement qu'à d'autres, mais dans la plupart des cas on a montré une préférence qui donne une information de valeur. Dans quelques cas les réponses ont été presque unanimes. Les questions soumises aux détaillants étaient les suivantes :

1.—Etes-vous en faveur d'acheter à bonne heure pour les demandes du printemps?

2.—Quelle mode pensez-vous sera la plus vendue au printemps?

3.—Les modèles brogues pour femmes sont-ils passés?

4.—Les modèles brogues pour hommes vont-ils continuer à être populaires?

5.—Quelle longueur d'empeigne sera en vogue?

6.—Quelles couleurs de fantaisie ou combinaison de couleurs seront les plus populaires? Quelles sont les couleurs qui seront probablement en vogue?

7.—Quels cuirs et quels tissus seront les plus en vogue (a) pour les chaussures de femmes, (b) pour les chaussures d'hommes?

8.—Quel genre de talons les femmes exigeront-elles?

9.—Quelle est votre opinion relativement à la popularité probable des chaussures suivantes: (a) "La botte"; (b) Modes nouvelles, en général; (c) Patrons bas oxford et coupe haute; (d) Patrons à barrette; (e) Sandales de fantaisie—romaine, bulgare; (f) boucles; (g) noeuds.

Nous avons reçu un grand nombre de réponses et après les avoir examinées soigneusement nous avons saisi l'opinion générale des marchands détaillants du Dominion sur les questions précitées. Chacune de ces question fait le sujet d'une réponse ci-dessous:

1.—Etes-vous en faveur d'acheter à bonne heure pour les demandes du printemps?

Trois genres de réponses ont été donnés: un oui déterminé, un non déterminé et un terme moyen. Quarante pour cent des marchands ont répondu non; 30 pour cent, oui; 30 pour cent ont conseillé un moyen terme. Un certain nombre de détaillants sont d'opinion d'acheter immédiatement si le manufacturier veut garantir qu'il acceptera les prix courants au moment de la livraison. Parmi ceux qui se sont prononcés contre des achats précoces se trouvent un certain nombre de marchands qui sont déjà bien approvisionnés et qui croient avoir assez de chaussures pour leur assortiment du printemps sans faire de nouveaux achats.

Au nombre des arguments que font valoir ceux qui sont en faveur d'acheter à bonne heure se trouve celui-ci. que les manufacturiers doivent recevoir assez de commandes pour leur permettre de produire la marchandise au

printemps. Comme le fait remarquer un marchand: "Si tous nous différons nos commandes, la moitié de celles-ci ne pourront être livrées pour le commerce du printemps." Un certain nombre de marchands ont exprimé l'opinion que les prix fléchiraient probablement au printemps. Cependant un commerçant éminent de chaussures démontre que, même si les matériaux bruts viennent à baisser, le prix de la main d'oeuvre ne diminuera pas.

Somme toute, il semble que la moyenne des marchands détaillants soient en faveur de faire leurs commandes générales de chaussures maintenant pour donner du travail au manufacturier, si celui-ci veut le protéger contre les marchandises à bas prix que ses compétiteurs pourraient se procurer d'une autre source.

2.—Quelle sera la mode la plus en vogue sur le marché du printemps?

La réponse à cette question a naturellement provoqué des réponses très variées. Il est significatif toutefois que 85% des réponses étaient en faveur des "oxfords". On a aussi exprimé l'opinion que les chaussures blanches se vendraient bien, mais les chaussures oxfords et à boucle semblaient être le choix du plus grand nombre. Environ 5% des marchands se sont prononcés pour les escarpins.

3.—Les modèles "brogue" pour femmes ont-ils fait leur temps?

Quelques-unes des réponses ont été particulièrement définies au sujet de la popularité des brogues. Approximativement 50% des marchands disent que leur temps est fini en autant que les femmes sont concernées. 30% disent qu'elles seront populaires. 20% sont dans le doute. La localité et la grandeur de la ville semblent avoir un effet direct sur cette question. Dans Québec, par exemple, la brogue apparemment est loin d'être aussi populaire que dans l'Ontario.

Un marchand détaillant prétend que les patrons brogues seront très populaires chez les hommes et plus ou moins en vogue chez les femmes, particulièrement si le manufacturier canadien peut produire un meilleur article —c'est-à-dire plus semblable au brogue anglais qui est importé en ce pays actuellement. Une autre réponse dit ceci: "Les patrons brogues ont eu leur temps. Ce sont des nouveautés extrêmes!"

4.—Les modèles Brogue pour hommes vont-ils continuer à être populaires?

Les réponses à cette question sont presque semblables à celles de la question No 3. 40% disent que c'en est fait des brogues, 30% disent qu'ils sont bons pour une autre saison et 30% disent que les chances sont bonnes ou se déclarent incapables d'exprimer une opinion.

5.—Quelle sorte d'empeigne sera en vogue?

La réponse à cette question n'avait rien de certain. 75% ont répondu qu'elle serait de moyenne longueur, 20% longue et 5% courte.

6.—Est-ce que les couleurs de fantaisie et les combinaisons de couleurs seront populaires? Quelles couleurs auront de la vogue?

A cette question les réponses ont aussi été bien divisées. 65% se sont décidément prononcés pour le brun, 60% ont aussi mentionné le noir, 55% des réponses se sont exprimées comme n'étant pas intéressés dans la combinaison des couleurs. Après les couleurs brunes et noires — les brunes comprenant différentes nuances de tan — viennent les couleurs grises.

Environ 20% croient qu'il se fera une étude au sujet de la demande des couleurs grises et de la combinaison grise et noire. Pour les chaussures de fantaisie, le bleu a été le plus mentionné ainsi que le jaune. Il semble que la chaussure brune claire et brune foncée sera en vogue au printemps et que l'élément plus conservateur demandera le noir.

Un marchand détaillant, discutant cette question écrit: "Les femmes ne veulent pas de combinaison de couleurs ou de couleurs de fantaisie, mais elles veulent du brun foncé. Un autre écrit: "Nous préférons avoir les chaussures brunes et noires afin de conserver le stock plus égal. Différentes nuances de tissus et différentes nuances de cuir sont bien difficiles à assortir. Les clients se plaignent de cela." Un gros commerçant de détail de la ville dit: "La combinaison des couleurs pourrait encore se vendre, mais avec des dessus en chevreau seulement les couleurs seront le jaune clair avec gris foncé pour les hommes, et bleu ciel et bleu royal pour les dames." Plus tard dans la saison, le blanc sera apparemment plus populaire que jamais, la chaussure en canevas avec semelle de caoutchouc ou autre composition étant le choix presque unanime pour le sport.

7.—Quels cuirs ou tissus seront en vogue—(a) pour chaussures de femmes; (b) pour chaussures d'hommes?

La réponse à cette question aurait pu être considérée comme une conclusion préconçue mais notre idée sur le sujet était de connaître quel matériel désirait le marchand à part le veau et le chevreau. Les réponses n'ont pas donné de résultat appréciable dans ce sens. Pour les femmes, 65% des réponses étaient en faveur du chevreau, 25% pour le veau, et le reste se divise en faveur du cuir de Suède, velours, tissus, etc. Pour les hommes 75% des demandes seront pour des chaussures en veau et 20% pour du chevreau.

8.—Quel genre de talons les femmes demanderont elles?

Premièrement, au sujet de la hauteur: la majorité favorise la hauteur moyenne. Une majorité des réponses se rappportent aux talons de chaussures de sport et disent qu'ils resteront populaires, mais très peu de marchands favorisent le talon haut. Un marchand détaillant dit: "Je crois que les femmes ne veulent plus du talon Louis XV et du talon français, excepté pour les pantoufles et les bottes très fines. Un autre se prononce pour les talons "un peu plus bas". Les trois-quarts des réponses disent que les talons seront militaires ou cubains.

Cela voudrait dire que le public a été à peu près tisfait des talons de la dernière saison. Un marchand taillant éminent de l'Est s'exprime ainsi: "Il me semble que les gens deviennent plus sensés et qu'ils demanderont une chaussure plus confortable. Un grand nombre de personnes deviennent infirmes par le port de chaussures aux talons hauts et aux bouts pointus."

—Quelle est votre opinion au sujet de la popularité probable des chaussures suivantes:

(a) *La botte de 10 pouces?* La majorité semble trouver cette hauteur trop extrême. Plus de 60% des réponses sent qu'il y aura peu de demandes pour les bottes de 10 ouces. Un certain nombre de marchands sont en faveur une botte de 8 ou 9 pouces au plus, mais moins de 25% évoient que la demande justifiera l'approvisionnement la botte plus longue.

(b) *Styles fantaisie en général?* Le vote est aussi s décidé sur cette question. 55% des réponses disent on". 35% disent qu'il y aura des demandes et 10% ient que les chaussures fantaisie seront populaires.

(c) *Patrons bas et patrons hauts pour oxfords.* L'opinion est presque également partagée. Au sujet des souliers bas dans les oxfords, 30% disent "oui"; 40% "non" 30% disent qu'il y aura quelque demande. Au sujet des uliers hauts, l'opinion est quelque peu différente, 15% approuvent, 50 pour 100 les désapprouvent et 35 pour prétendent qu'il ne vaudra pas la peine de s'en approvisionner.

(d) *Patron à barrette croisée?* Les détaillants croient ces souliers seront populaires. 4% les demandent, croient que les demandes seront modérées et 20% se t exprimés comme défavorables.

(e) *Sandales de fantaisie, souliers romains, bulgares, ?* Ici, les détaillants votent décidément "non". 65% n veulent pas, 30% se montrent quelque peu intéressés moins de 10% croient qu'il y aura quelque demande.

(f) *Boucles?* 50% disent "oui". 20% croient qu'il ura une demande modérée et 30% croient qu'elles ne ont pas populaires.

(g) *Noeuds?* "Des noeuds, des noeuds, des noeuds!" un marchand détaillant et toutes les réponses reçues t unanimes dans ce verdict. 85% des détaillants vot "oui" et moins de 5% votent "non".

Un détaillant dit "que les noeuds de matelot seront s en vogue de même que le petit noeud du Sud avec t de la chaussure rond et plat.

Intéressantes appréciations individuelles.

Un bon nombre de lettres intéressantes ont été reçues détaillants, traitant de la situation d'une manière géale, et bien que nous ne soyons pas autorisés à donner les ns, nous ne voyons pas d'objection à publier anonymeut ces appréciations pour le bénéfice de nos lecteurs. ne de ces lettres vient d'une ville du sud-ouest de l'Ontio ayant une population de 20,000 âmes. Elle se lit me suit: "A cause des conditions monétaires et du gonflement des prix, je crois qu'il serait sage de différer autant que possible les achats du printemps, à l'exception des choses absolument nécessaires et de réduire le stock autant que possible je crois que ce sera pour le bien général de tous.

"Les empeignes, je crois, seront un peu plus courtes, les modèles brogues très populaires chez les hommes et plus ou moins en vogue chez les dames particulièrement si le manufacturier canadien peut produire un meilleur article, c'est-à-dire plus semblable à la brogue anglaise qui est importée actuellement en ce pays.

"Les femmes ne veulent pas de combinaisons de couleurs ou de couleurs de fantaisie, mais elles demanderont un brun très foncé je crois que le chevreau sera le cuir le plus populaire. Les exigences des femmes vers un meilleur matériel, parce qu'il y a moins de marches, et que l'automobile est plus en usage. Les villes s'agrandissent et les femmes ont moins de marches à faire.

"Je crois que les dames ne veulent plus des talons Louis XV et du talon français, à l'exception des pantoufles très fines et des bottines. Les oxfords bas et hauts seront en vogue ainsi que les chaussures à barrette croisée.

"Les sandales de fantaisie romaines et bulgares, etc., seront très populaires pour le soir et pourront même être portées dans les rues des grandes villes. Les souliers à boucles seront en vogue. Les souliers à noeuds de matelots seront aussi en vogue jusqu'à un certain point, de même que le soulier à noeud du Sud avec bout rond et plat.

"Les gens qui croient que les chaussures devraient être meilleur marché sont enclins à ne pas acheter, excepté à bas prix. Je crois que cela tend actuellement à rendre le commerce moins actif.

"A la prochaine saison les chaussures en canevas avec semelle en caoutchouc seront très populaires.

D'une autre ville d'Ontario, ayant une population de 5,000 âmes est venue la lettre suivante:

"Le problème de la plupart des marchands de détail aujourd'hui est de se procurer une bonne qualité de chaussures en cuir dans les chaussures de grade moyen. Elles sont ou trop fines ou trop élégantes ou trop grossières et pesantes; elles sont de qualités extrêmes et je trouve qu'il est difficile de se procurer des chaussures de grade moyen pour hommes, femmes et enfants. La plupart des marchandises sont élevées en prix et de basse qualité, et celles qui ont gardé leur ancienne qualité ont beaucoup augmenté de prix. Toutefois, je suppose que ce sont des difficultés que nous aurons à combattre encore pendant quelque temps."

De l'Est de l'Ontario nous sont arrivés les commentaires suivants: "Pour dire le vrai, je me sens comme un navire désemparé. Depuis que votre circulaire a été expédiée, les choses ont changé matériellement et la presse quotidienne bouleverse le public acheteur dans toutes les branches du commerce, et si rien n'est fait prochainement pour améliorer la situation, je crois que les détaillants auront de grandes difficultés l'année prochaine et qu'ils

perdront des centaines de milliers de dollars. Lorsque les prix montaient, le public nous fatiguait pour avoir des chaussures aux anciens prix — des chaussures de l'année dernière au prix de l'année dernière — maintenant il nous parle de la baisse des prix. Le public s'attend à ce que nous perdions de vue ce qu'elles nous ont coûté, méconnaît nos profits légitimes et déprécie la marchandise — telle est la vie."

D'un marchand détaillant de la rue Ste-Catherine, Montréal: "Je crois que nous aurons une grande demande de chaussures lacées fantaisie en cuir uni et de soulier bas, bruns et noirs, aussi de chaussures à talon français, talons militaires dans les oxfords lacés. Je crois aussi que les chaussures en satin noir seront en vogue. Les escarpins à boucle ne seront pas aussi populaires.

"Pour hommes, les brogues en cuir noir mat se vendront bien ainsi que les chaussures brunes unies avec talons très bas.

"Pour dames, les brogues noir ébène, à bout rond ou pointu devraient être en vogue l'année prochaine, parce que nos Canadiennes ne font que commencer à connaître ces chaussures."

D'une autre ville de l'Est: "J'achète pour le printemps mais très prudemment, et peu de modes de fantaisie, parce qu'elles sont toujours dangereuses, mais je crois que l'homme qui a du stock fera du commerce et si personne de nous n'achète, comment pourrons-nous avoir du stock? Les manufacturiers ne feront pas assez de chaussures d'avance pour suffire aux demandes lorsqu'elles arriveront. Je doute que les prix baissent encore. Aussitôt que les demandes arriveront ils pourraient hausser, mais je crois que le temps des bottines de haut prix, c'est-à-dires des bottines à des prix fantaisistes est passé. Pour ma part, je crois que les prix populaires seront de $10 à $12. Il serait dangereux d'acheter pour vendre à des prix plus élevés, car le public semble porté à l'économie et vouloir éviter toute extravagance."

De Winnipeg: "Le commerce de la chaussure, depuis le marchand de peaux, le tanneur, le manufacturier, le marchand de gros et le marchand détaillant passe par une période anormale. La propagande de baisse qui passe sur le pays produit son effet et fera tort à tous ceux qui sont engagés dans ce commerce, même au fermier qui produit les peaux, parce que chacun ne se soucie pas d'acheter sur un marché dont les prix baissent et le public fera de même jusqu'à un certain point.

"D'après le marchand détaillant, le sage suivra le plan de "Sûreté d'abord", et il achètera légèrement. Je ne crois pas que le commerce en général, et le public soient préparés à subir un changement de mode, avec augmentation de prix. Je crois qu'il s'écoulera quelque temps avant que le public soit fatigué des marchandises bon marché et que jusque là il sera difficile d'introduire des nouvelles modes, des couleurs de fantaisie et des combinaisons, etc. Je crois qu'il se produit déjà aux Etats-Unis un mouvement pour stimuler le commerce et engager les femmes à acheter de nouveau des chaussures en leur offrant des chaussures de 10 pouces faites en couleurs claires et dans les meilleurs cuirs. A cause du prix élevé du cuir, et parce que ces peaux légères se prêtent mieux aux nuances du tannage, ces bottines ne peuvent être détaillées moins de $15 à $25 la paire. Je doute que les artistes de la mode et les manufacturiers aient bien jugé le public, et à mon avis, ils sont susceptibles d'avoir mal deviné, et que peu de clients achèteront les nouvelles marchandises.

"Je ne crois pas qu'il se produise de grands changements dans la confection des talons et des bouts, excepté que ces derniers seront graduellement raccourcis à la prochaine saison. Je crois que la longue empeigne tirée a eu son temps.

"Les formes basses ou à courroies croisées seront probablement populaires comme escarpins ou souliers de soirée. Il y en aura aussi pour la rue. Pour conclure, je devrais dire que nous traversons une période difficile et alors que les prix baissent, je ne vois pas que le public accepte des changements brusques. Le manufacturier est lourdement atteint actuellement, et le marchand de gros aussi bien que le détaillant n'échapperont pas à la perte. Le financier joue son rôle dans la situation actuelle et fait un pas dans la bonne direction pour éliminer une calamité qui aurait pu se produire si ce redressement des conditions avait été différé.

"Alors que la réduction des prix a été causée par l'emploi de cuirs et de matériaux meilleur marché, nous savons tous que le prix de toute chose est établi sur le coût de la main d'oeuvre et la main d'oeuvre devra contribuer quelque chose à la situation. Si ces conditions continuent à faire tort aux travailleurs, je crois qu'on devrait faire tout ce qui est possible pour donner du travail: je doute que l'on trouve beaucoup de travail et il pourrait y avoir trois hommes pour un même travail.

"Après tout, nous ne sommes pas mieux d'être payés quatre fois pour notre travail et payer ensuite quatre fois plus pour la nourriture et pour tout ce qui est nécessaire à la vie.

"Le voyageur de commerce n'a jamais vu la manufacture avec autant d'incertitude que maintenant, mais il pourra mesurer la situation telle qu'elle est et en faire rapport à sa firme. Il semble qu'il soit bon pour tout de ne faire aucun changement de mode tant que le marchand détaillant n'aura pas été capable de réduire son stock à son état normal et que le public acheteur n'aura pas été préparé à recevoir un changement de mode et à payer le prix nécessaire.

Finalement, un résumé sensé de la côte du Pacifique:

"Les nouvelles modes semblent augmenter lorsqu'une vague de prospérité passe sur une place ou sur un peuple. Lorsque la cherté de la vie affecte la majorité de la population comme elle l'a fait depuis des mois, elle essaie naturellement de "conserver", et le port de modes nouvelles en chaussures ne leur paraît pas économique. Donc, je ne m'attends pas à de nouvelles modes de chaussures cette année. Les gens cherchent des chaussures meilleur marché."

Demandez Windmill

Marque de fabroque déposée

MELASSE BARBADE SUPER-FANCY

VOTRE marchand de gros peut vous fournir la marque Barbade ou peut se la procurer pour vous très rapidement. Il peut avoir d'autres qualités en stock et essayer de vous dissuader. S'il en est ainsi, télégraphiez-nous votre ordre directement.

Lorsque vous achetez "Windmill", vous achetez non seulement la meilleure mélasse Barbade, mais vous achetez aussi un service qui non seulement augmentera vos ventes de mélasse, mais qui augmentera aussi vos affaires en général, comme il l'a fait pour chacun de nos distributeurs.

Dès que vous exposez l'enseigne de la Barbade Windmill dans votre magasin, faisant connaître ainsi à vos clients que vous l'avez en stock, vous attirez à votre magasin 90 pour cent des ventes de mélasse de votre ville.

Prenez rang parmi les Distributeurs de Windmill, dont le nombre grossit sans cesse, et si vous êtes incapable de l'obtenir chez votre fournisseur de gros, envoyez-nous votre ordre directement, et nous ferons un envoi spécial par son entremise.

Commandez aujourd'hui pour votre vente de Noël. C'est un produit qui vous procurera des affaires pendant tout l'hiver.

TELEGRAPHIEZ A NOS FRAIS.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

Egalement à St. John, N. B. (Adressez-vous à notre bureau le plus proche.)

Mémoire des fabricants de chaussures du Canada, soumis à la Commission du tarif lors de la séance tenue à Montréal, le 15 novembre 1920

Les statistiques officielles démontrent qu'en 1918 il y avait 161 manufactures de chaussures faisant affaires au Canada. La production annuelle de ces manufactures était de 14,087,268 paires, évaluées à $46,387,665. L'industrie de la chaussure employait annuellement des milliers de travailleurs et d'une manière indirecte offrait un marché aux produits des autres industries canadiennes, coopérant ainsi à donner de l'emploi à plusieurs milliers d'autres travailleurs.

L'industrie de la chaussure se sert d'une quantité considérable de cuirs produits au Canada et est ainsi d'un bénéfice direct au cultivateur canadien. Il est indiscutable que le développement d'industries canadiennes se servant de cuirs comme matière brute assure aux cultivateurs un prix plus rénumérateur pour le prix des peaux des animaux qu'ils élèvent que s'ils étaient obligés d'en faire l'exportation.

En 1918 la somme d'argent engagée dans l'industrie de la chaussure au Canada était de $33,274,753. Les chiffres suivants démontrent les progrès remarquables que cette industrie a faits depuis l'augmentation du tarif sur les chaussures fines, adoptée en 1906:—

	1905	1918
Nombre de manufactures.	138	161
Capital engagé	11,709,165	33,274,753
Gages payés	4,688,981	9,599,967
Valeur des produits.....	20,264,686	46,387,665
Valeur moyenne de la production par manufacture	146,846	288,122
Moyenne du capital engagé dans chaque manufacture	84,849	206,675

En 1905, l'industrie de la chaussure a traversé une période difficile, car de 1900 à 1905 le nombre des manufactures avait diminué de 23%. La somme totale du capital engagé était restée stationnaire et le nombre des ouvriers employés avait diminué pendant cette période. L'augmentation dans la valeur totale de la production était très minime pendant que le nombre de paires de chaussures accusait une diminution. Une maison canadienne rapporte que 32 manufactures de chaussures à qui elle vendait des matériaux bruts et dans lesquelles elle était intéressée comme créancière ont fermé leurs portes en 1905. C'est cette situation que le gouvernement avait en vue de remédier lorsqu'en 1906-1907 il a augmenté le tarif de 25% à 30%.

Cette augmentation du tarif aida grandement les manufacturiers de chaussures canadiens à conserver leur commerce local, à encourager le placement de capitaux dans l'industrie, à développer la production d'une manière efficace, à donner à la population canadienne des chaussures de bonne qualité au plus bas prix possible, en un mot l'industrie de la chaussure se trouvait en 1910 dans une position relativement beaucoup plus forte. Cette protection additionnelle fut un stimulant qui permit au fabricant canadien de chaussures d'établir une concurrence effective dans les lignes de chaussures fines et l'on peut dire que l'augmentation du tarif est responsable en partie du moins pour l'amélioration très marquée qui s'est produite depuis ce temps dans la production des chaussures de qualité au Canada, à un tel point, qu'à l'exception de quelques lignes de chaussures de grand luxe, les fabricants canadiens produisent aujourd'hui des chaussures qui valent celles qui sont importées.

L'industrie de la chaussure au Canada a toujours compté parmi les plus importantes, et aujourd'hui elle tient la sixième place. L'industrie de la chaussure avec celles qui en dépendent donne de l'emploi à environ 25,000 personnes, ce qui veut dire qu'environ 100,000 en dépendent pour leur subsistance. Les manufactures canadiennes sont pourvues des derniers modèles de machinerie moderne et ont une capacité de production qui leur permet de répondre à tous les besoins du commerce canadien. Le capital et le travail canadiens prédominent dans cette industrie qui est libre de toute entrave commerciale. La concurrence est très vive, due au fait que les différentes fabriques de chaussures sont dispersées dans les différentes parties du Canada.

L'importance nationale de l'industrie de la chaussure a été démontrée d'une manière non équivoque pendant la guerre lorsque 2,300,000 paires militaires ont été manufacturées au Canada sur contrats du gouvernement seulement à quelques sous de profit par paire. Le fait que cette industrie s'était développée au Canada a permis au gouvernement canadien d'acheter des chaussures à beaucoup meilleur marché que ces chaussures n'auraient coûté si le Canada avait été obligé de s'approvisionner à l'étranger. Tous les soldats dont l'entraînement militaire s'effectuait au Canada portaient des chaussures canadiennes et tous les soldats canadiens qui sont allés outremer ont porté des chaussures faites dans des fabriques canadiennes, par des ouvriers canadiens.

Montréal est le centre canadien de l'industrie de la chaussure. 53 fabriques produisant 46.3% de toutes les chaussures produites au Canada sont établies à Montréal. Ontario, avec un nombre de fabriques presque équivalent à celui du district de Montréal, ne produit que 30.8 pour cent de la production totale. Dans la ville de Québec et ses environs 32 fabriques sont établies dont la production totale est de 18.3 pour cent. Il y a aussi 16 fabriques dans les provinces maritimes et ailleurs en Canada produisant ensemble 4.6 pour cent de la production totale. On constatera donc que la province de Québec produit environ les deux-tiers de toutes les chaussures en cuir fabriquées au Canada et que cette industrie est fort importante à la prospérité de cette province, à cause du travail qu'elle donne et de sa contribution à la vie économique de la province en général.

Le prix de vente de toutes les chaussures canadiennes est établi par chaque fabrique sur la base de son coût de production. La concurrence locale est donc fort active. Une analyse soignée des affaires d'un nombre de grandes fabriques prouve qu'en 1915

'e profit net fut considérablement au-dessous de un pour cent sur le virement et de un pour cent environ sur le capital. Même durant la période de prospérité de 1918, le profit moyen sur le virement ne fut que de 5.29% tandis que le profit sur le capital ne fut pas plus de 7·37 pour cent.

On ne saurait mettre en doute que l'industrie de la chaussure ne se serait pas développée, sauf dans de faibles proportions, si elle n'avait été protégée par le tarif canadien. Il est indispensable que la protection tarifaire actuelle soit continuée. Notre principale concurrence vient d'un pays qui compte quinze cents fabriques de chaussures en cuir, produisant environ un million de paires par jour tandis qu'au Canada notre production totale quotidienne n'est que de 60,000. Il y a une compagnie aux Etats-Unis qui produit presque cinquante pour cent de plus de chaussures que n'en fabriquent toutes les maisons canadiennes. Aux Etats-Unis on peut produire autant de chaussures en trois semaines qu'on en produit dans tout le Canada en un an. Grâce à l'étendue du marché américain, les fabricants des Etats-Unis ont pu pousser la spécialisation jusqu'à son plus haut développement, ce qui assure une économie dans les frais généraux ainsi que dans le coût de la production. Les fabriques de chaussures des Etats-Unis produisent, à cause de conditions identiques dans les deux pays, des articles qui conviennent à notre public canadien. Ces chaussures sont annoncées au Canada à un coût modique vu l'énorme circulation qu'ont les revues et journaux américains au Canada. Comme question de fait la proportion canadienne du tirage des publications américaines est payée d'après les taux américains, si bien que l'annonce de ces fabricants au Canada, ne coûte rien ou presque au fabricant américain. Vu ces conditions, il n'est pas surprenant que lorsque l'industrie américaine subit une dépression des affaires et que ses marchandises s'accumulent sans trouver preneur, les fabricants trouvent au Canada un débouché pour le surplus de leur stock.

Les rapports officiels du Bureau du Commerce étranger des Etats-Unis, pour les dix mois, du 1er juillet 1919 au 30 avril 1920, prouvent que le prix moyen par paire auquel les principales lignes de chaussures furent entrées au Canada pour l'importation, fut moindre que la valeur d'exportation déclarée pour les chaussures exportées dans d'autres pays dont les conditions climatériques sont quelque peu semblables aux nôtres et qui requièrent en conséquence des chaussures solides et de bonne qualité. Les valeurs comparatives sont les suivantes:

	Prix moyen par paire à tous les pays	Prix moyen par paire au Canada
Chaussures pour enfants	$1.84	$0.96
— pour hommes	4.55	3.46
— pour femmes	3·60	3.44

Il ne fait aucun doute que ces prix s'expliquent par le fait que les fabricants américains vendent au Canada leur surplus de production, échantillons, articles démodés et, généralement, toutes les lignes qui se vendent mal à des prix qui sont moindres que le coût de leur production. De telles chaussures n'ont pas été offertes au marché local américain mais ont été expédiées au Canada à prix d'occasion afin de les faire sortir du pays et les empêcher de faire la concurrence aux lignes régulières du fabricant américain sur le marché local. Cette méthode a été surtout employée depuis que les fabricants américains de chaussures fines ont constaté qu'il leur était de plus en plus difficile de faire la concurrence aux produits des fabriques canadiennes. La dépression présente dans l'industrie de la chaussure, et le chômage des travailleurs en résultant, sont, dans une certaine mesure, dues à la méthode de "dumping" qui, si elle est apparemment conforme à la loi canadienne contre le "dumping", n'en viole pas moins l'esprit.

Durant la guerre les fabricants canadiens de chaussures en cuir ont considérablement augmenté leur production, non seulement pour suffire à la majeure partie de la demande canadienne, mais encore pour suffire à l'exécution des commandes de l'armée et de l'étranger. Même sans l'augmentation de la concurrence étrangère sur ce marché, le rajustement pour revenir aux conditions d'avant-guerre, ou à la diminution probable du commerce d'exportation établi durant la guerre, sera excessivement difficile à opérer. En vue de ce fait, il est spécialement important, à l'heure actuelle que l'industrie canadienne soit assurée de la plus grande part possible du marché local et que rien ne soit fait pour encourager des importations plus importantes. Durant la dernière année fiscale, des chaussures, valant $2,731,-591, comprenant environ 950,000 paires ont été importées au Canada et seule une très faible proportion ne venait pas des Etats-Unis. Toute diminution du présent tarif résulterait incontestablement en une augmentation des importations, à une époque où les fabricants des Etats-Unis sont si anxieux de trouver à l'étranger des débouchés pour leur surproduction, et nuirait sérieusement à toutes les branches de l'industrie canadienne de la chaussure en cuir. De plus, toute réduction dans les affaires possibles au pays pour l'industrie canadienne de la chaussure, due aux importations croissantes des Etats-Unis, ajoutera au coût de la production par unité au Canada. Si le marché local nous est assuré, nous sommes prêts à faire notre possible pour développer un commerce permanent d'exportation et de donner au public canadien l'avantage des économies résultant d'une augmentation de la production qui produira le marché d'exportation joint au marché local.

Nous désirons attirer l'attention de votre comité sur le fait qu'à l'heure actuelle, dans les villes de Montréal et ailleurs au Canada, la plupart des fabriques canadiennes ne travaillent pas à leur capacité; qu'il y a déjà nombre de sans-travail parmi les ouvriers de la chaussure et que l'industrie doit faire face à de sérieux problèmes.

Si, par suite de la réduction du tarif canadien sur les chaussures, les fabricants américains peuvent prendre une plus large part du marché local, les fabriques canadiennes ne pourront trouver ailleurs les commandes additionnelles qui puissent leur permettre de produire à bas prix et donner du travail aux ouvriers de la chaussure. La capacité de production des fabriques américaines de chaussures est de beaucoup supérieure aux besoins de leur marché local et, en temps normal, les chaussures canadiennes sont exclues des Etats-Unis par suite de l'énorme production de chaussures américaines.

Les principaux articles du tarif qui intéressent les fabricants canadiens de chaussures sont:

Article

No	Description	Tarif préférentiel britannique	Tarif général
611	—Chaussures cloutées ou semelées avec fil métallique, semelles non cousues, bord étroit	17%	25%
611a	—Chaussures, souliers et doubles semelles faites de n'importe quel matériel.....	20%	30%

Nous demandons que ces droits continuent à être en vigueur et en ce faisant nous désirons attirer votre attention sur le fait qu'ils n'affectent que la protection *brute* et non la protection *nette* de notre industrie.

Durant l'année finissant le 31 mars 1920, les fabricants de chaussures ont importé des autres pays plus de $7,000,000 de cuir, spécialement des genres qu'on ne produit pas au pays. Ils ont importé environ $2,000,000 d'accessoires et sur ces deux catégories de matière première ils ont payé en droits de douane, environ $2,000,000. Il faut également se rappeler que des droits élevés ont été payés sur de grandes quantités de machines, pièces détachées, outils, fils et autres articles.

Le paiement de ces droits augmente le coût de la matière première qui entre dans la fabrication des chaussures et réduisent matériellement la protection offerte par le tarif aux fabricants de chaussures canadiennes, qui sont d'ailleurs déjà dans une position désavantageuse pour faire la concurrence aux articles importés.

Nous soumettons pour votre considération un exposé indépendant et impartial de l'état actuel de l'industrie canadienne de la chaussure préparé récemment par l'Association canadienne de reconstruction. Cet exposé donne un résumé loyal et impartial de l'état de notre industrie. Nous vous invitons à étudier particulièrement l'analyse des raisons pour lesquelles les mesures actuelles de protection sont d'importance vitale à notre industrie. Nous désirons attirer également votre attention à l'état qui paraît aux pages 37-38 qui, à notre avis, prouve que le Canada sert de terrain de "dumping" pour les chaussures américaines. La situation, à ce point de vue, exige une enquête approfondie par le gouvernement dans le but de renforcer les clauses de la loi contre le "dumping" de manière à prévenir les conditions qui nous sont faites dans notre industrie, surtout en temps de dépression. Comme conclusion, nous suggérons qu'on établisse une classification plus détaillée d'importation et d'exportation, ce qui aiderait à l'industrie et serait d'une haute valeur à tous ceux qui ont occasion de se servir de statistiques du gouvernement. Par l'intermédiaire de l'association des fabricants de chaussures du Canada, nous serons heureux de coopérer avec les employés du gouvernement pour établir une nouvelle classification qui convienne aux besoins et à l'importance de l'industrie de la chaussure.

LA FABRICATION MECANIQUE DE LA CHAUSSURE

Au sujet de la Standardisation

Organisation nouvelle et rapide de production. Spécialisation de la production. — Simplification du travail.

Nous entendons tant de choses et lisons tant d'articles écrits par telle ou telle plume, concernant opération ou machine nouvelle que nous manquons de voir ou d'apprécier les réels et prodigieux progrès auxquels arrivent certaines usines de chaussures.

Tous les systèmes modernes dans l'atelier de la Broche, les machines perfectionnées pour le semelage, les nouveaux systèmes dans le montage, de même la mise au noir des talons se faisant mécaniquement, fers électriques, machines à repasser les tiges automatiques, etc. tout cela nous semble déjà histoire ancienne.

Organisation nouvelle et rapidité de production. — Lorsqu'une fabrique de Lynn ou de Haverhill expédie des chaussures dix jours après réception de l'ordre, il nous semble que c'est un délai de livraison tout à fait réduit. Cependant, l'usine dont je veux vous entretenir, peut accepter un ordre le lundi matin et l'expédier le samedi suivant.

Supprimant chariots ou établis, on y a installé un chemin roulant réglé à une vitesse minima, permettant à la chaussure de passer successivement d'une opération à l'autre, jusqu'au moment où la chaussure, entièrement finie, est mise en boîtes et en caisses.

Quelques-uns de nos lecteurs, sans doute, s'imaginent que cette usine est située dans un grand centre tel que Lynn, Haverhill ou Brockton car, pour une fabrication de ce genre, il est indispensable d'avoir sous la main des ouvriers toujours à leur poste, pour que les différentes phases du travail se suivent sans discontinuer. Or la manufacture en question est à 20 minutes du chemin de fer d'un grand centre de chaussures.

Afin d'y installer le chemin roulant, l'usine ne comporte qu'un unique étage et un seul atelier de 400 pds. de long sur 40 pieds de large. Sa production journalière est de 3,600 paires.

Simplification du travail

Les fabriques de chaussures ont tendance à se spécialiser de plus en plus dans un genre. Quelques-unes des plus importantes maisons de Brockton ne font plus que le cousu trépointe pour homme, d'autres fabriquent exclusivement l'article de luxe pour dame. La plupart des fabricants qui ont agi ainsi sont en pleine prospérité.

(à suivre page 30)

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 19 novembre 1920 | Vol. XXXIII—No 47

Les Détaillants Devraient Baisser Graduellement leurs prix avant D'être Acculés à une Chute Disproportionnée

Dans les cercles industriels, dans les milieux commerciaux, dans le public en général, la question de la baisse est à l'ordre du jour; elle fait l'objet de toutes les conversations, des protestations des uns, des approbations des autres et toute cette incohérence provoque un malaise regrettable qui aboutit à l'accalmie des affaires et à une modération dangereuse de la demande.

Nous abordions cette semaine, avec un économiste réputé, ce sujet tout chaud d'actualité qu'est la révision des prix, le "readjustment" suivant l'expression anglaise couramment employée, et voici le raisonnement plein de bon sens qu'il nous tenait.

La révision des prix ne doit pas être faite par une seule et unique branche de notre régime économique, elle doit se manifester à tous les échelons de notre échelle économique.

Quel effet peut avoir la réduction courageuse et décisive du manufacturier si le marchand de gros et le détaillant ne suivent pas ce mouvement et s'ils sont rébarbatifs à toute baisse et y font une opposition têtue?

Sans connaître l'étendue exacte et la conséquence rigoureuse de l'affaiblissement des matières premières dans les principales lignes manufacturières, le public sait qu'il y a diminution; sans doute il en exagère souvent la portée, mais enfin il a cette idée ancrée dans la tête que puisque les matières premières ont baissé, les prix de production et de distribution doivent se déprimer.

Que doit faire le détaillant en pareille occurence? Se heurter du front à l'obstacle sans essayer de le contourner? Se croiser les bras en opposant la force d'inertie à la situation présente? Alléguer qu'il faut qu'il écoule son stock aux anciens prix élevés avant de pouvoir annoncer des réductions?

Rien de tout cela. Il faut qu'il sache prendre une décision, qu'il admette la nécessité d'un sacrifice momentané, sinon il paralyse son commerce, il perd sa clientèle et il se fait une réputation de profiteur qui ne le rend pas précisément sympathique.

Supposons qu'à l'heure actuelle un détaillant possède un stock d'environ $10,000 dont la valeur a diminué de 20 pour 100, c'est-à-dire qu'il pourrait acheter à présent à 20 pour 100 meilleur marché. S'il persiste à maintenir son prix, la demande se fera rare, les ventes deviendront peu nombreuses; au lieu de renouveler trois fois son stock dans l'année et de faire $30,000 d'affaires, il n'en fera que 10 ou 15,000 avec des frais courants identiques, une immobilisation de capital déplorable et un mécontentement général de sa clientèle. Beau résultat! n'est-il pas vrai? Si au contraire il décide nettement d'avaler sa pilule, s'il se résout à diminuer ses prix de détail de 20 pour 100, il stimulera les affaires, il écoulera son stock gênant plus rapidement et pourra le renouveler à des prix plus avantageux: il contentera sa clientèle et permettra aux forces manufacturières de garder une activité qui procurera à la population du pays un pouvoir d'achat qui est nécessaire pour assurer le succès du commerce. La perte qu'il subira ou plutôt la diminution de bénéfice qui en résultera sera compensée par le relan des affaires que lui vaudra sa décision

OLD CHUM **LE TABAC À FUMER LE PLUS POPULAIRE**

et les achats faits par la suite à de meilleures conditions stabiliseront les bénéfices de son magasin et les ramèneront à des bases normales.

Je suis d'avis, nous disait en terminant notre interlocuteur, que le détaillant a tout à gagner à agir dès maintenant et à subir la baisse qui s'impose plutôt que d'attendre que les cours aient dégringolé encore et lui rendent impossible un équilibre raisonnable de ses finances et de ses profits. Vouloir tergiverser et attendre c'est reculer pour mieux sauter et plus on reculera plus le saut sera dur et risquera de nous casser les reins.

Sans faire nôtre la théorie extrême de la personne fort autorisée qui nous faisait ces confidences, nous admettons volontiers qu'il est temps pour le marchand détaillant de s'orienter pour aborder le nouvel horizon qui s'offre à lui et faire face à la situation actuelle de baisse le plus sagement possible. Il n'y a pas d'hésitation à avoir, il faut que le déclanchement se produise tôt ou tard. Il est donc préférable que cette révision forcée se fasse graduellement. Ceux qui n'agiront pas tout de suite en plus de perdre quantité de ventes se trouveront dans quelques mois dans l'obligation de subir des pertes doubles de valeur. N'oublions pas que la décision en affaires est une qualité précieuse surtout dans des temps difficiles comme ceux que nous traversons c'est pourquoi nous conseillons aux marchands-détaillants, de passer minutieusement leur stock en revue avant les fêtes, d'en bien connaître les quantités et les prix de revient, pour pouvoir à la faveur de l'activité de la période de Noël et du jour de l'An en précipiter l'écoulement par des réductions proportionnées qui attireront la clientèle et serviront à consolider les bases commerciales de leur magasin de détail.

o

L'INDUSTRIE DOMESTIQUE DU MACARONI SERA-T-ELLE AFFECTEE PAR LE RETABLISSEMENT DES FACILITES D'IMPORTATION?

On peut se poser la question ci-dessus si l'on songe qu'avant la guerre la plus grande partie du macaroni consommé tant aux Etats-Unis qu'au Canada provenait d'Italie L'impossibilité d'importer ce produit d'alimentation pendant la guerre a développé considérablement l'industrie des pâtes alimentaires sur ce continent et presque toute la population a vu ses besoins satisfaits par le produit domestique. Les chiffres sont éloquents à ce sujet: Pendant les 8 premiers mois finissant en août 1914, les Etats-Unis importaient en pâtes alimentaires 82,753,358 livres évaluées à $3,733,884. En 1920 pendant cette même période les importations de macaroni, vermicelle, et préparations similaires n'étaient que de 411,621 livres, évaluées à $57,312.

Nous ne croyons pas qu'il y ait danger immédiat pour l'industrie locale du macaroni, mais les industriels qui y sont intéressés feraient bien cependant d'étudier les prix de production et les prix de vente pour être prêts à répondre à la concurrence des importations à bas prix quand elle se fera sentir. Les prix meilleur marché du blé et autres commodités aussi bien qu'une plus grande efficacité de la et de la main-d'oeuvre devraient permettre aux manufactu domestiques de supporter les baisses qu'on peut pré dans le prix du macaroni. La consommation semble d rester abondante, mais les prix devront bientôt subir révision en baisse pour se mettre au niveau de la din tion des autres produits concurrents.

o

PREVISIONS SUR L'INDUSTRIE CANADIEN DU PAPIER

Les prévisions immédiates sur l'industrie canadi du papier sont bonnes. Cependant on peut dire qu'el atteint ou presque atteint son summum d'activité. Le chain grand mouvement sera un mouvement de desc Pendant les mois d'hiver, il y aura une grande dema pour le papier qui sera suivie d'un déclin au printemps changement se fera graduellement. Au début de 1921, stocks devraient être considérablement plus forts qu'à sent et la concurrence se manifester plus ouvertement.

o

LE COMMERCE DE LA BIJOUTERIE

Nous sommes dans la pleine période d'activité pou bijouterie et encore que les affaires de détail ne soient aussi fortes que l'an dernier, elles sont cependant en très satisfaisantes.

o

LES FAILLITES AUGMENTERONT VRAISEMBLABLEMENT EN JANVIER

Janvier est, chacun le sait, le mois des faillites co juin le mois des mariages. Cette année, cette période dépression semble devoir s'accentuer davantage con contre-effet ou réaction de la formidable expansion commerce depuis quelques temps. Pendant ces cinq der res années le commerce n'a pas éprouvé de difficultés à liser des profits, la tendance continuelle à la hausse aid les marchands à écouler leurs marchandises à de bons et avec une bonne marge de bénéfices. A présent, la tenda des prix est nettement à la baisse, la concurrence est tive, les acheteurs observent une prudence rigoureuse et profits dépendent presque entièrement de l'application méthodes pratiques ou de la manifestation d'un jugem sûr et perspicace. Aujourd'hui il y a nombre de points bles dans la situation financière de certaines entrepri commerciales et industrielles qui font tout leur possi pour se maintenir et éviter la faillite. Pourront-elles résister longtemps à cette tension? Leur difficulté à faire face leurs obligations soit en activant les ventes, soit obtenant du crédit, nous donne à penser qu'il s'en trouv qui succomberont sous l'effort de cette pression. A no d'être en garde et de surveiller l'horizon pour éviter effets de la bourrasque.

Une poignée de nouvelles commerciales du monde entier

ETATS-UNIS

L'Association des Banquiers Américains vient d'autoser récemment en vertu de la loi Edge l'organisation d'une rporation au capital de $100,000,000 pour financer le mmerce étranger.

La situation du crédit étranger a atteint un point tel e les prêts aux pays étrangers ne répondent plus aux soins de l'augmentation du commerce extérieur des Etats–nis. L'organisation en question ne fera pas des prêts mais urnira une source abondante de crédits à longs termes r des placements à l'étranger. Le placement d'argent à tranger est vraisemblablement le plus gros actif d'une tion pour le maintien de sa forte position dans le comerce mondial. La chose est prouvée par l'exemple de la ande Bretagne qui bien qu'ayant vu ses placements rangers diminuer d'environ 5 milliards de dollars du it de la guerre, possède encore approximativement 15 illiards de dollars investis dans les pays étrangers. Les ats–Unis qui viennent au second rang des nations au int de vue des placements à l'étranger, sont créanciers un total d'environ onze milliards de dollars investis à l'énger.

Cette année les Etats–Unis auront parmi leurs surplus production environ 8,000,000 de balles de coton, 300,–0,000 de boisseaux de blé, $750,000,000 de matières preères mi–manufacturées et produits manufacturés finis, environ $250,000,000 de produits de fabriques de viandes conserves. Les pays européens sont sur le marché pour majeure partie de ce surplus, mais le paiement en or unt que les marchandises soient expédiées ne peut être t pour un gros montant.

Le capital de $100,000,000 de l'organisation dont nous rlons sera distribué aussi largement que possible dans s les Etats–Unis de façon à ce que toutes les localités issent bénéficier de ses opérations. Avec un capital de 0,000,000, le pouvoir de cette corporation pour le béfice du commerce étranger des Etats–Unis sera presque mité. D'après les prévisions de la loi Edge, une corpoion organisée selon ses règlements peut émettre des détures pour la vente aux Etats–Unis et l'extension des dits à l'étranger jusqu'à dix fois le montant de sa capitation. Le pouvoir maximum de financer de la corporan serait donc de $1,000,000,000, soit une somme égale pour 100, des placements totaux de ce pays à l'étranger ourd'hui.

BELGIQUE

Le récent rapport d'une prohibition générale de l'extation en Belgique a été nié officiellement par les hom politiques belges.

Pendant l'année, le trafic du port d'Anvers a augmenté considérablement. Le tonnage de tous les navires qui y mouillèrent en mai 1920, correspondait au tonnage mensuel moyen de 1912, alors que le trafic de transit de l'Allemagne qui y est presque nul à présent, formait une importante partie de ce total. Sur les 628 steamers et les 77 voiliers qui touchèrent au port d'Anvers en mai, 260, soit 37 pour 100 battaient pavillon anglais.

TCHECO-SLOVACHIE

Le ministre du commerce Tcheco–Slovaque disait récemment dans un interview sur la politique commerciale de son pays que la "Petite Entente", (arrangements entre la Tcheco–Slovachie, la Roumanie et la Yougo–Slavie) apporterait un remaniement du commerce Tcheco–Slovaque avec l'étranger, par lequel les ports roumains prendraient la place de Hambourg et des autres ports de l'Ouest. Le traité commercial avec la Bulgarie est complété, dit le ministre, et celui avec la Yougo-Slavie est en voie de préparation.

Ces traités seront suivis d'ententes avec la Pologne et la Roumanie. Il ajoute que le commerce avec l'Allemagne et l'Australie augmente rapidement.

FRANCE

Les exportations françaises en août approchèrent tellement de la valeur des importations pendant le même mois, qu'une augmentation de 17 pour 100 aurait suffi à rétablir l'équilibre commercial du pays. Les chiffres pour les 7 premiers mois montrent que la balance adverse du commerce diminuait de 31.54 pour 100, tandis que les statistiques pour août portent l'amélioration pour la période de huit mois à 36.52 pour 100.

Du fait des perspectives excellentes de la récolte du sucre, non seulement en France, mais aussi dans les autres pays européens, la carte du sucre a été abolie le 1er septembre. Des mesures ont été prises cependant par arrêté ministériel pour assurer aux pauvres une quantité minimum de sucre (750 grammes par personne et par mois) à un prix bon marché.

De nombreuses protestations se sont fait entendre dans la presse française contre la journée de huit heures. La diminution du travail dans les ateliers est estimée être de 25 à 50 pour 100.

A une récente assemblée des Sociétés Industrielles de France, la rareté du coton a fait l'objet de vives discussions, et le seul espoir, pour la France, est, dit–on, d'augmenter la plantation de coton dans ses colonies. Dans cette idée, la Côte d'Ivoire, le Cambodge, le Dahomey, le Sénégal Supérieur, le district du Niger et des régions de l'Indo–Chine peuvent entrer en considération, mais toutes ces colonies ne produisirent que 4,000 tonnes de coton en 1918–19. L'assemblée décida donc de demander aux filateurs fran–

ca s le payer 50 centimes (10 sous) par fuseau annuellement pendant une période de cinq ans. Avec ces fonds une société nationale pour l'augmentation du coton dans les colonies françai es sera fondée.

GRANDE-BRETAGNE

On parle sérieusement du développement de l'électrification des chemins d fer anglais. Le North–Eastern Railway projette l'électrification de la ligne entre Newcastle et York: et en Ecosse on se propose d'électrifier le Highland Railway de Perth à Inverness.

Une nouvelle compagnie de navigation avec un capital de £1,000,000 va être lancée par Sir Walter Runciman sous le nom de Runciman Steam Navigation Company.

La production des articles de coton dans le district de Lanca hire est tombée et plus de 150,000 métiers sont, dit–on, inactifs.

Le nombre total de broches à coton dans le monde entier a augmenté de 144,704,012, en 1914 à 145,701,462 à l'heure présente, mais plus de 16,000,000 d'entre elles sont actuellement inactives.

Le ministre des vivres d'Angleterre a fait un arrangement avec la Belgique, l'Allemagne et le Danemark pour acheter leur beurre à 300 shillings les 112 livres.

Les besoins de la Grande–Bretagne en céréales importées pour les douze prochains mois sont estimés à 217,588,–800 boisseaux de blé, 50,000,000 de boisseaux d'orge et 60,–000,000 de boisseaux d'avoine.

A une récente assemblée de l'Association de Ceylan à Londres, il a été décidé de réduire la production du thé de Ceylan, à cause des gros stocks détenus actuellement à Londres et de leur prix bien au–dessous de leur coût de production.

ITALIE

Un correspondant de Milan écrit que le marché du vin est calme. Les prix des vins ordinaires ont baissé tandis que ceux des meilleures qualités se maintiennent. La récolte le vin est excellente.

Le marché de l'huile d'olive continue à être calme et la nouvelle récolte sera probablement en–dessous de la normale.

Les prix pour la belle qualité demeurent à environ 1,100 lires par quintal. La qualité ordinaire a été réduite de prix du fait de la concurrence de l'huile de graine comestible.

La demande pour l'huile de sulfure est faible, de pair avec des réductions sur d'autres matières pour le savon, ce qui fait que les prix sont tombés à 450 lires le quintal.

L'exportation de chanvre d'Italie, au cours de 1919 est évaluée à 67,000,000 de lires, ce qui représente 260 pour 100 de plus que dans la dernière année d'avant–guerre. La quantité n'en est cependant que de 152,617 double cent–[illegible] soit 40 pour 100 de moins.

ESPAGNE

Le commerce étranger de l'Espagne en 1919 a atteint [illegible] 2,218,800,000 pesetas, contre 589,400,000 pesetas en 1918, et 2,362,700,000 pesetas en 1913, les importations et les exportations de mé aux précieux non comprises. La valeur d'avant–guerre n'a donc pas encore été teinte. La valeur des importations était de 898,500,00[illegible] setas, soit environ un tiers de moins que le montant d'guerre. Les exportations cependant étaient de1,316,[illegible] 000 pesetas, soit une augmentation de 258,700,000 [illegible] en comparaison de 1913. Les plus importants articles [illegible] portation étaient les moteurs électriques, les dynamos, les machines agricoles, les locomotives, et la pulpe à p[illegible] les principales exportations qui firent preuve d'augmentation pendant 1919 furent le fer et l'acier, les plaq[illegible] zinc, les produits chimiques, les barres de cuivre, les [illegible] duits pharmaceutiques, le coton, les articles de cot[illegible] soie et les articles de soie, le papier et les articles en p[illegible] les chaussures, le chanvre, la toile, etc.

Il y a depuis quelques mois un nouveau servi[illegible] colis postaux entre l'Espagne et le Mexique, par lequ[illegible] Iles Baléares, les Iles Canaries et l'Afrique Nord Esp[illegible] sont aussi desservies.

SUISSE

Le dernier rapport de la "Chambre Suisse de l'H[illegible] gerie" montre que l'exportation de montres et horlo[illegible] Suisse, en dépit des nombreuses difficultés de la pério[illegible] transition a atteint des valeurs records. Il faut bien [illegible] prendre cependant que l'augmentation dans la valeu[illegible] exportations de toute l'industrie de la montre et de l'h[illegible] de 215,000,000 de francs en 1918, et de 183,000,000 [illegible] la dernière année d'avant la guerre, à 314,000,000 en[illegible] est due à l'augmentation des prix et non à l'augmen[illegible] de quantité, quoique cette dernière soit loin d'être déc[illegible]

Le nombre de pièces d'horloges, de montres et de [illegible] vements s'élevait en 1919 à 16,865,132, en 1918 à 17[illegible] 542 et en 1913 à 13,815,727.

CHINE

La valeur des achats de Chine aux Etats–Unis p[illegible] juillet, dépassait $16,500,000, contre $6,700,000 en [illegible] 1919.

La Chine a pris plus de 25 pour 100 de tout[illegible] teintures et produits tinctoriaux exportés par les [illegible] Unis, pendant 1920. Ses achats, en août, de teinture [illegible] line d'Amérique étaient évalués à près de $367,000, [illegible] que le chiffre pour les autres teintures s'élevait à p[illegible] $180,000.

La construction d'un chemin de fer de Tien[illegible] Paotnigfu est discutée.

Une commission des industries de la laine et d[illegible] vient d'être instituée à Pékin avec U–Siung Ship Yi[illegible] me président. Parmi les fonctions de cette commissio[illegible] tons l'encouragement à l'élevage scientifique du bétai[illegible] chat de troupeaux de moutons domestiques et étra[illegible] l'éducation d'assistant techniques pour l'élevage des [illegible] tons et l'établissement d'usines et de laboratoires de [illegible] ge et de cuir, et l'étude comparative des machines et [illegible] reils employés dans les industries de la laine et du c[illegible]

JAPON

Pendant septembre, les importations au Japon s'élevèrent approximativement à $56,751,000; les exportations à $76,915,000. La balance défavorable pour les neuf mois dépassait $196,400,000.

Le Japon manufacture à présent une grande partie des produits chimiques pesants employés dans ses industries.

Pendant la première moitié de 1919, le Japon a importé plus de 65,000,000 de livres de soda caustique, mais 42,655,000 livres seulement la première moitié de cette année.

L'industrie du ciment au Japon promet beaucoup. La production de 1913 était de 3,700,000 barils; en 1919, elle était de 6,500,000 barils.

La Japan Petroleum Company de Tokio a acheté, des puits d'huile dans la province de Dutch-Borneo.

CUBA

Les envois à Cuba vont être facilités par l'établissement d'un service de poste par hydroplane de la West India Air Ways Company, de Key West à La Havane, et par l'inauguration d'une nouvelle ligne maritime pour le fret, entre Pensacola, Florida et Matauzas, Cuba.

Le Gouvernement a décrété la prohibition de l'importation du riz jusqu'en janvier 1921 sauf sous licence officielle.

Une taxe de quatre pour cent sur les profits bruts de toutes les compagnies faisant affaires sur l'Ile de Cuba a été décrétée par le gouvernement Cubain, pour entrer en vigueur le 1er janvier 1921.

PORTO RICO

Porto Rico offre de bons marchés pour les manufacturiers américains, car cette île est un pays essentiellement agricole et plus de 90 pour 100 de son commerce étranger se fait avec les Etats-Unis. Son commerce pour l'année fiscale terminée le 30 juin 1920, s'élevait à $247,199,983, soit une augmentation de plus de $165,000,000 suu les chiffres records atteints en 1919.

Sur les exportations totales, évaluées à $150,811.449, le sucre comptait pour $98,923,750 ce qui doublait la valeur de cette commodité pour l'année précédente et représentait environ 100,000 tonnes d'augmentation de production.

Les exportations de café de Porto Rico s'adressaient principalement aux marchés européens et le prix moyen reçu pendant la dernière année était de 27.6 cents.

Les principales autres exportations consistaient en fruits, tabac, noix de coco, et environ 350,000 livres de coton.

REPUBLIQUE ARGENTINE

Une minoterie moderne coûtant $500,000 avec une capacité de 1,000 sacs de farine par jour est en voie d'érection sous le contrôle d'un groupe de capitalistes locaux de La Plata.

L'agriculture sera stimulée dans le territoire desservi par le Buenos Aires Pacific Railway qui a établi un bureau d'agriculture à sa station, Florida 753, pour répandre l'information sur les récoltes nouvelles, l'élevage du bétail, les industries nouvelles, les machines, les semences, les méthodes, et les différentes sortes de marchandises employées dans la production agricole.

Les travaux qu'on effectuera au port de Comodoro Rivadavia sont estimé à 17,000,000 de pesos.

Les extensions projetées au port de Rosario s'élèveront à $3,000,000.

Les charges de port en Argentine pour inspection sanitaire, emmagasinage, phares, bouées, etc., ont été augmentées de 30 pour 100.

Le Gouvernement encourage la construction de navires en Argentine et espère créer une marine marchande construite au pays de préférence à l'acquisition de vaisseaux construits à l'étranger.

Par suite de la diminution de 2,000,000 d'acres dans l'acréage du blé pour 1919–20, le Gouvernement a prohibé l'exportation du blé et s'attend à augmenter la taxe d'exportation sur cette commodité d'environ $20.00 la tonne.

BRESIL

Le Brésil est devenu un gros marché pour la farine américaine qu'on peut s'y procurer aussi bon marché que la farine d'Argentine.

La récolte de riz de Para est estimée à 1,300 tonnes dont cinq-huitièmes sont exportables.

Les taux de fret du Brésil à New-York ont diminué de 40 pour 100 depuis le 1er juillet.

La récolte de cacao de 1920, estimée à 1,000,000 de sacs a été retardée à Bahia par des pluies excessives et par la rareté du transport.

Les importations des Etats-Unis pour les six premiers mois de 1920 furent de 119,000 sacs, soit une diminution de plus de 60,000 sacs sur la période correspondante de l'année précédente.

Un des résultats de la guerre au Brésil a été de développer les industries locales. En 1916, les statistiques brésiliennes donnaient 26,493 usines manufacturières comprenant: boissons, 13,577; chaussures, 5,993; produits du tabac, 2,036; sel 1,005; spécialités pharmaceutiques, 945; chapeaux 690; confitures, 657; vinaigre, 419; textiles 388, etc.

Aujourd'hui le tissage du coton est l'industrie la plus importatnte du Brésil.

Le principal état producteur et manufacturier de coton est l'état de Sao Paulo. Sa production de textiles en 1918 était évaluée à 253,209,017 milreis (1 milreis vaut au pair environ 55 cents.)

La libre exportation du sucre du Brésil vient d'être décrétée recemment, après avoir été prohibée depuis juillet 1917.

LES JOBBERS NE PEUVENT VENDRE QU'AUX MARCHANDS LICENCIES.

Il y a eu en ces temps derniers une véritable course des marchands de quincaillerie aux bureaux du gouvernement dans les différentes parties du Canada pour obtenir des licences. Tout détaillant vendant des lignes soumises aux taxes de luxe est requis de prendre une licence de détail. Un marchand de gros en vendant au detaillant doit avoir le numéro de licence du détaillant et ce numéro est inscrit sur chaque facture.

Comme cet ordre est en vigueur depuis le 1er novembre, la question a été soulevée de savoir si les retards dans l'émission des licences trouvaient compliquer les transactions avec les jobbers. Le Département du Revenu de l'Intérieur nous avise que cela prendrait probablement deux semaines, à partir du 1er novembre, pour émettre les licences des détaillants et pourvu que le détaillant ait fait application pour sa licence, le jobber ne saurait être poursuivi pour lui avoir vendu du moment que le retard est imputable au Département du Revenu d el'Intérieur. Tout détaillant devrait donc s'occuper de faire cette demande sans délai.

o

LA VITRE BELGE SERA BIENTOT IMPORTEE AU CANADA EN QUANTITE COMME AVANTLA GUERRE.

M. J. D. Craig, directeur-gérant de Sanderson, Peary & Co., Toronto qui revient d'un voyage en Europe, déclare que les manufacturiers de vitre de Belgique se sont bi relevés depuis la guerre et que les envois belges de glac reviendront bientôt sur le marché canadien en quanti égales à celles d'avant 1914.

La signification d'une semblable déclaration est d'a tant plus intéressante si l'on se souvient du fait qu'ava la guerre la Belgique fournissait 75% des approvisionn ments du Canada en fait de glaces et vitres. Le Canada reçu de grosses quantités de vitres des Etats-Unis pour s tisfaire à ses besoins pendant la période de guerre et jusqu présent. La vitre a été expédiée régulièrement des Eta Unis au Canada, en dépit du fait que les manufacturi américains pouvaient facilement écouler leur producti chez eux. La question du change est venue cependant a porter quelque perturbation à ce trafic.

o

ELECTION D'UN MANUFACTURIER DE CONTREFORTS BIEN CONNU

M. Eugène Payan, l'un des associés de la manufactu de contreforts bien connue Duclos & Payan vient d'êt élu conseiller municipal pour le district No 1 de la ville St. Hyacinthe avec la plus grande majorité qui ait jama été vue.

C'est là un beau succès dont il y a lieu de félicit notre compatriote qui, à n'en pas douter, saura se cré dans l'arène politique une place aussi enviable que celle qu possède déjà dans le domaine industriel.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.
58 BOUL. ST-LAURENT,
MONTREAL.
Manufacture: 7 RUE CLARKE.
MONTREAL.

Messieurs,—

Nous sommes les seuls manufacturiers de l'Est du Canada qui sommes en mesure de vous fournir tout ce que vous désirez en fait de cadres, moulures et miroirs. Nous envoyons, sur demande, à tout commerçant des échantillons des moulures que nous manufacturons.

Discontinuant plusieurs patrons de moulure, nous venons vous les offrir à 25 p.c. meilleur marché que le prix actuel.

Afin de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'un maximum de 500 pieds de moulure pour chaque commande que nous recevrons d'ici au premier décembre pour la somme de $75.00. Ces moulures sont finies imitation de chêne, circassien, acajou, noyer et doré, ½", 1", 1½" et 2" de large.

PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.

TOUJOURS EN STOCK:—Images de tous genres, Vitre simple et double, Cadres ovales et carrés, Globes pour fleurs et gâteaux.

Notes sur le commerce d'épicerie

Le sucre se vend à $12.00 dans le gros. Voilà une dégringolade rapide qui provoquera un certain désarroi dans l'industrie sucrière et chez les marchands. L'esprit frondeur y est bien pour quelque chose et l'on peut imaginer que la tentative du Tribunal du Commerce de fixer le prix du sucre à 22 sous n'a fait que précipiter ce mouvement de baisse et lui impliquer une rapidité vertigineuse.

* * *

La Salada Tea Co. a annoncé une diminution de 15 cents la livre dans les prix de son thé Etiquette Brune. Cela signifie que ce que le détaillant vendait précédemment 70 cents la livre, se détaillera à présent à 55 cents. Les nouveaux prix au commerce sont de 15 cents la livre pour les paquets d'une livre et de 16 cents pour ceux de ½ livre. Le détaillant vend les paquets de ½ livre à 28 cents. Il n'y a pas eu de changements dans les prix des mélanges Etiquette bleu, rouge ou or.

* * *

L'attitude combative des marchands de gros à propos de la diminution des prix du sucre a été prise dans le but d'éliminer le sucre américain du marché. Le plus bas prix du sucre à New-York est 9 cents, de sorte qu'avec le change et le transport, on ne saurait le voir venir concurrencer le sucre canadien à son prix actuel.

* * *

Les rapports de la récolte des pommes de terre dans tout le Canada indiquent une diminution des estimations précédentes.

La récolte de pommes de terre des Etats-Unis dépasse de plusieurs millions de boisseaux celle de n'importe quelle année depuis cinq ans.

* * *

En Colombie Anglaise le marché des pommes de terre est devenu beaucoup plus ferme avec des prix augmentés de $10.00 la tonne. Les Tubers se vendent à présent à $45.00 la tonne.

* * *

La récolte de pommes de terre du Manitoba est de 35 pour 100 au-dessous de la moyenne des 10 dernières années, montrant un rendement de moins de 100 boisseaux par acre, contre 150 en temps normal.

* * *

Sur le marché de Toronto les pommes de terre ont augmenté. Elles se vendaient il y a une semaine à $1.65 le sac, et maintenant elles ont atteint $2.50 et $2.75 le sac.

* * *

La récolte des pommes de terre de la province de Québec et d'environ 25 pour 100 plus forte que celle de 1919, encore que dans certains districts il y existe quelque doute sur la qualité.

La récolte de pommes de terre du Nouveau Brunswick est abondante et la qualité est satisfaisante. Par wagons complets, on vend à $3.00 et $3.50 le baril.

* * *

M. Geo. W. Robertson du département des ventes de la Dominion Glass Ltd, Montréal déclare que la situation des récipients en verre s'améliore et que les livraisons deviennent plus régulières.

Il y a eu, ajoute-t-il, manque de pots à confitures ce printemps et cet été derniers, mais la faute en incombe au commerce, qui apeuré par le coût élevé du sucre négligea de s'approvisionner en prévision de la demande à venir. Nous avons fait 11 pour 100 de plus de pots cette année que l'an dernier et cependant 1919 avait été une année exceptionnelle pour les pots à fruits. Malheureusement quand vint le temps de presse, nous avions orienté notre production vers un autre usage et pour la ramener aux pots à confitures cela aurait entraîné la perte de production d'une semaine.

* * *

Les manufacturiers de biscuits sont d'avis qu'il n'y aura pas baisse de prix dans les meilleures qualités de biscuits, tout au moins jusqu'à la fin de l'année. Ils soulignent le fait que les biscuits n'ont pas subi des hausses en proportion de l'augmentation du coût de production et que la dernière montée date du 1er avril, alors que cependant le point culminant des prix des matières premières ne fut atteint qu'au milieu de l'été. Les biscuits de qualité inférieure ont, cependant montré la semaine passée une diminution de trois à quatre cents par livre.

* * *

La Salada Tea Co. Ltd. à Montréal, sous la direction de M. F. T. Shearns, est à préparer ses nouveaux bureaux dans sa nouvelle bâtisse occupant le bloc sur le boulevard St. Laurent entre les rues Le Royer et St. Jean-Baptiste. L'entrée principale sera sur la rue Le Royer. Ce nouveau bâtiment qui fut construit il n'y a que quelques années pour servir d'entrepôt, possède dix étages et sera transformé selon les plans des bureaux de Boston de la compagnie.

La Compagnie espère pouvoir occuper ses nouveaux locaux en février prochain.

* * *

L'American Cigar Company a déclaré récemment un dividende de 50 pour 100 sur le stock commun payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits avant le 1er décembre. Une assemblée spéciale sera tenue le 24 novembre pour voter un plan d'augmentation du capital d'actions ordinaires autorisé de $10,000,000 à $50,000,000.

M. J. H. Duke a été nommé représentant de Chase & Sanborn Co. Ltd, Montréal, pour le Manitoba et la Saskatchewan, en remplacement de M. R. L. Vaudh, qui a démissionné.

* * *

M. P. M. Gerrard, en charge du département de la correspondance de Hudon, Hébert et Cie, épiciers en gros de Montréal, a été absent quelques jours, retenu qu'il était chez lui par une indisposition qui, espérons-le n'aura été que passagère.

* * *

On dit que les paniers à fruits seront 50 pour 100 plus chers l'an prochain.

Les cultivateurs de fruits de Clarkson y trouveront une différence si l'on considère qu'ils auront besoin de 50,000 crates; 3,000,000 de boîtes d'un-quart; 175,000 paniers de 11 quarts, et 100,000 paniers de 6 quarts pour la manutention de la récolte de 1921.

* * *

La récolte de pommes de l'Ontario a pris de telles proportions cette année que les cultivateurs et packers ont été pris par surprise, avec le résultat que les barils ont monté à $1.65 chaque et que même à ce prix on ne pouvait guère s'en procurer. Il s'ensuivit qu'alors que les pommes étaient à un prix minimum dans les vergers, elles étaient à des cotations maximum sur les marchés des grandes villes On s'est décidé finalement à transporter les pommes en sac et à les vendre sous cette forme meilleur marché.

* * *

Avis a été donné la semaine passée d'une réduction de prix des savons de buanderie. Cette réduction s'élève à 50 cents la caisse, et porte sur presque toutes les marques. Cette baisse est dûe, semble-t-il, aux faits que les matières premières ont diminué et aussi que les savons des Etats-Unis ont fait leur apparition sur le marché à des prix moindres que le produit canadien.

* * *

La production du blé et des pommes de terre en Belgique sera cette année probablement en diminution, au dire du Consul américain à Bruxelles. L'établissement de prix fixes par le Gouvernement a forcé le fermier à vendre ces deux produits à des prix beaucoup au-dessous de ce qu'on aurait pu en obtenir sur marché ouvert. Le fermier a reçu un si faible revenu pour la somme de travail fournie qu'il a commencé à cultiver des produits qui ne sont pas sujets aux règlementations de prix et desquels il peuvent attendre des rémunérations plus avantageuses. Les betteraves à sucre et le lin voient donc leur culture développée intensivement car la demande pour ces deux produits est considérable.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser "Prix Courant"

LES MANUFACTURIERS ET LE TARIF

Les deux premières séances de la commission du à Montréal ont été tenues lundi de cette semaine et on consacrées principalement à l'audition de la cause manufacturiers.

M. J.D. Palmer, représentant les manufacturier chaussures a présenté à la commission un long mémoire nous donnons d'autre part dans ce journal.

M. T.H. Rieder, autre représentant de l'industri la chaussure appuie les déclarations du précédent.

M. Rutherford, représentant les manufacturiers boîtes en bois demande à ce qu'on maintienne le tari protection tel qu'il existe actuellement.

M. Arthur Harries, président de la Canada Paper Co., Limited, Montréal, dit qu'il y a quinze manufactur ce genre à Montréal, représentant un capital de $1,100 et donnant de l'ouvrage à 860 employés qui ont re salaire annuel $481,000. L'an dernier cette industr produit $1,745,500 de marchandises. Il y a en outre 8 manufactures du même genre dans les autres parties province. M. Arthur Harries demande en terminant q tarif actuel de 22½ pour 100 d'après la cédule de préfér anglaise, et de 35 pour 100 suivant le tarif général. maintenu.

M. J.W. Fawcett, représentant les compagnies ma facturières de fermoirs et autres articles en métal, épin agrafes, oeillets, etc., dit qu'à venir jusqu'à il y a six les attache-feuilles n'étaient pas fabriqués au Canada, venaient plutôt d'Autriche et d'Allemagne et étaient a en franchise. La guerre a donné naissance à cette indu au Canada. Elle est aujourd'hui en mesure de vendr articles à $3.00 la grosse.

La Colonial Fastener Co. est en mesure d'alim tout le marché canadien, elle a même pu exporter d produits. Cette branche industrielle demande à être pro par un tarif canadien approprié.

M. Albert Nieghorn, gérant général de la "Ni Chemical Co., Limited", présente un volumineux mé sur l'industrie chimique au Canada. L'article princip cette industrie est l'acide sulfurique qui entre dans pr toute fabrication et qui sert principalement aux épreuv lait, au raffinage du sucre, à la manufacture de la gl de la colle, de la gélatine, etc.; dans les mines de C pour le cuivre rouge et le nickel, le plomb et le zinc, les industries du fer-blanc et d'autres métaux, dans l' tricité pour piles sèches; pour le raffinage des h pétrolifères; dans les engrais, les tannins, les explosifs. La conclusion de ce mémoire est la demande d'un protectionniste.

M. W. Carr, représentant la "Milk Producer Montréal" se présente devant la commission comme re sentant des producteurs de lait de Montréal et des envi Il demande la révision du tarif dans le sens de la b afin de permettre l'achat à des prix moins élevés des ins ments aratoires.

M. F. W. Stewart, président de la section de Montréal l'Association des Manufacturiers Canadiens fournit des ffres intéressants sur la production de Montréal, qui, -il, est la première ville industrielle du Canada, et près les statistiques produites en 1918, fournit à elle le un sixième des produits manufacturés au Canada. ntréal donne un exemple saisissant de la protection du f, par le fait que 78 manufactures américaines y ont succursales et que de forts capitaux anglais ont été stis dans nos industries.

M. F. W. Stewart dit en terminant que les manufac–ers de Montréal sont persuadés que seul un tarif en monie avec la protection des industries manufacturières rra sauvegarder la prospérité du pays et en continuer le eloppement.

M. A. P. Willis, au nom des manufacturiers d'instru–ts de musique de l'Est du Canada, et M. W. J. Sadler om de la "Canadian Manufacturers' of Leather Belting' ont faits les avocats d'un tarif de protection pour leurs stries respectives.

o

NOUVEAUX CHIFFRES SUR LA TAXE DU REVENU.

Les chiffres de la taxe du revenu récemment rendus lics par Sir Henry Drayton, montrent que le nombre l des marchands qui sont imposables au Canada était 10,219, soit 10.2 pour cent de la totalité. Leur actif s'é-it à $2,223,651, soit 12.3 pour cennt de la totalité.

o

Un arrangement est intervenu entre la Canadian Na–al Railways, la Canadian Merchant Marine, Ltd., et Holt & Co., Liverpool, pour l'établissement d'un service apeurs entre Vancouver et l'Orient, chaque compagnie avigation ayant un nombre égal de steamers pour le ice. On s'attend à ce que cette entente développe le merce canadien en Extrême Orient.

Les terminus du chemin de fer du port de Montréal être électrifiés et on s'attend à ce que 42 milles de voie soient en opération au printemps prochain.

On dit que le gouvernement mexicain a donné des mandes à la Prince Rupert Dry Dock and Shipbuilding pany, pour 37 vaisseaux–réservoirs, côtiers–patrouil–, bateaux à fret et à passagers.

Une formule du contrat établi est présentement de–le département de la Marine à Ottawa pour approba–

Grand magasin de campagne, établi depuis 7, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par ée, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour se de santé. Stock et propriété valeur environ 000. S'adresser au "Prix Courant".

LA VENTE AU CLIENT QU'IL "FAUT ALLER VISITER"

Quelques principes fondamentaux de vente au fermier-homme-d'affaires d'aujourd'hui.

Par J.-C. Thorpe
Président de Thorpe American Company.

Notre commerce consiste principalement à vendre aux fermiers. C'est pour cela que nous avons, à maintes reprises, analysé nos systèmes de vente et c'est pourquoi nous les avons développés et revisés à certains intervalles. Et encore que nous n'ayons pas l'intention de prétendre que nous savons tout ce qu'il y a à savoir concernant la vente à la clientèle fermière, je crois, sans forfanterie que nous pouvons affirmer que nous avons appris bien des choses sur ce sujet dans nos douze années d'expérience de vente.

Plus de 75 pour 100 de nos affaires se font avec les fermiers. Naturellement, nous avons essayé de développer une politique de vente qui réponde non seulement aux exigences du fermier mais aussi qui donne un certain degré de satisfaction à l'acheteur et au vendeur, une fois la vente effectuée. Et inévitablement nous en sommes venus à la conclusion que de tels résultats ne peuvent s'obtenir qu'en développant notre contact humain avec le fermier suivant les lignes dictées par le simple bon sens. Nos principes de vente spécifiques ont été établis sur les bases fondamentales de la bonne science de vente, amplifiée pour atteindre le marché de la ferme.

Dans la vente au commerce de fermes, quelques faits prouvent être un bon point de vue pour former la politique des ventes.

Premièrement: tandis que l'achat et la vente sont des détails importants des opérations du fermier, ce ne sont pas des pratiques journalières ou même fréquentes. Acheter quelque furniture entraînant une dépense considérable est par conséquent un véritable évènement dans sa vie et il ne tient pas à se presser. Le fermier est très occupé et accueille mal les interruptions dans son travail, mais il est toujours possible de trouver une période où il lui fait plaisir de s'asseoir sur la clôture de sa ferme, de fumer et de converser avec un vendeur intelligent de choses qui l'intéressent.

Il peut paraître lent à amener à traiter une affaire. Cela décourage ou ennuie souvent le vendeur de la ville, habitué à conclure avec des agents d'achat qui sont rapides à se décider sur une proposition. Mais que l'homme qui vend au fermier se souvienne que pendant la discussion de sujets politiques, financiers ou commerciaux, le fermier réfléchit à la proposition qui lui a été faite. Et souvent,

quand une affirmation étrangère aux affaires du vendeur a été faite, le fermier annonce: "Eh bien, je pense que je vais prendre votre machine. Quand pourrais-je l'obtenir?" Le point de vue propre est extrêmement important, et la patience est une vertu profitable pour l'homme qui recherche le succès dans la vente à la clientèle fermière.

Secondement: Le principe dominant de la science de la vente et celui d'où découlent les autres détails de notre politique de vente, est de "bien connaître notre futur acheteur (prospect)". Savoir simplement ou avoir raison de croire que le fermier est sur le marché pour acheter votre marchandise n'est pas suffusant. Ceci ne donne pas le point de contact humain qui développe la confiance.

Vous devez connaître un peu de ce qui le concerne, des caractéristiques de sa famille, quelle est sa réputation d'acheteur, combien de terre il exploite et quel système de fermage il applique.

Il peut avoir un garçon au collège faisant un travail spécial dans lequel le père est intéressé. S'il en est ainsi, nous disons à nos vendeurs, de se renseigner à ce sujet. Il peut avoir une jeune fille qui brille dans les cercles musicaux et dont il se montre très fier. Si tel est le cas, nous demandons à nos hommes de savoir ce qu'il en est et de montrer qu'ils sont familiers à cette réputation. Il se peut qu'il soit aussi surveillant ou commissaire des chemins. Alors cela nous paye d'avoir cette information et de faire exprimer par notre vendeur son appréciation de l'esprit public du fermier et de son activité sociale. Il sera flatté de cette marque d'appréciation tout comme nous le serions nous-mêmes.

Le principe fondamental sur lequel nous basons toutes ces idées est celui-ci: nous aimons et nous sommes enclins à avoir confiance en ceux qui portent un véritable intérêt aux choses qui nous touchent. Il y a une grande signification attachée à ce principe dans toute action de vente et dans toute transaction; et, à mon avis, la plupart des erreurs—avec le manque de volume de ventes qui s'ensuit—dans les campagnes de ventes destinées à stimuler le commerce de ferme, sont dues à ce qu'on attache trop peu d'importance à ce principe fondamental.

Troisièmement: une appréciation de la vie journalière plutôt circonscrite du fermier pendant la plus grande partie de l'année et une appréciation de ses opportunités conséquemment limitées d'un contact journalier avec les hommes de sa connaissance à la ville, où les évènements courants, tant en politique qu'en affaires, se débattent dans l'atelier ou le magasin, serviront beaucoup à effectuer une vente. Le fermier apprécie un vendeur ayant la connaissance des hommes et des évènements au lieu de celui qui ne connaît rien en dehors de sa ligne de marchandises, et il aime discuter de ces choses avec lui.

C'est une habitude de nos hommes dans notre département de vente de se faire une tâche de lire un des grands quotidiens de la ville chaque matin, avant de se mettre en route pour la campagne quotidienne, afin de connaître d'une façon générale les points capitaux des évènements courants, en politique, dans l'industrie et dans une voie plus spécifique du ton du marché des produits de ferme. Ceci comprend, évidemment les nouvelles financières du jour précédent, particulièrement les rapports publiés de temps en temps des développements des organisations bancaires venant en aide aux fermiers.

Cette habitude a un effet sur l'organisation de vente qui dépasse les affaires immédiates de la journée. En parcourant nos journaux quotidiens le vendeur y voit des items, une demi-douzaine ou plus qui ont une influence marquée sur la marche des affaires.

Par exemple, les nouvelles d'une grève de chemin de fer existante ou projetée sont des plus importantes en ce sens qu'elles peuvent précipiter l'achat en montrant la nécessité de se procurer tout de suite l'équipement nécessaire si l'on ne veut pas risquer des retards de livraison. Une agitation financière menaçante peut aussi avoir son reflexe sur les intérêts du marchand et du fermier.

L'analyse continuelle de tels évènements élargit la vue du vendeur, développe une intelligence qui crée de la confiance et rend plus forte l'emprise d'un système d'opération basé sur la prévision intelligente de l'avenir. Ces sujets sont d'intérêt vital pour le fermier et non seulement il lui plait, mais même il est avide de détourner un peu de son temps à la discussion des choses qui ont quelque rapport avec son entreprise commerciale. Les nouvelles ne sont pas toujours réconfortantes, c'est vrai, mais on est heureux d'en avoir, et on sait gré au vendeur intelligent qui passe son temps à augmenter ses connaissances dans l'intérêt du fermier.

Si un fermier est particulièrement intéressé dans l'élevage des porcs, n'est-il pas raisonnable de supposer qu'il s'entretiendra avec plaisir avec le vendeur qui montre un intérêt particulier sur ce sujet? Mon expérience me force à répondre: "oui". Nous savons que le fermier est heureux de montrer son beau troupeau de Berkohvies, par exemple, si le vendeur peut apprécier la raison pour laquelle ces bêtes sont préférables aux Durocs ou aux Hampshires. Ne s'ensuit-il pas que lorsqu'on lâche le sujet des porcs, le fermier écoutera avec une attention courtoise la proposition du vendeur relative à un appareil quelconque qui est un perfectionnement nécessaire à toute ferme moderne?

Il n'y a pas bien longtemps, un de nos vendeurs apprit qu'un fermier était intéressé financièrement dans des puits d'huile et que l'étude de l'industrie du pétrole accaparait presque tout son temps disponible. Notre vendeur n'avait qu'une faible idée du commerce d'huile, mais il amplifia cette connaissance par la lecture d'une brochure sur la géologie pratique des terrains huileux. En faisant sa première visite au client en question, il fut facile pour lui de détourner la conversation sur la question de l'huile. Une visite d'une heure s'ensuivit pendant laquelle le fermier se dépensa en paroles, encouragé par les questions intelligentes du vendeur. Comme la visite touchait à sa fin, le client dit à son visiteur: "Mon garçon, voilà une bonne visite qui-

(*à suivre page* 53)

HECTOR SHOE

Fabricant de "Roméos" et "Opéras" TURNS pour Hommes.
Aussi souliers pour Femmes: Théo, Oxford, Pump et Colonial "TURNS"

Dans les articles pour enfants, nos lignes sont augmentées de plusieurs échantillons nouveaux.

Quant aux prix, nous les garantissons et sommes en mesure de **lutter avec tout concurrent.**

Notre capacité actuelle est de 1500 paires par jour.

Nos représentants sont toujours à votre disposition.

HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Propriétaire.

331 Rue Demontigny Est, - - - - MONTREAL.
(Ancienne place de Tetrault Shoe.) **Tél. Est 6647.**

Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous Vendez de la mélasse —

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos clients. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE"?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos:

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à $1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

Universal Importing Company

118 rue Saint-Paul, Ouest ***MONTREAL***

LE STANDARD DES

CUIRS A SEMELLES CANADIENS

Les marchands de gros de cuir à semelles et les réparateurs de chaussures sont assurés d'obtenir LA PLUS HAUTE QUALITE ET LE PLUS LONG USAGE lorsqu'ils achètent le CUIR A SEMELLES COURANT PORTANT CETTE ETIQUETTE.

The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES: Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.
TANNERIES A: Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burk's Falls.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

CHAUSSURES VISSÉES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A.A. COTÉ & FILS,
LIMITEE,

CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

ST-HYACINTHE
QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. **C'est la ligne qu'il vous faut.**

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

tance Geo. Cloutier à Dme Ad. Dombrouski-Bergeron.
gation H. O. Martineau à L. P. Couture, 583-37 G et 37 H St-Roch Nord.
tance de rachat—L'Hôtel-Dieu de Québec à Naz. Fortier, 1047-1048 Jacques-Cartier.
G. H. Wood à Louis Drouin, p 883 St-Ambroise.
e Phil. St-Cyr à Cyr Parent jr, p 568 Beauport.
gation Cyr Parent jr à Nap. Giroux et al, 609 p 568 Beauport
te—M. Balp Alb. Benoit à Ed. Loubier rg 7-29 rg 8-28½ O 29 Senneterre.
tance—Dlle Eva Desrochers à Alf. Cantin.
tament Ulric Gauvin.
laration—Dme Vve Ulric Gauvin Demeres à Régistrateur de Québec ½ ind. 5-8-187 188 St-Roch Nord.
tance droits—Perc. Rev. à succ. Ulric Gauvin — ind. 508-187-188 St-Roch Nord.
te Jacques Daigle à Chs Savard, 390a St-Ambroise.
te—Wilfrid Sanfaçon à Nap. Bédard p. 728-2 St-Ambroise.
te—Simmons Thompson à C. H. Jackson & Co. rg 3 p 13 d 2 Stoneham.
tance—Achille Durand à Pierre Verret.
tance—Jacques Daigle à Chs Savard.
tance Alb. Drouin à Xavier Verret.
te—Flav. Chs Lefrançois à Alph. Tremblay, 1927 p 1926 Jacques-Cartier.
gation—Elz. Simon à Dlle Marguerite Racine, p 304 St-Roch.
gation Dme A Bélanger-Faucher à Cléo. Morency, 795 St-Sauveur.
iage—J. A. Lévesque à Dlle Julia Tardif.
te—Le Séminaire de Québec à Soeurs Ste-Chrétienne 600-200-201 Beauport.
iage—E. Eug. Robitaille à Dllee M-Lse Laliberté.
e Aug. Pion à Edm. Pouliot, p. 4061-1062 Montcalm.
te Emile Bernard à J. Félix Picard, 3-94-3-3-93-4-3-93-2 N.-D. des Anges.
gation—Henry R. Van à Dme Vve Geo. Browner-Jackson, 2540 B-A St-Louis.
tance Luc Pelletier & Cie à Brown Corporation.
iage Chs A. Parent à Dlle M. O. G. Parent 222 Charlesbourg.
aration Archibald Laurin, 4423 Montcalm.
fication R. Gingras esq., à C. R. P. quin 4437-49a Montcalm.
tance—Joseph Thibault à Art. Gaudiose Verret.
tance Dme Vve Théophile Matte à J. G. Houde.
Dme Vve Joseph Hallé à Elzéar Poitras.
R. H. Duhamel N. P. à Régistrateur de Québeec, 1873 Jacques-Cartier.
Alfred Paradis à Jos. Pelletier.
Arthur Duval N. P. à Régistrateur de Puébec, 914 St-Sauveur.
-levée—Succ William Drum.
aration—Brig. Gén. Phil. Landry à succ. Thon. A. C. R. R. Landry, 98-42 N.-D. Québec.
Henri Shink à H. Garns.
aration H. Garns à Régistrateur, 404 St-Sauveur.
e Léon Tremblay à Jos. Grenier, bloc 62-19 Amos.
e Henri Bédard à Dme Thos Gauvin-Major, bloc 7-7 Amos.
e Nap. Bédard à Dme Thos Gauvin-Major, bloc 57-8 Amos.
iage—Maurice Pinard à Dlle Madeleine Jacob.
cond.—Henri Bezner à Arthur Cinq-Mars, bloc A 2 ½ O 9-10-11 Amos
e Narcisse Beaudreau à Ferd Perrin, bloc 21½ O 16 Amos.
ment—Dme Vve Frs Boutin.
laration—Jos. Crepault.
iage—Alf. Carrier à Dlle Béatrice Lortie.
e Hilaire St-Aubin à Wilf. St-Aubin, p. 1335 St-Sauveur.
gation Art. Tardif à Aug. Grégoire, 378 St-Sauveur.
e Geo. Guénard à Jos. Lavoi, 508 1094 St-Roch Nord.
e Jean Verret à Dme Jos. Gagnon, ½ S. O. 981 St-Sauveur.
gation—Dme Jos. Gagnon à Dme Wilf. Pelletier, ½ S. O. 981 St-Sauveur.
te—Eug. Lamontagne à Dme Wilf. Pelletier, 2346 53 St-Sauveur.
Vente—Dme Wilf. Pelletier à Dme Jos. Pelletier, 2346 53 St-Sauveur.
Mariage Antonio Ratté à Dlle Alice Gendreau.
Quittance sub—Chs Auger esqté à Eusèbe Lachance 1108 St-Sauveur.
Quittance La Caisse Pop. St-Sauveur à Jean Verret.
Quittance Dlle Adéline Langlois à Jos. Langlois.
Vente—The Quebec County Rlty Co. à Jos. Bédard, 279a 124 Charlesbourg.
Vente—Jos. Martel à Ludger Bastien et al, p. 471 St-Gabriel.
Obligation—J. Ed. Parent à Caisse Pop. de Charlesbourg, 419 St-Roch.
Déclaration—F. X. Latulippe, 47 St-Edmond.
Quitt droits—Perc du Revenu à succ. De J. O. Latulippe ½ ind. 47 St-Edmond.
Vente F. X. Latulippe à O. Paquet, 47 St-Edmond.
Rétrocession—Alb. Julien à Geco. Levallée, p. N. 813p 813p 812p 815 Charlesbourg.
Vente—Cie Parc St-Charles Ltée à Julien Vaillancourt, 586 3 et 4 St-Roch Nord.
Mariage—Jos. Letarte à Dlle M. B. J. D. de Varennes.
Vente—Geo. Levallée à John Murphy, p 813p 812p 815 Charlesbourg.
Obligation—John Murphy à C. F. X. Villeneuve, 2 3 et 10 St-Demstan.
Déclaration Zotique Pelletier ½ ind. p E 472 Charlesbourg.
Cession—Dme Frs Bédard à Zotique Pelletier 1/20 ind. 472 Charlesbourg.
Cession—Dlle Aurélia Pelletier à Zotique Pelletier, 1/20 ind. 472 Charlesbourg.
Cession—Alb. Pelletier et al à Zotique Pelletier, 1/20 ind. 472 Charlesbourg.
Vente The Quebec County Rlty Co. à E. Blouin, 277-162-279, 27 Charlesbourg.
Vente—Geo. Garneau à Jos. Garneau, 494 Cahrlesbourg.
Testament—Thos. McKee.
Déclaration Dme Vve Thos McKee Jewell, ½ ind. p 68 67 St-Dunstan.
Quitt droits—Perc du Rev. à succ. Thos McKee, ½ ind. p. 68 67 St-Dunstan.
Bail Rév. P. M. Roussel à Geo. O. Paradis et al, rg 2 5; rg 3 5 St-Edmond.
Quittance—Edm. Lafond à C. H. Jackson Co.
Quittance—Edm. Corriveau à J. Ed. Parent.
Quittance Ls Bédard à Jos. Bédard.
Quittance—Eug. Bédard à Nap. Bédard et al.
Quittance—Cléophas Rainville à Isidore Paradis.
Quittance—Enr. Cauchon à Elie Hamel.
Quittance—Geo. Garneau à Jos. Garneau.
Mariage—J. A. A. Brousseau à Dlle M. Marg. Dorval.
Testament Dme F. X Montmarquet-Sénécal
Testament F. X. Montmarquet.
Déclaration Dlle Cél. Montmarquet
Mariage—Patrick Power à Dlle Mary A. McCarthy.
Vente Succ. James Hunt à Henry R. Van, 2540 B 2539 p 2540 A St-Louis.
Quitt des droits—Perc du Rev. à John Breakay, ½ ind. 4437 46 et 47 Montcalm.
Testament—William Alex Molson.
Déclaration—The Royal Trust Co., ½ ind. 2358-2362 Champlain.
Mariage Jos. Soulard à Dlle Anna Bédard.
Vente—Zotique Pelletier à Geo. Chalifour, 159 St-Dunstan.
Quittance—Elz. Sanfaçon à Alb. Sanfaçon.
Vente Elie Hamel à Dme W. A. Tiercy et al rang 1 ½ E 2 B St-Edmond.
Vente Edw R. McDermott à Allan Neil rg 1 ½ E 2 B St-Edmond.
Mariage Philippe Magnan à Dlle Rachel Giroux.
Vente Gaud. Martel à Eddy Bergeron, 2102 277 St-Sauveur.
Quittance Dme L. J. Demers à Edgar Clément.
Quittance Elie Hamel à Ed. B. McDermott.
Quittance—Dme Jos. Drolet et al esqté à Jos. T. Légaré.
Obligation Léo Langevin à Caise Pop. de Beauport, 387 1 385 1 384 1 Beauport.
Quittance Perc du Rev. à succ. Dme F. X. Tessier Laplante.
Déclaration Succ. F. X. Tessier dit Laplante, 34 111 112 p 116 et 191 34 Beauport.
Quittance F. X. Tessier dit Laplante.
Vente Moses Schwartz à Benj. Ortenberg, 1714 J.-Cartier.
Quittance Cyr Tessier esqté à Dr Léon Fiset.
Vente Victor Côté à Ahj. Bouret, 48 193 194 N.-D. de Québec.
Vente Pascal Fortier à Dme Alb. Grenier Couture, 103 3 4 et 5 Amos.
Gar. hyp. A. Dordemaine et al à Banque d'Hochelaga, bloc 56 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17; bloc 4, 28, 29, 30; bloc 24, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 Amos.

Vente—Jos. Morin à Jos. Eug. Bussière 40 13 et 15; 29, 41, 30, 12 et 13 N.-D. de Québec.
Obligation—Eug. Geo. Audet à Gustave Proteau, 80 2 St-Dunstan.
Renonciation—Dme Jean Thos Morency Croteau, bloc 26 Macamic.
Vente—Jos. Boutin à Nérée Boutin, rg 4 48 et 27 La Sarre.
Transport—Désiré Plante fils et Désiré Planté père, ½ ind. rg 2 34 Royal Roussillon.
Quittance—Pierre Gélinas à Godfroid Langevin.
Quittance—Thos St-Maurice à Désiré Plante.
Quittance—Patrick McGrath à Chs Dorion.
Vente—Nérée Boutin et al à Léonidas Boisvert, 22 Mileage.
Jugement—. J. Sewell vs P. A. Wallace et al.
Avis—C. J Sewell à Régist 3330 1 2; 3427 1 2 3 4 St-Jean.
Vente—Succ. Hon. John Hearn à P. J. Côté, 4379, 6 4375 10; 4379 5 4375 8 D Montcalm.
Quittance—Dme Vve A. K. Hanseu-Wright à John V. Hatch.

o

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 13 *novembre* 1920.

ACTES DE VENTE

G. C. Robertson à F. E. Holtham & Co., lots 71c et 71d, Waterville. Prix $1,000 payés.
H. R. Webster à St-Jean Gagnon, lots 10e, 9g, 9f, rang 2 et 10a, 9g rang 3 Compton. Prix, $12,000 payés.
Hilaire Brochu à Pierre Cadoret, partie lots 25d et 26a, rang 2, Ascot. Prix, $2 800; $1,200 payés.
Succession Ferdinand Carrier à Adjutor Gosselin, lot 899-88 quartier Esst. Prix, $1,200 payés.
Dame William Bell à Walter Richards, partie lot 624 quartier Nord. Prix, $950 payés.
C. B. Loomis à H. W. Loomis, lot 4a rang 6 Ascot. Prix, $1,500.
Thomas Acton à Albert Richard, lot 152 Orford. Prix, $1,400 payés.
Dame W. T. Haig à Rév. J. A. Parent, lot 397 Lennoxville. Prix, $4 500; $1,900 payés.
Napoléon Rodrigue à H. A. Smith, partie lot 25a rang 10 Compton. Prix, $1,055, payés.
. H. Blue à .2. W. Gilman, lot 195 quartier Nord. Prix $1,100, payés.
. J. Cotter et al. à Adolphe Richard, lot 452 quartier Est. Prix, $5,000, payés.
a Banque Nationale à G F. Desruisseaux, partie lot 204, lot 201-3 quartier Centre. Prix, $23.000; $13,000, payés.
Succession Joseph Paré à David Brault, ½ S-lot 425-7 quartier Est. Prix, $425, payés.
S. L. Clough à L. L. C. Bachand, lots 299-17, 18, 19, 139, 140, 141, 145 à 148, 153, 154, 157, partie 15, 16 et 39, 273-13, 22, 23, 46 à 82, 266-1, 4 à 12. Partie indivise de 299 et 273, et lot 272, tous à Lennoxville Prix, $2,000, payés.

HYPOTHEQUES

J. P. N. Paradis à Pierre Simoneau, pour $400. affectant lot 9-4 quartier Est.
G M. Hume à Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour $3,000, affectant partie lot 721 quartier Nord.
Joseph Gagné à Séminaire St-Charles Borromée pour $5,000, affectant lot 1431 et partie 1419 quartier Sud.
Adjutor Gosselin à Dr J. A. Marcotte, pour $1,200, affectant 899-88 quartier Est.
Casimir Pinard à Philias Therrien, pour $600, affectant partie 88 quartier Est.
W. H. Lovell à Dame Hugh Connor, pour $3,000, affectant partie 385 Lennoxville.
Joseph Foucher à Josepeh Pouliot et Léonie Faucher, pour $2,000, affectant lots 8a, 9a, rang 3 et 8f, rang 2 Compton.
Adolphe Richard à E. A Bernard, pour $4.000, affectant lots 152 et 453 quartier Est.
Emery Fontaine à Dame François Godbout, pour $500, affectant part 331 Orford.
Dame Louis Fisette à D. J. McManamy, pour $1,000, affectant lot 1409 quartier Sud.

DECHARGES

Succession Alfred Gadbois à Joseph Ruel et al. de l'hypothque du 19 septembre 1912
Emery Lemieux à J. H. Blue et al., décharge partielle de l'hypothèque du 31 octobre 1919.
Dame A W. Law à G. C. Robertson, de l'hypothèque du 2 octobre 1911.
Succession J. S. Mitchell à E. D. Bradley de l'hypothèque d 26 novembre 1909.
T. H. Westgate à J. R. Symes de l'hypothèque du 12 m 1920.
Dame Joseph Hugron à Antoine Grenier, de l'hypothèque d 27 mars 1919.
N. E. Brooks à Pierre Hêtu, de l'hypothèque du 12 novemb 1900.
J. H. Walsh à Adolphe Richard, de l'hypothèque du 3 févri 1909.
Cléophas Brochu à Hilaire Brochu, de l'hypothèque du 2 août 1916.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de James C. Price, avec transmission affectan lot 377 quartier nord, légué à Dame James C. Pric Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Jam C. Price.
Testament de Dame Joseph Gagné, avec transmission affe tant partie lot 1419, lot 1412, 7-161, 1431 quartier S et partie 518 Orford, légués à Joseph Gagné. Reçu d Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a p de droits exigibles sur la succession de Dame Josep Gagné.
Testament de feu Edmond Lanctôt avec transmission affe tant partie du lot 103 quartier Centre, léguée à Dam Edmond Lanctôt. Reçu du Percepteur du Revenu Pr vincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles su la succession Edmond Lanctôt
Procuration par James P. Cotter à Henry J. Cotter, lui don nant pouvoir de vendre ses droits au lot 452 quartie Est.
Autorisation de vendre les droits des mineurs au lot 45 quartier Est pour le prix minimum de $1,000 et appart nant à la succession Edward M Cotter.
Contrat de mariage entre Pierre Arcade Benoit et Dlle Alvin Lapierre, stipulant séparation dde biens.

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

N. Therrien vs D. Guyon & al, Barnston, $774.50.
N. Leclerc vs J. Perrault, Sherbrooke, $225.00.
D. Dupuis vs D. Guyon, Barnston, $760.23.
D. S. Bachand vs L. Roberge, Barnston, $214.47.
D. S. Bachand vs T. Madore, Barnston, $173.06.
G. C. Tillotson vs T. Madore, Barnston, $120.
R. F. Collins vs T. T. Délisle, Sherbrooke, $2,630.32.
P. Côté vs E. Fournier, Bolton, $1,041.40.
Canadian Shoe Co. vs M. & W. H. Korrey, Sherbrook $501.57.
Alphonse Racine Ltée vs M. & W. H. Korrey, Sherbrook $351.13.
A. Trudeau vs R. Rousseau & al, Springhill, $206.75.
Int. Harvester Co. vs F. J. Paquin, Clifton, $164.50.
F. W. Lord vs H. Hogue, Sherbrooke, $142.75.
F. S. MacKay vs H. Grant, Lennoxville, $124.
A. Arcouette vs J. Leclerc, Sherbrooke, $403.
L. Desrochers vs J. Rousseau, Lingwick, $260.
Denault G. & P. Co. vs J. Dutremblé, Notre-Dame, $115.21.
Leclair vs Ls Gervais, Sherbrooke, $200.
M. Weinstein vs Osias Lavigne, Sherbrooke, $429.

BREFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

E. Benoit vs H. Humphreh, Orford, $7.00.
Thos. Arnold vs H. Plunkett, Beebe Junction, $16.00.
Geo. H. Vaillancourt vs Jos. Nap. Beaudry, Martinvill $28.3.
J. K. Edwards et al vs John Thos Matthews, Sherbrook $32.25.
Isr Poulin vs Ernest Gagné. D'Israeli, $25.00.
So. Can. Power Co. Ltd vs Henri Dutil, Rock Island, $19.50.
Jos. Lacombe & Fils vs H. N. Becket, Orford, $99.25.
La Banque Nationale vs Elz. Brousseau et al, Sherbrook $60.00.
Arthur Blouin vs J. W. Cantin, Acton Vale, $75.88.

. St-François vs Ernest Métivier, St-Romain de Winslow, $48.63.
. St-François vs Nap. Métivier, St-Romain de Winslow, $19.97.
ile Rioux vs Geo. Lizotte, Magog, $13.00.
ile Rioux vs J. A. Laverdière, East Angus, $13.00.
lère & Fils vs Louis Lauzon, Ste-Anne de Stukely, $34.67.
lère & Fils vs Jos. Lapalme, Roxton Rand, $39.41.
lère & Fils vs Thas Leclerc, Waterville, $52.97.
lère & Fils vs Ed. Herwick, Bury, $69.44.
lère &Fils vs Ant. Poulin, Ste-Justine, $62.56.
lère & Fils Ltée vs Gus. Desmarais, Ste-Christine, $36.37.
lère & Fils Ltée vs Nnt. Nadeau, St-Ludger, $11.22.
lère & Fils Ltée vs Donat Dallaire, St-Ludger, $14.89.
lère & Fils Ltée vs Wm. Partridge, Sawyerville, $15.42.
lère & Fils Ltée vs Achille A. Després, Weedon, $46.56.
lère & Fils Ltée vs W. W. Mack, So. Bolton, $46.84.
lère & Fils Ltée vs P. L. Masher, Stanstead, $96.83.
nny Prince vs Alp. Gravel, Winslow, $71.40.
R. Bill vs J. Brill, Lennoxville, $96.00.
n S. Broderick vs A. L. Neron, Sherbrooke, $34.00.
B. Worthington vs L. Rouillard, Springfield Hill, $12.85.
. Côté vs G. A. Loke, Cookshire, $87.50.
ile Rioux vs J. E. Leclerc, Sherbrooke, $20.00.
D. Pinard vs J. Thibault, Marbleton, $93.00.
n. Dorey vs Ern. Albert, Sherbrooke, $3 75.
édée Champoux vs Allen Lester, East Angus, $38.66.
bert Robinson vs T. T Delisle, Sherbrooke, $21.39.
W. Lord vs O. Houde, Sherbrooke, $31.35.
lère & Fils Ltée vs Jos. Samson, St-Fortunat, $50.59.
en Murphy & Son vs J. H. Pierce, Sherbrooke, $25 62.
hop's College vs J. T. Matthews, Sherbrooke, $75.00.
n Gray-Sons Campbell vs Ernest Goulette, Stratford, $52.02.
n Gray-Sons Campbell vs W. Proulx et al, West Wickham, $27.44.
fred Durocher vs Chas Maguiere, Sherbrooke, $17.00.
J. Barlow vs Max. Richey, East Angus, $21.65.
. Grenier vs Jos Lavoie, Bagotville, $25.50.

ENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

CHICOUTIMI

Harry Dassylva et Thomas Dassylva vs Ephrem Villeneuve. Vente au bureau du shérif au Palais de Justice en la ville de Chicoutimi, le 21 décembre 1920, à 10 heures du matin.

KAMOURASKA

Joseph Michaud fils à Cléophas Côté. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Jean de Dieu, le 16 décembre 1920, à 11 hures du matin.

MONTREAL

Octave Fournier, dit Préfontaine et uxor vs Arthur Pierre de Sambor. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Antoine de Longueuil, le 16 décembre 1920, à 11 heures du matin.

Ubald Garand vs Jos. A. Descarries. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 25 décembre 1920, à 10 heures du matin.

Ubald Garand vs J. A. Descarries. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 25 novembre 1920, à 11 heures du matin.

QUEBEC

Onésime Audet vs Alfred Marquis. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Léon de Standon, comté de Dorchester, le 17 décembre 1920, à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

La Fonderie de Plessisville vs La Cie Electrique de Ste-Angèle. Vente à la porte de l'église de Ste-Angèle le 24 novembre 1920, à 10 heures du matin.

TROIS-RIVIERES

Eugène Thibault vs Alfred Richard. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Sylvère comté de Nicolet, le 15 décembre 1920, à 11 heures du matin.

Dame Eugénie Blais, veuve de feu Félix Thibault vs Alfred Richard. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Sylvère, comté de Nicolet, le 15 décembre 1920, à 10 heures du matin.

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

SHERBROOKE

Déposants	*Employeurs.*
Arthur Bellavance	Loomis-Dakin Ltd., Sherbrooke.
Georges Gingues	La Cie de Publication "La Tribune"
Oliva Houle	Prudential Life Ass. Co., Sherbrooke.
Azade Lupien	Brompton P. & P. Co., Bromptonville.
H. C. Leech	Canadian Ingersoll Rand Co., Sherbrooke.
Noël Lacroix	Nault & Lacroix, Sherbrooke.
Lucien Lacroix	M. Dubois, contracteur, Sherbrooke.

MONTREAL.

Déposant	**Patrons**
Barland, Ernest,	Fraser Brace Co.
Couture Arthur	Canadian Car & Foundry Co.
Denié, J. M. Henri	Canada Life Assurance Co.
Hamel, Adélard	Merchants Hat Mfg Co.
Jubinville, Jos.	J. H. Berthelet.
Proulx, Emery	Normandin, Arthur.
Saunders, Roméo	The Redmond Co.

LA VENTE AU CLIENT QU'IL "FAUT ALLER VISITER"

(*Suite de la page* 47)

m'a fait plaisir, mais nous n'avons pas parlé d'automobiles et je suis sûr que c'est pour cela que vous êtes venu en réalité. Je trouve fort de mon goût votre Sedan; amenez m'en un le 1er mai et je vous donnerai un chèque." C'est là une bien brusque réaction, direz-vous. Pas du tout. La venue rapide de cette vente était un résultat on ne peut plus logique et naturel. Le client était fort intéressé par l'automobile dès l'abord, mais l'attitude courtoise du vendeur et sa complaisance pour le sujet qui lui était cher avaient participé à sa décision.

Tél No 6

OTTAWA HOTEL
A. CHEVRIER, Propriétaire
Liqueurs et cigares de choix
Attention spéciale aux voyageurs.
Chambres et pension de première classe.
HAWKESBURY, ONT.

Téléphone Bell No 72

ALDERIC TRUDEAU
MARCHAND DE
Foin, Grains, Mouture et Charbon
HOTEL C. P. R.
Service de première classe
Chambre et pension
STE-SCHOLASTIQUE, P. Q.

Bell Tél.

ST. LAWRENCE HOTEL
O. BESNER, Prop.
Poste Central des Voyageurs.
Pension d'Eté et Chambre de 1ère Classe.
Vins, Liqueurs de Choix, Cigares, Etc.
Service d'Automobile
COTEAU STATION, P. Q.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

G. N. Clermont Ltée vs D. S. Scholnikoff, Paige Sales and Services Co. Ltd, Montréal.

Lamothe, Gadbois & Nantel vs Joseph Dandurand, Arthur Cousin, Léopold Giasson, Outremont, $4000.

Dame Marie-Louise Koreh vs Léonide Lalonde, M.D., Pawtucket, U.S., $28-098.

Albert Dalrymple *et al* vs A. Clermont; E. E. Wallace, T.S., Montréal.

Crédit Foncier Franco Canadien vs Dame Mary Ann Menarch *et al*, Montréal, $4975.

Nathan Belinsky vs Irving Kearns *alias* Kuronoff, Westmount, $117.

Abraham Kamber vs Model Boys Clothing Mfg. Co., Montréal, $256.

Percy Gregony vs George E. Beauvais, Montréal, $6759.

International Steel & Wire Co. vs Cie Cambec, Ltée, Montréal, $1023.

Stewart & Taylor vs Léopold Laframchise, Montréal, $630.

Germaine Robert vs Dame Estelle McKenna, épouse de Sarsfield Cuddy, $200.

Joseph Cardinal vs Ville de Montréal, Hon. Amédée Geoffrion *ès-qual*, m. e. c., Montréal.

Dame Marie-Anne Picard vs Georges Coache, Montréal.

Jacob Rosenberg vs Dominion Fur Dyers, Ltd.

Légaré Auto & Sup. Co. Ltd vs Julia Théberge *et vir*, Montréal, $2106.

Donald Morrison vs George Pollack, Montréal, $1098.

Banque d'Hochelaga vs J. E. Pilon, Montréal, $11,983.

Hervé Caillier vs Furness Withy & Co. Ltd, Montréal, $300.

Légaré Auto & Sup. Co. vs Edward McBrien, Montréal, $325.

Joseph Leclerc vs S. Kozlov & Son, Montréal, $203.

Jacques Laporte vs Arthur Laporte, Montréal, $2 par semaine.

Frank W. Horner Ltd vs Jos. A. R. Lecours, Montréal, $168.

Thaddée Chaput vs J. T. Poirier, (Qual. Cloth. Mfg. Co. Ltd) T.S., Montréal.

Dame Julia A. Fenley vs Mortimer Hushion, Montréal.

George Anderson vs Dame P. Wright, George Wright, M. L. H. & P. Co., T.S., Montréal.

Jules Ladrière *ès-qual* vs G. Ernest Fortier, Montréal, $400.

Masson & Billette vs André Dehaaf, Montréal, $500.

Cie J.-B. Rolland & Fils vs Théo. Séguin & Cie, Montréal, $100.

Wong Ton vs D. S. Scholnikoff, Montréal, $400.

Chas M. Black vs Harry R. Fitzgibbon, Montréal, $250.

J. B. Diotte *ès-qual* vs G. Deneault, Montréal, $1964.

Alfred Pollack vs Harry Cohen, Montréal, $400.

Edmond Lepage vs J. Albert Allard, Maisonneuve, $25.

J. Albert Courtemanche vs Cie Cinéma Montréal, $257.

Banque d'Hochelaga vs Kabe Hamelin, Pic aux Trembles, $1039.

Lainé des Marchands du Canada vs Parma Skirt Co, Montréal.

Henri Thivierge vs Georgianna Thériault, Achille Payette, Montréal, $305.

Antoine B. Hamelin vs Arthur Viau, Montréal.

Major Hill Auto Serv. Co. Ltd vs R. W. Mayer, Montréal, $161.

J. W. W. Howitt vs Joseph Martel, Achille St-Mars, m.e.c., Montréal.

Dame Auralie Verreault vs Joseph Charles Dionne, Montréal, $3 par mois.

Patrick Cunningham vs Geo. A. Fuller Co. Ltd, $800.

U. Brisson vs United Tea & Coffee Co., Ltd, of Canada, Montréal, $880.

R. J. Drolet vs A. Cousineau, Dame R. Cousineau, *et vir*, m.e.c. Montréal

Joseph F. Esnouf vs J. Girouard Sr., Traversy Ltd, Montréal.

Home Loan & Mort. Co. Ltd vs W. H. Scroggie, Montréal, $1060.

Home Loan & Mort.. Co. Ltd vs Hirsch Bortz *et al*, Montréal, $3147.

Continental Guaranty Corp. vs Lucien Favreau, Longueuil, Albert Vincent, m.e.c., Montréal, $536.

James H. Murdock vs E. J. Smith, $779.

Walsh & Walsh vs Wilf. Légaré *ès-qual*, Banque d'Hochelaga, Montréal.

P. A. Desgroseilliers vs Adélard Sabouliaire, Montréal, $662.

Auguste Pigeon vs J. Arthur Gauthier, Montréal, $225.

Mappin & Webb Can. Ltd vs Herbert S. Evans, Montréal, $97.

J. M. Orkin Co., Ltd, vs A. Valois, Fassett, $182.

Echange Mont-Royal Ltée vs Stewart A. Verge, Montréal, $120.

Stanislas Archambault vs Joseph Plante, Normandin & Frère, Montréal, $546.

Edouard Roy vs Walter Roy, Lachapelle & Lalonde, Alex. Aubertin *et al*., T.S., Montréal, $39.

Edouard Roy vs Walter Roy, Lachapelle & Lalonde, Alex. Aubertin *et al*., T.S., Montréal, $29.

René Dupré, 900, vs Dorilda Massicotte, Montréal.

Dame E. Hughes Corbet vs Alex. Mathew Nicol, Montréal, $100 par mois.

Emile Théodore Verbonise vs Daniel Kochenburger, Montréal, $1075.

Dame Berthe Tétrault vs Wilfrid Picard, Montréal, $1627.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mary Ann Smith *et vir et al* vs R. H. Crombie, $41.

Mde Ray Kert vs J. B. Mandeville, $58.

A. Segouin vs Mde M. J. Frawley, $45.

J. B. Carrière vs W. Poitras, $55.

R. St-Jacques vs Emma Dussault, $53.

Alexander Hamilton Institute vs W. S. Thompson, $80.

P. Richer vs R. Robitaille, $35.

J. D'Aragon vs J. A. Chalifoux, $48.

A. Blais vs Ed. St-Mars, $11.

J. H. Scott vs Philip Jutras, $27.

C. Therrien vs H. A. Holiday, $55.

S. Vallée vs Aldéric Dufour, $18.

A. Morin vs J. H. Picard, $60.

Victoria Electric Supply Co. vs Maurice Simon, $55.

Mde M. Murphy vs P. Richer, $59.

T. L. Pagé vs Oscar Prévost, $51.

G. Beauchamp vs Wid. Albani Lord, $58.

E. Schachter vs Wilson Tousignant. $74.

T. L. Pagé vs Wilfrid Taille, $36.

Jos Perlman & Bros vs Juliette Aubry, *et al.*

J. Fréchette vs H. A. Annett, Outremont, $14.

J. A. Vaillancourt Ltée vs Alb. Fournette, Ste-Agathe, $99.

Jos Ward & Co. vs H. W. Myhill, Sutton, $95.

E. Beauvais vs Jos Pelletier, $69.

A. Malouin vs M. Mullin, $13.

W. J. Leduc vs Ernest Gagné, jr., $12.

Montreal Standard Publishing Company vs Canbec Limited, $17.

J. Rivet vs Wm. Hill, $21.

M. L. H. & P. Co., vs Nap. Desjardins, $13.

M. L. H. & P. Co., vs Geo. Martin, $43.

L. Côté vs W. Sims, $23.

Canadian Fairbanks-Morse Co. Ltd, vs L. F. Churchill, $57.

J. Collette jr., vs Moïse Durocher, $82.

R. Singer vs Alex. *alias* D. McFarlane, 543.

G. A. Holland vs J. E. Chevalier, $19.

Louise Burotte vs Walter Roy, *ès-qual*, $54.

A. Simard vs J. H. Potter, $38.

I. Cohen vs Jos. Robillard, $40.

A. Corey vs Art. Chatillon, $22.

D. S. Howie vs Edw. Deery. $25.

T. Smith vs Queen's Jubilee Laundry. $68.

A. Béliveau vs Alphonse Duhamel, $19.

E. D. Lazure *et al* vs Mendel Leitman, $26.

A. Gauthier vs Suzanne Meat Market, $37.

J. E. Côté vs E. Bélair, $50.

L. A. Lacombe vs Rosario Laortune, $32.

J. A. Duplessis *et al* vs Geo. Bélanger, $40.

V. Zol vs Léo Castilrin, $29.

I. Elman vs Henri Pilotte $25.

E. Champagne vs Geo. Cadieux, $16.

C. L. Buchanan vs Fred Moore & Co., $78.

N. Oddy vs J. Champagne, $15.

J. B. Gratton Ltée vs S. Vosberg, $51.

A. Gruman vs J. Hines *alias* Hémond, $22.

Pyke Motor & Yacht Co., vs Cie Nationale des Moulins à Farine, $21.

Borden's Farm Products Co., Lted vs Thomas Davis, $15.

A. Hadach vs Thos. F. Jacobs, $17.

S. L. Pearl vs B. Ginsberg, $74.

Jos. Perlman & Bros, vs Mde Félix Guillard *et al*, $25.

A. Giorsette vs St. Denis Coal Co. Ltd, $13.

S. Garmaise vs Zéphirin *alias* S. Colo, $16.

A. Gilbert *et al* vs Ls Riopel, $49.

L. J. Jasmin vs Mde C. M. Smith *et* vir, $32.

J. E. E. Leonard *et al*, vs Art. Casavant, $15.

J. B. O. Carignan vs Aug. Dubois, $21.

N. Lachapelle vs Emile Gadbois, $32.

Mde J. Adrain vs H. Lehrer, $87.

J. A. Vaillancourt Ltée vs Wid. H. Lalonde, $87.

Fd. Youngheart Co. Ltd vs L. A. Beauchamp, $92.

Mappin & Webb Ltd, vs Paul Lesage, $14.

W. Champagne vs A. Mongeau, $53.

John D. Duncan Co. Ltd vs Jos Goyette, $29.

Guaranteed Pure Milk Co. vs Mde Ls. Desrosiers et vir, $39.

P. A. Degroseilliers vs Anthime Dumuton, $22.

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

2 logements $10,000. Route Nationale. Propriétaire: J. H. H. Leduc, Pont St-Maurice. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: V. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Contnrats non accordés pour maçonnerie, toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Elphège Lord, rue Carignan. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Alfred Boisvert, rue St-Bonaventure. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence $5,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. E. Marchand, rue St-Laurent. Contrat à accorder pour électricité et plomberie.

Transformation d'un hangar en résidence, $5,000. Propriétaire et constructeur, J. A. Roy, Route Nationale. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

Agrandissement de résidence $6,000. Propriétaire: Dr N. Perrault, rue Notre-Dame. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: U. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Electricité: N. Montplaisir. Plomberie: Massicotte & Frère.

Résidence $8,000, route de Shawinigan. Propriétaire: Rabbé, Laroche, Pont St-Maurice. Entrepreneur général: Jos. Boisvert, 37 rue des Commissaires, Trois-Rivières. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

COTE ST-LUC

Ecole $2,000. Secrétaire-trésorier de la Commission scolaire: Stanislas Décarie. Entrepreneur général : Ernest St-Pierre, Stt-Luc de Matane.

FORT COULONGE

2 écoles à reconstruire. Travaux à faire à la journée. La corporation scolaire catholique achète tous les matériaux.

LACHINE

2 résidences semi-détachées $14,000. 44è avenue et avenue Brewster. Propriétaire et entrepreneur général: Thos. D. Lonergan, 304 rue Université, Montréal. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université, Montréal. Plâtrage à la journée.

LA TUQUE

Edificie Community. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes : Brown & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: E. G. M. Cape, 10 rue Cathcart Montréal. Acier: Dominion Bridge Co. Ltd, Lachine. Charpente: General Lumber Co., 92B rue Wellington, Sherbrooke. Plomberie et chauffage: Picarl & Sons 199 rue St-Jean, Québec. Electricité par le propriétaire. Peinture et vitrerie: Pilkington Bros, 8 ruelle Busby, Montréal. Balance des travaux à faiire à la journée. Pas de matériiaux requis.

LIMOILOU

Résidence $3,500. Propriétaire et constructeur: Alcée Bégin, 89 Avenue François Ier.

MAKAMICK

Moulin à scie détruit par le feu. Propriétaire: Pontiac Lumber & Pulp Co. Atelier de réparation et machiinerie détruits. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: $25,000.

MONTREAL

Résidence $6,000 rue William David. Propriétaire et constructeur: F. Jourdennais, 374 rue Adam. Tous travaux à faire à la journée par la propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Résidence $4,000, avenue O'Connell. Propriétaire et constructeur: J. A. Thibault, 13 rue Soulanges. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, bois, toitures, poêles, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Fabrique de vêtements $250,000. Propriétaire: L. A. Dubrûle, 455 Place Philips. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart. Toiture: Douglas Bros. Co. Ltd., 19 rue St-Maurice. Electricité: Electric Maintenance Co., 262 rue St-George.

Résidence $8,000. 1693A rue Denormanville. Propriétaire et constructeur: L. N. Zichelli, 193A rue Denormanville. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Résidence $4,000. Propriétaire et contracteur: I. Trudel, avenue Amherst, Ahuntsic. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

Résidence $5,000. Boulevard Gouin. Propriétaire et constructeur: H. Corbeil, 350 rue Fabre. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour tous matériaux.

Résidence $6,500, avenue Papineau. Propriétaires: Hudon, Hébert & Co., Lted., rue De Bresoles. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine.

Réparations à entrepôt, $5,500. 140 rue Plessis. Propriétaire: Succession W. J. Pearson, 209 rue Panet. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier. Acier: MacKinnon Steel Co. Lted, 793 Chemin Drummond, Sherbrooke. Toiture : Campbell Gilday Co. Ltd, 793 rue St-Paul Ouest. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Station de gazoline, $4,000, rue Sherbrooke Ouest. Propriétaire: R. Hotte, 1459 rue Clarke.

Résidence $4,000. Propriétaire et constructeur: S. Trudeau, 199 avenue Mozart. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour matériaux.

Garage $6,000, rue Adam. Propriétaire et constructeur: A. Messier, 193A rue Stadacona. Travaux à faire à la journée par le propriétaire, qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Usine de glace artificielle. Propriétaire: Arena Amusement Ltd., avenue Mont Royal Ouest. Le propriétaire étudie l'innstallation d'une usine à glace dans son patinoir actuel.

Réparations à résidence $5,000. 162 rue Crescent. Propriétaire: Dame G. R. Robertson, 163 rue Crescent. Entrepreneur général: Ww. Irving, 26 rue Stanley. Toiture : Richardson, Simard & Co. Electricité: Vincent & Say Electric cCo., 351 avenue Union. Plomberie et chauffage: John Colford 508A rue Guy. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

QUEBEC

A l'étude, construction d'un hôtel $300,000. Grande Allée. Propriétaire: C. N. Rays, Edifice de la Banque de Toronto, Montréal. Architecte: Ingénieur de la compagnie.

Refuge pour jeunes filles, $125,000. Rues Ste-Angèle et Dauphine. Propriétaire: L'Oeuvre de la Protectiion de la Jeune Fille, Québec. Architectes: Tanguay & Chênevert, 20½ rue d'Aiguillon. Excavations: J. B. Jinchereau, 325 rue Richardcon. Les travaux d'excavation seuls seront faits cette année. Des soumissions pour le reste des travaux seront demandées par les architectes en mars 1921.

A l'étude, magasin et bureau, coin des rues St-Roch et des Fossés. Propriétaire: L'Entreprise Electrique, 413 rue des Fossés. Président M. Séguin. Architecte non encore choisi.

Fonderie de cuivre, $50,000. Côte du Palais. Propriétaire: P. A. Beaulieu, v7 rue Bourlamarque. Architecte à nommer. Machinerie à installer pour fonderie de cuivre.

Agrandissement du Palais de Justice, 12 rue St-Louis. Propriétaire: Ministère des Travaux Publics du Gouvernement provincial. Architecte à nommer.

Résidence $6,000, coin des rues Aberdeen & Bourlamarque. Propriétaires et constructeurs: Lavoie & Frère, 56 Jeanne d'Arc.

Résidence $6,000, rue Holland. Propriétaire et constructeur: Uldéric Côté, 125, 2ème Avenue, Limoilou.

STE-MARTINE

Réparation et agrandissement du couvent $25,000. Propriétaire : Les RR. Soeurs de Jésus-Marie, rue Notre-Dame, Montréal. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: J. M. Lamothe, rue Ellice, Valleyfield. Charpente par l'entrepreneur général. Electricité : Amiot Electric Co., Valleyfield. Portes et agencement intérieur: J. Smith Lumber Co., 314 Edifice Drummond, Montréal.

SHERBROOKE

50 résidences et Cité Modèle $450,000. Propriétaire: Sherbrooke Housing Co. Président: E. J. Page, rue Albert. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: E. G. M. Cape & Co. Ltd, 10 rue Cathcart, Montréal. Chaque propriétaire individuel installera son propre chauffage.

TROIS-RIVIERES

Ecole $20,000. Propriétaire: Deblois Chaleau. Architecte: Chas. Lafond, 21 rue Alexandre. Entrepreneurs généraux: A. Héon & Cie, 45 rue Saint-Antoine.

Arsenal. Propriétaire: La Société des Zouaves des Trois-Rivières. Président: J. I. Lafontaine, 28 rue Ste-Julie. Entrepreneur général probable: Anselme Dubé Ltd, rue Bellefeuille. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph.

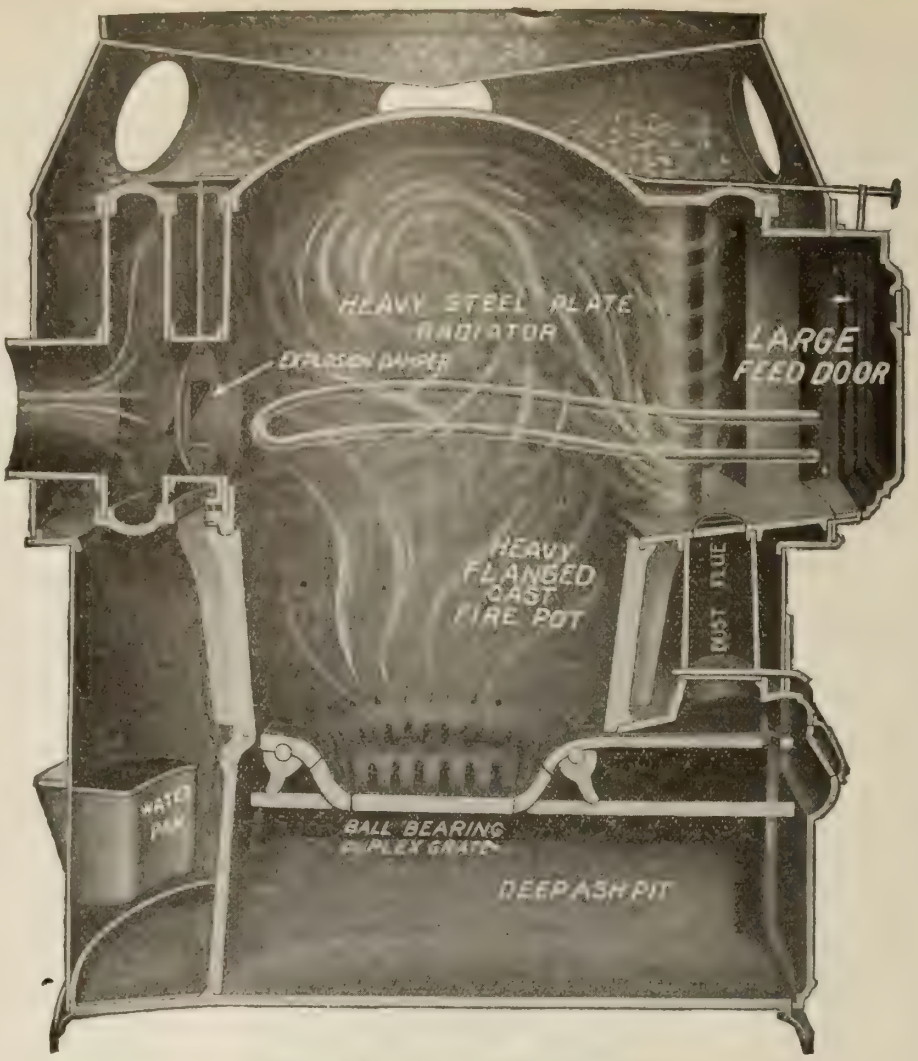
WESTMOUNT

Résidence, avenue Lansdowne. Propriétaire: F. R. Finlay, 416 Place Philips. Fondations: Fussing & Jorgenson, 6 rue Durocher. Balance des travaux sera continuée au printemps.

Egalement fabricants des Fournaises SOUVENIR

Poêles et cuisinières SOUVENIR

Quincaillerie pour construction



Ecrivez pour avoir plus amples détails.

Nouveau catalogue actuellement prêt.

FOURNAISE A AIR CHAUD

"NEW IDEA"

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Un marchand, qui nous a rendu visite il y a quelques jours, nous a demandé pourquoi nous employons la devise: "Soixante quinze années de succès dans la fabrication" et nous lui avons répondu que c'était parce que nous n'avions jamais eu à remplacer une fournaise pendant tout ce temps. Il nous répliqua: "Je crois que vous avez raison, je tiens vos fournaises New Idea et Souvenir depuis quarante ans, et tous ceux à qui j'en ai vendu ont obtenu complète satisfaction."

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi 17 Novembre

Le commerce de quincaillerie est actif, suivant les rapports obnus. Un courtier déclare qu'il n'y a là que peu de diminution dans volume des affaires venant de la campagne, tandis que le commerce la ville est faible. Il y a plusieurs augmentations importantes tte semaine, au nombre desquelles il faut citer les manches de faux, s tiroirs-caisses, quelques tailles de demi-semelles, le ciment plasque, tandis que le marché est ferme pour les pièges à gibier, les tils de bûcherons et les haches. Des diminutions ont été mises en gueur sur les produits de plomb, quelques lignes de demi-semelles, craie et le fil à plomb de maçon, la tôle galvanisée, etc.

MELIORATION LENTE MAIS SURE DES FER ET DE L'ACIER EN BARRES

Fer et acier — Les prix sont fermes sans changement. Les usines fourssent au commerce un meilleur approvisionnement dans les diverses diensions, mais il y a encore place pour e amélioration et celle-ci va se proire. La demande, spécialement celle s centres ruraux, est assez active.

FER ET ACIER

ier doux	5.30
r de Norvège	....
ier à ressort	6.00
ier à bandes	5.50
ier à outils Black Diamond, la lb	0.30
r ordinaire en barre, les 100 lbs	5.15
r raffiné, les 100 lbs	6.15

LES CLOUS SONT TOUJOURS FERMES ET SE VENDENT BIEN

Clous — La demande reste toujours tive pour les clous en broche standard le ton est ferme et soutenu avec le x de base se maintenant à $6.35 le g. Pour livraison dans les Provinces aritimes, les prix sont: par lot de 10 gs ou plus $6.75 par keg; par quanés moindres $6.95 par keg.

FIL DE FER BRILLANT

2/0 et plus	6.40
à 9	6.
	6.06
	6.12
	6.20
	6.30
	6.40
	6.55
	6.70

l de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

LA CORDE RESTE SOUTENUE

Cordes et cordages — Les prix restent sans changement pour les cordes en fibre forte. La demande est plutôt légère, le commerce n'achetant parcimonieusement que ce qu'il peut absorber. La base de la pure Manille est toujours de 33½ cents, celle des manilles British et Beaver de 26 cents et celle de la Sisal de 21½ cents par livre. Rien ne semble faire prévoir une hausse, et toutes tendances sont plutôt vers la baisse, bien que les manufacturiers déclarent que les réductions ne se produiront que graduellement.

PRIX PLUS BAS POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Comme nous l'avons prévu, le prix des tuyaux, décharges, siphons et coudes en plomb a diminué. Le tuyau ordinaire de 2 pouces se vend maintenant $16.00 les 100 lbs; de 2 à 8 pouces $17.80 et au dessus $18.00. Le tuyau de décharge vaut $17.00 et l'un et l'autre sont sujets à un escompte de 10 pour cent. Les siphons et les coudes sont maintenant sur une base de 15 pour cent audessus de la liste. Le plomb "wool" a également baissé de 2 cents par livre. Quant au plomb en feuilles il se vend 12 cents pour le 2½ lbs, 11¾ cents pour les pesanteurs de 3 à 3½ lbs et 10½ cents pour celles de 4 à 8 livres.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	16.00
Tuyau de décharge	17.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.11¾
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.10½

Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.

Soudure, garantie, la lb.	0.31½
Soudure, strictement, la lb.	0.29½
Soudure, commerciale, la lb.	0.26½
Soudure, wiping, la lb.	0.26¼
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.36
50-60	0.38
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.17

LES TOLES SONT REVISEES. — LES APPROVISIONNEMENTS SONT TOUJOURS INSUFFISANTS

Tôles — Les prix sont un peu moins chers pour les tôles galvanisées U. S. La situation est encore nominale et il n'y a que peu de probabilité que les stocks ne reviennent à la normale avant quelques mois, même en espérant une amélioration continue chaque semaine. Les affaires continuent à être satisfaisantes et les jobbers n'ont pas de plaintes à formuler. On peut s'attendre à une amélioration graduelle de la base sur toute la ligne.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50

Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20 . . .	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE PRIX DE LA GAZOLINE RESTE LE MEME, LE PETROLE SANS CHANGEMNT

Pétrole, gazoline — Le prix reste le même pour la gazoline et il y a une bonne demande pour laquelle les importateurs sont prêts. La qualité pour moteur eest toujours cotée à 43½ cents et les qualités supérieures à 48½ cents. Quelques-uns espèrent qu'il pourra y avoir une amélioration de la base avant longtemps. Le pétrole est soutenu au cours de 31 cents.

LE COMMERCE TOUJOURS EN QUETE D'UN MEILLEUR APPROVISIONNEMENT DE TUYAUX

Tuyaux de fer — La demande pour les tuyaux de fer excède toujours le stock. Les manufacturiers semblent incapables de satisfaire les besoins du commerce et il se passera apparemment encore plusieurs semaines avant que l'amélioration désirée ne se produise. Les petites dimensions sont les plus difficiles à obtenir et le tuyau galvanisé est plus rare que le noir. Les prix sont toujours basés sur la liste No 46.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.93	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.

LE MARCHE DES VIEUX MATERIAUX EST TRES INACTIF

Vieux matériaux — Les prix continuent à faiblir sur les rebuts et il n'y a que peu d'espoir d'une amélioration cet automne. Les fonderies ne sont guère anxieuses d'acheter intensivement, calculant que plus elles retarderont leurs achats, plus le prix sera bas. Bien qu'il n'y ait pas de diminution cette semaine, la tendance est moins soutenue et on pent s'attendre à de nouvelles réductions.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile. . .	....	0.01
Cuivre jaune	0.07	0.08
Cuivre rouge.	....	0.15½
Cuivre léger	....	0.05½
Retailles de zinc . . .	....	0.05¼
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts mallléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	12.00
Plaques de poèles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	....	18.00
Bushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières. .	....	16.00

PEINTURE

Mercredi, 17 novembre 1920.

Le marché de la peinture est calme cette semaine. Ceci s'applique au mouvement présent. Si l'on considère la situation à venir, les prévisions sont excellentes comme l'indiquent les ordres reçus du commerce de détail. Un manufacturier nous déclarait cette semaine qu'à ce point de vue il recevait plus d'affaires que jamais.

Les faits caractéristiques de la semaine sont de nouvelles diminutions pour l'huile de lin et la térébenthine. L'huile devient notablement plus facile et bien que la base nominale n'ait que peu varié depuis la semaine dernière, la tendance est moins soutenu, sur toute la ligne. Il ne serait pas surprenant que le commerce puisse acheter à moins de $1.20 en quantité moyenne un peu plus tard, et le marché du lin est déjà bien au-dessous du cours de $2.50. Les ventes sont réduites et beaucoup réservent leurs achats.

La térébenthine a baissé jusqu'à teindre $1.85 le gallon et va proba ment encore diminuer. Il n'y a qu demande réduite et les stocks sont portants.

Il n'y a pas eu de changement le mastic, le vernis ou le blanc plomb à l'huile. La base pour peintures préparées et les spécia reste sans changement.

L'HUILE DE LIN CONTINUE A BAISSER

Huile de lin — Le prix continu s'améliorer pour la graine de lin e marché aujourd'hui est au-dessous cours de $2.50. Ceci ordinaire voudrait dire l'huile à $1.25, ou m et pour de grosses quantités supér res à 5 barils, il est entendu qu'on obtenir un prix dans les environs $1.15. La situation est particulière ce que les broyeurs déclarent que qu'ils viennent sur le marché, ils incapables de se procurer du stock cours du marché. Il y a beaucoup fluctuation d'un jour à l'autre su marché de la graine et comme broyeurs ne rapportent que peu mouvement de l'huile, il n'y a pas chats importants de la part du c merce. Il y a une tendance à c des cours plus bas pour livraison vembre-décembre et $1.40 à $1. pour janvier-février. Un autre bro déclare que le marché est très in tain mais que, à son avis, les prix être plus bas qu'ils ne l'ont été de de longs moins. Le ton est faible.

Nous cotons:

	Gallon imp
Huile Brute—	
1 à 2 barils.	1.35 1
3 à 4 barils.	.... .
Huile bouillie—	
1 à 2 barils.	1.38 1
3 à 4 barils.	1.34 1
5 à 10 barils.	1.29 1

En raison des fluctuations du ma de la graine, les jobbers, en général donnent pas de cotations.

BAISSE APPRECIABLE DE LA TEREBENTHINE

Térébenthine — La situation d térébenthine s'est bien relâchée. Il trois semaines nous prédisions qu'a un mois le prix tomberait dans les virons de $1.85 ou peut-être moins cette base de $1.85 a été atteinte c semaine. Comme question de fait cours a été de quelques points plus au début de la semaine, mais il s raffermi ensuite. La situation se sente sous un jour plus favorable le commerce, et la tendance se che. En raison de la restriction achats par le commerce, il y a t raison de s'attendre à voir diminuer

re le prix de base et le chiffre de
.75 le gallon pourrait bien avoir cours
ci une semaine ou deux.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
r baril simple. . . .	1.85	2.00
r petits lots	1.95	2.10

Emballage en sus

E BLANC DE PLOMB A L'HUILE SANS CHANGEMENT

Blanc de plomb à l'huile — Il n'y a s de changement appréciable cette maine pour le blanc de plomb à uile. Le plomb en saumon a été ins soutenu depuis quelque temps x Etats-Unis, tandis que le tonnage fait défaut à Londres une partie du nps. Cependant la tendance semble s favorable à un amollissement du et le prix de base, de l'avis de quel-es-uns, baissera dans un avenir peu igné. En attendant il y a une de-nde normale pour la saison. Les x du plomb standard du gouverne-nt sont toujours: $19.50 les 100 li-s pour les lots de 5 tonnes; $20.00 r les lots d'une tonne et $20.35 r les qualités moindres.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
chor. pur.	$20.00	$20.35
own Diamond. . . .	20.00	20.35
own, pur.	20.00	20.35
P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
phant, véritable . .	20.50	20.85
l Seal.	20.00	20.35
orators, pur. . . .	20.00	20.35
P. W. anglais . . .	20.00	20.35
een Seal.	20.00	20.35
ore, pur.	20.00	20.35
msay, pur.	20.00	20.35

.B. véritable plomb, moins d'une ne, $23.40. Toronto: $23.00. Mont-. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ es, $10.10 les 100 livres, en pa-ts de 5 livres, $9.60 les 100 livres, b. Montréal.

Bleu:

livre.	0.11	0.12

Couleurs sèches:

re d'Ombre brute, No 1, tonne-ts de 100 livres. . .	0.08	0.09½
re d'Ombre pure, tonnelets de 00 livres.	0.11	0.15
re d'Ombre brûlée, No 1, ton-elets de 100 livres. .	0.08	0.09½
re d'Ombre pure, tonnelets de 00 livres.	0.16	0.18
t Imp. tonnelets de 00 livres.	0.17	0.19
t Chrome, pur. . . .	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils. . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . .	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . .		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE
boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur. .	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc. . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . .	35.00

LE COMMERCE DU MASTIC EST ACTIF, LA BASE SE MAINTIENT FERME

Mastic — La tendance est ferme et le prix du mastic reste sans changement. La demande est assez active pour la saison et le produit est demandé aux jobbers de nombreuses sources. Le tonnage hebdomadaire des ventes est important. Le ton est plus favorable naturellement, surtout pour le mastic à l'huile de lin pure. Pour celui-ci et peut-être aussi pour le standard une révision en baisse ne causerait aucune surprise.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres . . .	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres . . .	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres . .	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . .		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94

Kyanize Cabinet Rubbing	3.84
Kyanize Interior	3.84
Luxeberry light	4.72
Luxeberry granite	4.90
Luxeberry spar	5.62
Ramsay's Universal	3.45
Ramsay's Agate Floor	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil	3.12½
Crown Diamond Floor	4.25
"C.D. Big 4" Exterior	5.00
"C.D. Big 4" Interior	4.50
"C.D. Big 4" Floor	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite	4.00
Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.55
B-H Anglaise, couleurs	5.30
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	6.25
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsay pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfecta	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Couleurs

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall's Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.2
" " épais	3.8
" " extra épais	4.4
" enduit d'un seul côté	2.5

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.0
Rouge ou vert (116' x 18")	4.5

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.7
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.1

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.5
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.9

Papiers pour construction:

	le roule
Neponset noir 36"x500'	3.9
Neponset enduit 36"x500'	3.4
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.4

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.5
15 lbs 400 pieds carrés	3.7
25 lbs 200 pieds carrés	3.1

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.0
Neponset rouge ou brun	"	1.6
Neponset vert	"	3.2
Noir canadien	"	0.9

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.1
Pinte (2½ lbs)	0.3
Chopine (1¼ lbs)	0.1

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.1

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.3
Enduit à toiture, le gallon	0.9

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Terme 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours n

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.3
Everlastic, 2 plis	2.8
Everlastic, 3 plis	3.3
Panamoid, 1 pli	2.2
Panamoid, 2 plis	2.7
Panamoid, 3 plis	3.2
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.3
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.7
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.7
Par lots de 5 et 10 gallons	0.8
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.5
Coaltar (raffiné), le baril	10.2
Coaltar (brut), le baril	9.0

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pie
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.8
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.5
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.9
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.7
Fibre surprise	1.5
Feuille "Stag"	1.5

Toujours en
demande

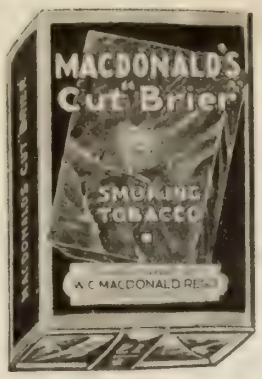
Toujours frais et
croustillants

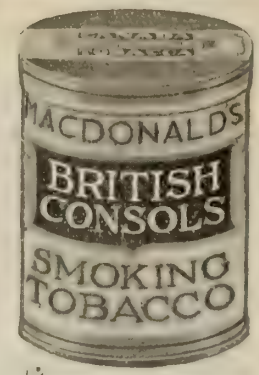
Nous coopérons avec vous en annonçant largement nos produits. Cela vous paye de tenir une ligne qui est bien annoncée.

McCormick Mfg. Co., Limited, London, Can.

Succursales à Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N.B., Vancouver.

"Le Tabac qui a un coeur"





La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 17 novembre 1920.

Tous les regards sont tournés cette semaine sur le marché du re. Il y a eu de nombreuses réductions dans le prix du sucre pen- nt la semaine dernière et la diminution semble ne pas être arrivée a fin. La situation a abouti à une guerre générale des prix parmi raffineurs et même parmi les marchands de gros. L'effet de cette sse se repercute dans beaucoup d'autres lignes. La conserve nou- le montre des prix plus bas cette semaine et la poudre à gelée est uite dans certaines marques. Les oranges ont augmenté de trois lars la caisse cette semaine par suite de la clôture de la saison des nges Valencia. Les bananes et les citrons sont également plus rs. Les oignons continuent à être très bon marché. Il y a une inution de deux à trois cents par livre sur les qualités inférieures thé cette semaine, mais les meilleures qualités sont rapportées me étant peut-être encore plus soutenues, avec un marché sem- nt plutôt dépourvu des thés du Japon. Les savons de buanderie nt réduits de cinquante cents par caisse. Le marché des noix mon- un peu plus de fermeté par suite de l'approche de la saison de Noël.

Le fait capital du marché d'alimentation cette semaine est l'af- blissement des cours des viandes fraîches. Il y a quelques change- nts dans le prix du porc cette semaine, mais ils ne sont pas aussi dents que les réductions dans les prix du boeuf, qui sont assez mbreuses. La cause de ces changements réside principalement dans mélioration des arrivages de boeufs et de porc sur le marché. Les eufs de l'ouest arrivent cependant pour augmenter les ressources ales, qui ne montrent qu'une légère amélioration. Les viandes fu- es, en particulier les jambons ont diminué par suite de la baisse porc. Le beurre de crèmerie affecte un ton plus soutenu cette naine avec amélioration de la demande. Les oeufs se maintiennent mes à 80 cents la douzaine. Le flétan a presque disparu du marché, suite de la fin de la saison pour ce poisson, il en est de même r le poisson blanc et le doré. Les huîtres sont abondantes et la nande en est bonne. Le saindoux et le shortening maintiennent leur x ferme.

BAISSE DU PORC S'ACCENTUE

iandes fraîches — Le cours du porc nt a encore baissé de 50 cents par lbs cette semaine et par suite le du porc abattu a diminué dans la me proportion. Certaines coupes de frais ont également subi une lé- diminution. Le mouton lui aussi tre une tendance à la baisse avec écart d'une cent par livre.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 8 novembre 1920.

cs vivants	17.50	18.00
orcs préparés—		
aux abattoirs,		
oisi	26.00	26.50
orc frais—		
ot de porc (trimé)	....	0.33
Longes (trimées)	....	0.39
Longes (non trimées)	....	0.37
Epaules (trimées)	0.29	0.30
Saucisse de porc (pure)	....	0.25
Saucisse de Boeuf	....	0.15
(Steers et Heifers):		
Boeuf frais—		
Quartiers derrière	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	0.32	0.34
Côtes	0.23	0.25
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.20	0.22
(Vaches) —		
Quartier derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.13	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.22	0.24
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.12	0.15

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites—Pas de changement cette semaine sur le marché des viandes cuites. La demande continue toujours à diminuer à mesure que les temps froids approchent. Et les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Langue de porc en gelée		0.40
Boeuf pressé en gelée, la lb		0.27
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.54
Jambons cuits		0.65
Epaules, bouillies		0.4
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb		0.12
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui restent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie en date du 8 novembre 1920. Canadienne SWIFT, Limitée,

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	58.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	49.00
Porc heavy mess (brl)	....	39.00
Boeuf plate	....	25.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule	....	49.00

LE BACON EST SOUTENU

Viandes fumées — Les prix de la semaine dernière n'ont subi aucune variation et restent en vigueur jusqu'à nouvel ordre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.51½
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.44
12-15 livres	....	0.44
14-20 livres	....	0.44
20-25 livres	....	0.37
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.32½
Bacon—		
Déjeuner	0.54	0.61½
Cottafe roulé	....	0.40
Jambons Picnic	....	0.32

PAS DE CHANGEMENT POUR LE SHORTENING

Shortening — Le marché du shortening continue a être ferme sans changement de prix. Le cours est toujours de 27 à 27½ cents la livre, suivant quantité.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.25
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.25¾
Morceaux, 1 lb, la lb	0.27	0.27½

LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — La semaine qui vient de s'écouler n'a apporté aucun changement dans le marché du saindoux qui continue à être soutenu avec un bon trafic. Les prix en vigueur restent sans changement.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb	0.30½	0.31½
Morceaux, 1 lb, la lb	**0.31½**	**0.32½**

LE FORMAGE EST FERME

Fromage — Rien à signaler sur le marché du fromage cette semaine. Les prix se maintiennent fermes sans changement.

Nouveau grand, la lb	0.28
Double, la lb	0.28
Triple, la lb	0.29
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb	0.33
Doux Québec	0.28

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Les cours de la margarine restent les mêmes avec un marché ferme bien que toujours calme.

En moules, suivant la qualité, la lb	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb	0.30	0.34

LE BEURRE EST SOUTENU

Beurre — Le beurre se maintient ferme aux cours avancés de la semaine dernière. La tendance reste soutenue et le ton général du marché est bon.

Beurre crèmerie No 1		0.55
Beurre crèmerie, bloc 1 lb		0.56
Beurre crèmerie No2	0.52	0.54
Laiterie		0.49

PAS DE CHANGEMENT POUR LES OEUFS

Oeufs — Les cours n'ont pas varié pour les oeufs cette semaine. Les prix sont toujours élevés et n'ont guère de chance de diminuer à cette époque de l'année.

Frais pondus	0.80
Entrepôt choisis	0.68
Entrepot No 1	0.60

LA VOLAILLE EST SOUTENUE

Volaille — Le marché de la volaille se maintient ferme aux prix précédemment cotés. Le cours des oies s'affermit et semble même indiquer une certaine tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 8 novembre 1920.

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.45
Dindes	....	0.60
Dindons	....	0.58
Oies	0.39	0.40
Canards domestiques	0.40	0.45
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE MARCHE DU POISSON EST FERME

Poisson — Pas de changement cette semaine dans les cours du poisson qui se maintiennent fermes avec un approvisionnement assez bon et une demande normale.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 8 novembre 1920.

Poisson frais		
Hadock	0.08	0.09
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.55
Homards vivants	....	0.65
Saumon de Gaspé	....	0.30
Maquereau	....	0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32	0.35
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.29	0.30
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	....	0.23
Truite	0.22	0.23
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb	....	0.15
Filets	....	0.20
Bloaters, la boîte 50	....	3.50
Kippers, la boîte 50	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.20
Harengs saurs, la boîte	....	0.24
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb	0.29	0.30
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	16.00
Hareng saur, la boîte	....	0.24
Harengs Labrador No 1 Brls		12.
Harengs Labrador No 1 ½ brls		6.
Saumon Labrador No 1 tierces		38.
Saumon Labrador No 1 brls		27.
Maquereau No 1, brls		25.

LA FARINE SE MAINTIENT FERM

Farine — Pas de changement à gnaler cette semaine sur la farine se maintient ferme aux cours pré dents.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	12
En (2) sacs de coton, 98 lbs	12.
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	13.
Farine de blé d'hiver (baril).	12.30 12.
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	12
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	11
Farine de blé d'hiver, par (2) sacs 98 lbs., ex entrepôts	11

LES GRAINS CONTINUENT A BAISS

Foin et grains — Le foin se m tient ferme, tandis que l'avoine et l'o subissent des diminutions assez se bles atteignant jusqu'à cinq cents certains cas.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 8 novembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros lots de chars):	
Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	...
Bon, No 2	32.00 33.
Bon, No 3	30.00 31.
Paille	15.
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs.)	0.
No 3 C.W.	0.
Extra Feed	0.
No 1 Feed	0.
No 2 Feed	0.
Orge:	
No 3 C.W.	1.43 1.
No 3	1.
No 4 C.W.	1.30 1.
Feed	1.10, 1.15 1.

Note — Ces prix sont à l'élévat et ne comprennent pas le coût sacs.

LA BAISSE DU SUCRE S'ACCENT DE JOUR EN JOUR

Le sucre continue à baisser. Le c de $12.00 est aujourd'hui presque néral. Et tout porte à croire que mouvement ne s'arrêtera par là, ca lutte est sérieuse pour essayer de c battre la concurrence américaine. anmoins il est à supposer que les actuels sont bien près du minimum qu'ils ne diminueront plus dans d'a grandes proportions qu'ils l'ont fait qu'à ce jour.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	12
Acadia, extra granulé	12
St. Lawrence, extra granulé	12.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

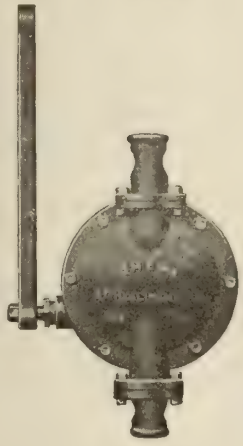
La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.



Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

Le meilleur Sel

Depuis des années les produits de la Compagnie "Canadian Salt" tiennent le premier rang.

La qualité et la pureté les caractérisent:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR

SEL A FROMAGE WINDSOR

L'usine la mieux aménagée du Dominion jointe à l'habilité scientifique du personnel, sont parvenues à rendre nos Sels fameux dans tout le Canada, pour l'usage domestique, sur la ferme ou à la laiterie.

FAITS EN CANADA

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(4)

ada, extra granulé	12.00
inion Cristal, granulé	12.00
é, barils	12.20
é, (boîtes de 25 lbs)	12.50
é (boîtes de 50 lbs)	12.40
ne No 1	11.00
ne No 2 ou	10.90
ne No 3	10.80
ne No 4	10.60
poudre, barils	12.10
poudre, 50s	12.30
poudre, 25s	12.50
es et dés, 100 lbs	12.70
es, boîtes de 50 lbs	12.80
es, boîtes de 25 lbs	13.50
es, paquets de 2 lbs	14.50
morceau Paris, barils	12.60
morceau, 100 lbs	12.60
morceau, boîtes de 50 lbs.	12.80
morceau, boîtes de 25 lbs.	13.00
morceau, cartons de 5 lbs	12.75
morceau, cartons de 2 lbs	14.50
morceau, boîtes, 25 lbs	13.00
tal Diamond, barils	12.60
" boîtes, 100 lbs	12.70
" boîtes, 50 lbs.	12.80
" boîtes, 25 lbs.	13.00
" caisses de 20 cartons	13.75

MELASSE RESTE STATIONNAIRE

rops et mélasse — Pas de changet à signaler cette semaine sur le ché de la mélasse. Les cours des s de blé d'Inde et de la mélasse t pas varié.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 8 novembre 1920.

rop de blé-d'inde:—

ils environ 700 livres.	0.08
½ barils.	0.08½
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	6.20

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55

LASSIES:—

Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LES PRIX DES CEREALES DIMINUENT

La liste de prix des céréales a été revisée à la baisse cette semaine et la diminution est assez appréciable. Le cornmeal par exemple a baissé de 60 cents pour atteindre le prix de $5.00 et l'avoine roulée est descendue à $4.75. Cette diminution est la conséquence naturelle de la récolte abondante de cette année.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.00
Orge perlé (sac de 98 lbs.).	8.00
Orge mondé, (98 lbs).	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs.).	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine.	6.00
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	5.50
Avoine roulée, 90s (en vrac).	4.75

MARCHE FERME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Le marché reste ferme cette semaine pour les produits en paquets avec même quelques augmentations pour certains articles tels que le blé puffé, l'orge perlé, la farine à crêpe, etc. Par contre, les amidons et les fécules ont subi un léger recul.

Nous cotons:

Braakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb., lb	0.60
" Bakers, bte ½ lb., —	0.58
" Lawneys, bte ¼ lb., —	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz., 3.65 3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.80
Avoine roulée, 20s.	5.80
Avoine roulée, 18s.	2.12½

Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.80
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.60
Farine, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrazin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts.	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.	3.10
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.	6.10
Corn Starch (préparé)	0.11½
Farine de pomme de eterre	0.10
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.10
Canada Laundry Starch, lb	0.09¾
Empois (buanderie)	0.09¾
Fleur tapioca	0.15 0.16

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

PAS DE CHANGEMENT DANS LES CONSERVES

Le prix des conserves se maintient ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix cette semaine.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.5	4.75

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 55 à 65 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à $1.00 la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.55	0.65
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.0
Javas—		
Pekeos	0.44	0.4
Orange Pekeos brisé	0.45	0.4
Orange Pekeos	0.45	0.4

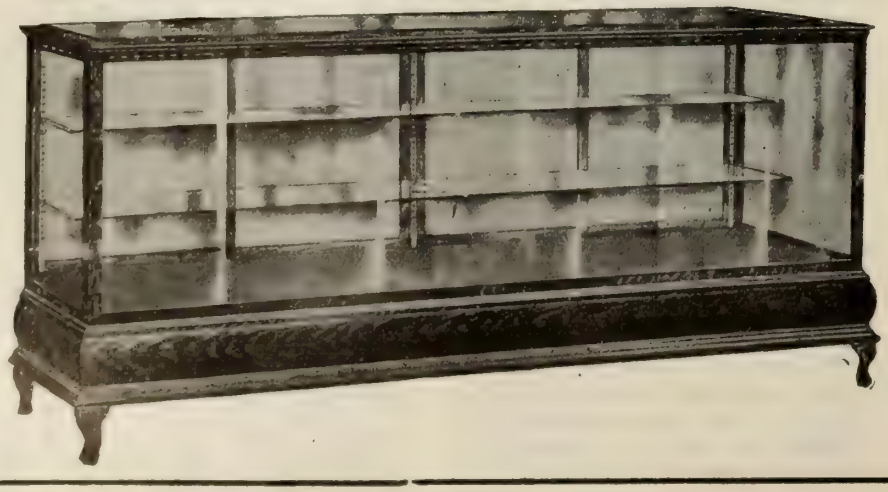
Les qualités inférieures de thés b sés peuvent être obtenues des m chands de gros sur demande à c prix raisonnables.

QUELQUES DIMINUTIONS DANS L EPICES

Epices — Le marché des épices c tinue à se montrer ferme. Il y a pendant quelques diminutions qui sont manifestées principalement sur clous et le poivre. Pour le poivre bl cette diminution a atteeint cinq ce par livre.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 8 novembre 1920.

Allspice	....	0.
Cassia	0.32	0.
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.
Pure moulue	0.35	0
Clous	0.70	0.
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.
Chicorée canadienne	....	0.
Américaine (high test)	0.80	0.
Gingembre	....	0.
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.
Macis		0.
Epices mélangées	0.30	0.
Muscade, entières	0.45	0.
Muscade, moulue	...	0.
Poivre noir	0.35	0.
Poivre blanc	....	0.
Poivre (Cayenne)	0.35	0.
Epices à marinades	0.26	0.
Paprika	....	0.
Turmeric	0.28	0.
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.06	1.
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.
Cannelle, la lb.	....	0
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide. Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

reaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
nufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
lin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

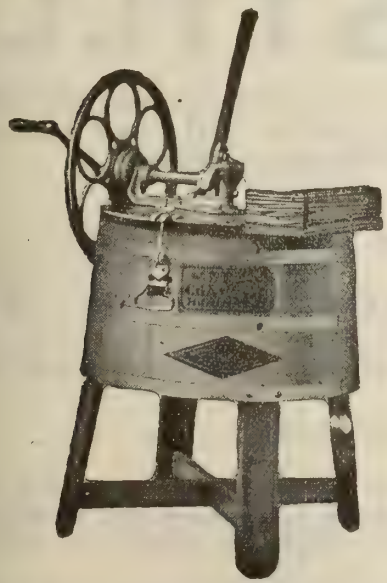
ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de *Maxwell*



e ligne populaire et profitable durant toute l'année.
s clients la connaissent grâce à notre publicité.
AXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de

RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(2)

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide c
les MANCHES DE STILL sont faits avec l
meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Stil

surpasse de beaucoup celle des autres marque

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de ma
teau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTAR

ne Paire de Faiseurs d'Argent

LE secret d'un commerce prospère réside dans un écoulement rapide et des bénéfices continus. Mais pour obtenir l'un et l'autre — il est nécessaire de choisir des marchandises qui se vendent facilement et qui donnent une satisfaction absolue.

Voici deux articles de la fameuse ligne Maple Leaf qui sont qualifiés à tout point de vue. Ce sont deux gros faiseurs d'argent.

Si vous ne les tenez pas — donnez votre commannde aujourd'hui.

LE "FALCON" MAPLE LEAF

JOLI — EFFICACE — DURABLE

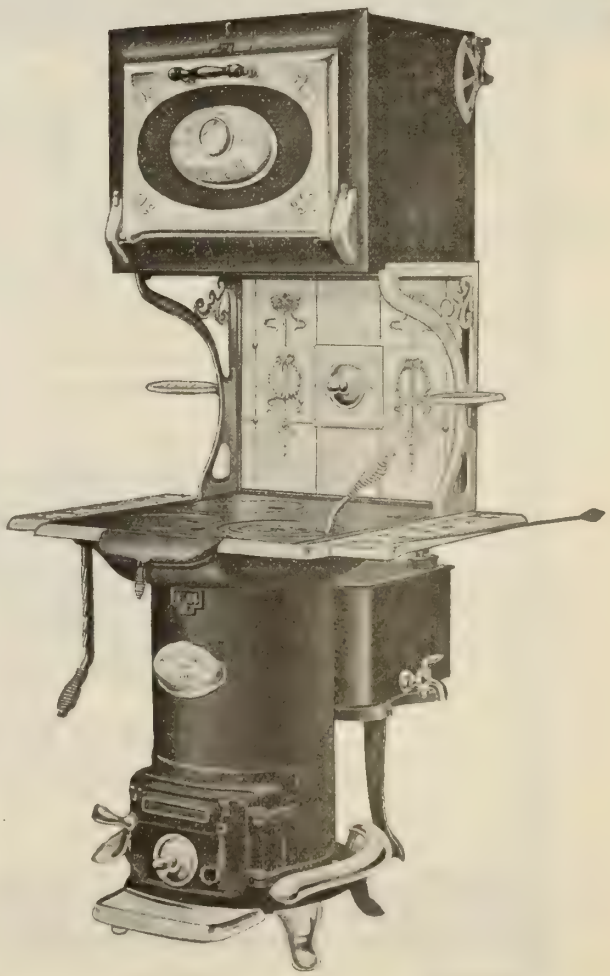
Superbe dessin—Garnitures nickel poli—Grille Duplex durable — Grand foyer—Sections perpendiculaires—Clef de tirage direct à coulisse—Plaque antérieure se relevant avec une clef—Four de 18 pouces et de 20 pouces.

LE "COMPOSITE" MAPLE LEAF

UN SORCIER D'ECONOMIE

Dessins à quatre trous — four à cuisson parfaite — réservoir en cuivre de 8 gallons — jolies garnitures nickel.—Fond avec panneaux en tuile —grand cendrier—brûle du charbon ou du bois— grille à bois suspendue — clef ajustable pour la chaleur—dispensateur de chaleur sous le dessus.

Ceci combine un poêle pour le chauffage, la cuisson et le rôtissage dans un petit espace — faisant son service avec une dépense minime de combustible.



NOTE SPECIALE POUR LES MARCHANDS

La ligne de poêles, cuisinières et appareils de chauffage Maple Leaf répond à tous les besoins possibles—et elle le fait bien.

Elle est tenue par les marchands d'un océan à l'autre et son commerce augmente d'une année à l'autre. Si vous êtes dans une ville où nous ne sommes pas représentés, il serait mieux de nous écrire aujourd'hui.

The Beach Foundry Company, Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

A few of the B-H Sales Helps —

Quelques-unes des aides publicitaires B-H.

Le plus important facteur de vente pour les Produits B-H — en dehors de la qualité positive de la ligne — est la puissance d'attraction de notre publicité.

Non seulement l'agent B-H sait qu'il a un produit garanti pour chaque usage où l'on se sert d'une pinceau, mais encore il est pourvu d'une série complète d'accessoires d'étalage B-H.

La couleur attire naturellement l'oeil et la vitrine et le magasin bien disposés sont des raisons infaillibles de bonnes affaires.

La campagne de publicité B-H, en plus des accessoires de vitrine, dont nous donnons ci-dessus quelques suggestions, comprend les quotidiens, journaux agricoles et magazines, enseignes dans la campagne, affiches et prospectus expédiés dans chaque district où notre ligne est vendue.

Bénéficiez-vous de cette publicité gratuite? Sinon, écrivez-nous pour avoir les détails de notre proposition d'agence.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Genuine Ford Parts For Sale Here

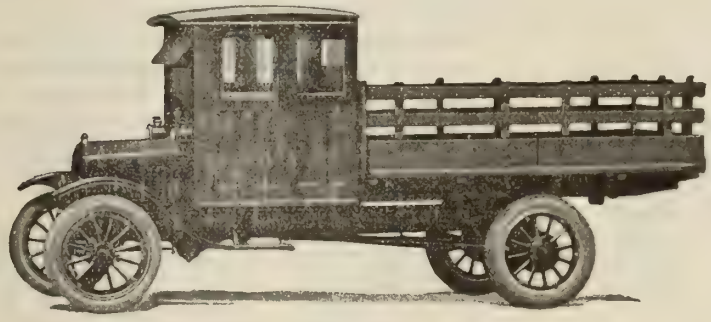
Recherchez cette enseigne

Service

PENDANT la saison active il a été difficile de donner à votre camion Ford toute l'attention qu'il demandait.

Votre camion vous a fourni un bon service. C'est le moment pour vous maintenant de lui donner un peu de service.

Rappelez-vous qu'une efficacité de 100 % signifie minimum de frais d'entretien. Faites inspecter votre camion Ford par votre marchand de Ford — et laissez-lui vous donner un prix pour une inspection systématique.



Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford, Ontario

41

Aliments préparés de CLARK

"PRETS A SERVIR"

Fèves au lard
Boeuf rôti
Ragoût anglais
Pâté de veau
Langue de boeuf
Steak de boeuf aux oignons

Viandes en conserve
Boeuf fumé en tranches
Saucisse de Cambridge
Dîner bouilli canadien
Langue, Jambon et veau
Viande "devilled"

Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Soupes (13 variétés)
Sirop de table
Irish Stew
Beurre de peanut
Boeuf fumé haché
Ketchup aux tomates, etc.

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS
ET TOUS DE TRES BONNE VENTE

W. CLARK, Limited Montréa

Quelle que soit l'occasion, suggérez les aliments marins de la Marque Brunswic

Ces aliments marins d'une saveur délicieuse sont d'excellent vente et par suite de leur genre particulier ils peuvent être servi sous forme de sandwich, assaisonnés en salades, ou employé pour préparer des mets appétissants — excellents avec du ca chup ou d'autres sauces semblables lorsqu'ils sont servis comm entrée dans les réceptions d'automne ou d'hiver. Vous pouve hardiment les recommander comme étant suffisamment cuits e prêts à servir sur la table dès qu'ils sont ouverts.

De bons bénéfices ont été réalisés par les épiciers Cana diens qui tiennent LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQU BRUNSWICK.

Vous aussi vous trouverez que c'est une ligne satisfaisante tenir.

Harengs marinés,
Harengs Sauce Tomate,
Clovisses.

CONNORS BROS., Limited

¼ Sardines à l'huile,
¼ Sardines à la moutard
Finnan Haddies,
(Boîtes rondes et ovale

BLACK'S HARBOR, N. B.

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAFOAM"

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La 'Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?

Caractéristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge.Toutes les pièces .étant. recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se dérange pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

FAITES RENTRER VOTRE ARGENT 12 FOIS PAR AN

Un plus gros volume d'affaires avec une coupe propre et une emballage qui se vend vite est pour l'épicier la solution des problèmes du jour. Les frais généraux augmentent—ses bénéfices sont restreints dans certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.

"Easifirst" de Gunn conquiert la majorité de la clientèle partout où il peut être seulement exposé.

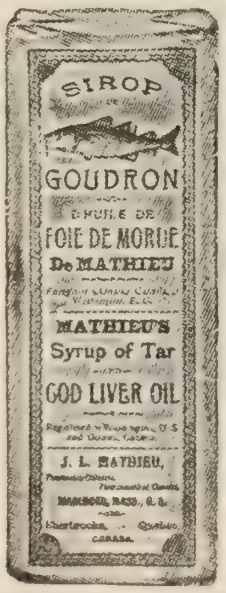
Il a la qualité. Il est aimé des ménagères qui s'y connaissent.

Mettez en Stock Easifirst Il se vend

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

PROTEGEZ VOS CLIENTS CONTRE UN RETOUR DE L'INFLUENZA EN RECOMMANDANT



LE SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE MATHIEU.

La saison des rhumes, de la grippe et de l'Influenza est de nouveau arrivée et vos clients vont être à la recherche d'un bon remède sur lequel ils puissent compter. Pourquoi ne pas offrir le sirop de goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu, le remède pour le rhume connu dans toute la nation, qui a conquis la confiance et l'estime partout où il a été vendu? Ce REMEDE DE MATHIEU ne contient aucun produit nuisible et sa marge de bénéfice est excellente.

Faites une commande d'essai.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Tous les morceaux de savon à blanchissa ont plus ou moins la même apparence, mais diffèrent entièrement quant à la qualité et à valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'u bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'i grédients inutiles pour le faire paraître pl gros. C'est la "meilleure valeur en fait de v savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. C

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains
STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

RECHERCHEZ CETTE ETIQUETTE

Soupe Dominion

LE NOUVEAU PRODUIT DOMINION

Couleur, Saveur, Concentration, ces trois facteurs comprennent la Qualité, cette QUALITE de la soupe aux tomates marque Dominion dont nous sommes si fiers; la qualité qui a fait de cette soupe délicieuse un succès immédiat partout où elle a été offerte.

La soupe Dominion—tomates de la conserve de 1920—est un produit entièrement nouveau et supérieur. Faite avec des tomates de choix grosses et rouges, et des épices pures par des chefs experts et soigneux elle marue une nouvelle ère dans la fabrication des soupes en conserve.

Dans les intérieurs Canadiens la Soupe Dominion est accueillie comme un mets appétissant et nourrissant; un délice à ajouter à n'importe quel déjeuner ou diner.

La Soupe Dominion est faite avec des tomates canadiennes cultivées par des fermiers Canadiens et manufacturée par la main d'oeuvre canadienne. Elle est meilleure que n'importe quelle soupe importée—de plus, en donnant la préférence aux produits Canadiens, on aide à faire apprécier la valeur du dollar Canadien.

La qualité et la saveur créent une vaste demande pour la Soupe Dominion.

Commandez votre approvisionnement aujourd'hui.

Chaque boîte est garantie.

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON, CANADA.

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Evitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

Incorporée 1855

Capital & Fonds de Réserve.....$9,000,000.

Au delà de 130 Succursales.

LA BANQUE MOLSONS

Le service prompt et efficace que les maisons de commerce recherchent, leur est assuré dans toutes nos succursales.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

BANQUE PROVINCIAL

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$ 5,000,00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	4,100,00
ACTIF TOTAL: au-delà de	39,000,00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouv Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., d maison Laporte-Martin limitée, administrateur du C Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific C Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agr ture Conseiller Législatif de Québec, président de la C Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beau min limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Fra Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre portefeuille dans le gouvernement de Québec, administra "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolla

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Qu

LES MECHES (DRILLS) TORS HIGH SPEED DE

MORROW

donnent plus de trous avec mo d'aiguisage.

Usines à INGERSOLL CANA

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents maux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

VELLES FINANCIERES ET ECONOMIQUES DU DOMINION

a dette nette du Dominion le 30 septembre était de ,511,143. Le revenu de la taxe pendant la présente devrait suffire aux besoins ordinaires et donner un s substantiel pour la réduction de la dette. Le revenu ur pour les sept mois finissant le 30 septembre s'é- à plus de $29,000,000, soit quatre fois environ l nt de la période correspondante de l'an dernier. Cette ugmentation est dûe principalement aux taxes des et de luxe, mises en vigueur cette année pour la pre- fois au Canada.

epuis le 1er novembre l'encaissement de ces taxes au moyen de timbres.

'après avis officiels le capital américain investi dans lustries et valeurs canadiennes s'élève à $200,000,- r an.

rente pour cent environ des $275,000,000 investis s entreprises canadiennes de pulpe et de papier sont ains.

'an dernier 200 usines-succursales américaines fu- tablies au Canada, ce qui en porte le nombre à 600.

o

DEPOTS D'EPARGNE ETABLISSENT DE NOUVEAUX RECORDS

ans l'état des banques du mois de septembre dernier nt d'être rendu public, nous notons une forte aug- ion des prêts courants qui s'élèvent à $1,417,520,- ontre $1,058,572,202 en septembre 1919, soit une ntation de 33.9 pour 100 dans l'année. Cette aug- tion considérable de prêts courants est dûe en grande à la demande de crédit pour les besoins de la récolte. ne augmentation dans les dépôts d'épargne d'environ r 100 porte ce compte à plus de $7,000,000 au-dessus cédent record qui avait été établi en octobre 1904. oici les principaux chiffres comparatifs des opéra- les bánques pour septembre dernier:

	SEPTEMBRE 1919	AOUT 1920	SEPTEMBRE 1920	Aug. ou dim. dans l'année	Aug. ou dim. dans le mois
remboursables à demande	$ 650,743,015	$ 640,361,707	$ 677,286,905	+ 4.1	+5.8
remboursables sur avis	1,227,437,715	1,261,647,732	1,270,194,097	+35.0	+ .71
ourants au Canada	1,058,572,202	1,385,470,163	1,417,520,756	+33.9	+2.3
ourants à l'étranger	151,814,511	200,945,241	202,590,184	+33.7	+1.0
aux municipalités	57,033,309	79,912,041	78,103,364	+37.0	—1.3
à demande au Canada	96,912,709	113,598,923	114,669,611	+18.7	+ .9
à demande à l'étranger	169,532,489	193,888,245	186,962,960	+10.0	—3.6
ation	229,532,356	237,697,647	242,988,866	+ 5.7	+2.1

LES COMPENSATIONS DES BANQUES ACCUSENT DES AUGMENTATIONS

Si tant est que le marché des banques est le baromètre des affaires, celles-ci ne doivent pas être mauvaises si l'on en jûge par le rapport des compensations des banques du Dominion pour la semaine prenant fin jeudi de la semaine passée. Nous y voyons en effet des augmentations substantielles sur la même période de l'an dernier pour la plupart des villes et c'est là une constatation significative qui dément catégoriquement les paroles alarmistes des pessimistes. Ci-dessous le tableau comparatif pour les principales villes du Canada.

	1920	1919
Montréal	$164,392,544	$151,452,622
Toronto	107,551,105	100,925,696
Ottawa	15,214,946	15,105,121
Hamilton	7,820,896	7,387,131
Québec	8,726,996	6,435,381
Halifax	5,393,597	4,641,349
London	4,032,250	3,680,070
St-Jean, N.B.	3,697,700	2,139,865
Brantford	1,523,744	1,474,248
Windsor	3,657,931	2,560,392
Peterboro	951,751	1,213,958
Sherbrooke	1,533,939	1,147,754
Moncton	1,006,578	.....
Edmonton	6,240,396	6,277,693
Ft. William	1,152,464	1,043,836
Winnipeg	110,806,325	68,139,541
Calgary	12,199,332	10,688,932
Medicine Hat	793,365	581,509
Brandon	1,174,138	1,126,343
Kitchener	1,255,754	1,672,575

Une nouvelle réduction importante des prêts à demande à l'étranger indique que les banques restreignent les crédits pour le jeu sur la Bourse de New York et emploient cet argent pour le bénéfice du Canada. On a suggéré qu'aux époques où l'argent est rare, comme à présent, la plus grande partie de ces prêts soient réglés et que l'argent en soit employé plus efficacemment au pays. Pareille chose cependant ne serait ni possible ni pratique, car les prêts représentent une partie de la réserve en argent des banques, et si cet argent était ramassé, la plus grande partie de ces fonds resterait en coffre-fort ici, de sorte que le public n'en bénéficierait pas et que les banques y perdraient.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires moderne soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les dix dernières années. Aujourd'hui, elle dépassent de loin celles de toute autre compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée
39 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTRÉAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4 par jour.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES), ETC.

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

SSURANCE ACCIDENT ET MALADIE

conditions uniformes proposées et approuvées à de récentes conférences.

par A. E. Fisher.
rintendant d'assurance pour la Saskatchewan.

trait d'un discours prononcé à la conférence des ntendants provinciaux d'assurance, à Winnipeg, du 4 au 7 octobre 1920).

Le sujet de conditions statutaires uniformes pour con- d'accident et de maladie m'a été assigné. Cette ques- fut abordée très en détail à la conférence tenue à ipeg du 4 décembre au 6 décembre 1917.

En 1917, le surintendant d'assurance à Ottawa, en boration avec les représentants de la Casualty Mana- Association, préparèrent une série de conditions sta- res devant faire partie de tout contrat d'assurance lent et maladie en vigueur au Canada. Des copies de avail furent envoyées à chaque surintendant d'assuran- our suggestions et critiques, basées sur les exigences lois d'assurance de la province particulière. Des pro- tions furent immédiatement adressées au surintendant tawa; d'abord au point de vue juridiction, et en se- lieu, parce que ces conditions n'affectaient pas les pagnies d'organisation et de licence provinciales qui ent transiger ces sortes d'affaires.

Difficultés au point de vue juridiction.

Il ne fait aucun doute que M. Finlayson sacrifiait la iction dans son louable effort vers l'uniformité.

J'ai eu personnellement le plaisir de lui parler relati- nt à cette standardisation et de discuter entièrement lui la question.

Subséquemment, la section 134 de la Loi d'As- ce du Canada fut mise en loi, laquelle stipule "que police devra contenir en substance les termes et con- s dès à présent spécifiés." La sous-section 4 de la n 134 stipule que: "Aucun des termes ou prévisions dents qui sont incompatibles avec les termes ou pré- s requis être contenus dans la police par la loi de la nce dans laquelle la police est émise ne devront, sui- le degré de leur incompatibilité être requis d'être nus dans la police".

Incertitudes quant aux prévisions.

Cette loi ne tend pas à forcer les compagnies à in- ces prévisions de la police dans les mots exacts de , comme c'est le cas dans l'assurance-feu et dans l'as- ce contre la grêle dans les provinces de l'ouest. La ection 4 sans nul doute crée une ambiguité dans l'es- prit de l'assuré car il ne sait pas si oui ou non les prévi- sions imprimées sur la police sont compatibles avec les lois de la province dans laquelle il réside et dans laquelle la police a été émise.

Du fait de cette incertitude créée et de la connais- sance des pouvoirs provinciaux, il fut décidé de tenir une conférence de surintendants à Winnipeg en 1917, princi- palement dans le but de standardiser les contrats d'assu- rance d'accidents et de maladies.

Une série de conditions statutaires fut établie après discussion du sujet et nous fumes précieusement aidé dans ce travail par M. Emo, de la Globe Indemnity, par M. Williams, de l'Imperial Guarantee, par M. Rodden, M. Patterson, M. Walker et plusieurs autres gérants bien qualifiés pour discuter de la chose. Une assemblée fut te- nue dans la ville de Regina en 1918, à laquelle les surin- tendants de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta assistèrent.

M. Williams représenta les compagnies d'accidents en cette occasion..

La rédaction de Winnipeg fut revisée et des copies envoyées aux différents départements d'assurance.

o

REGLEMENT D'UNE RECLAMATION POUR DOMMAGES CAUSES PAR LE FEU.

L'action prise il y a quelque temps par le procureur général du Canada, au nom de Sa Majesté le Roi contre Arthur G. Penchen et la McLaren Lumber Co., de Blair- more, Alta., vien d'être réglée amicalement, en dehors des tribunaux entre les deux parties. Il y avait en jeu une grosse somme d'argent, mais les officiers de la branche forestière de Calgary négligèrent de dire quel montant avait été payé en règlement par la compagnie défenderesse. L'ac- tion prise avait trait à des dommages pour bois de construc- tion détruit sur les terres de la Couronne, à la suite de l'in- cendie désastreux qui détruisit la plus grande partie des limites de la McLaren Lumber Company, aussi bien que des terres de la Couronne et portait aussi sur une compen- sation pour dépenses encourues pour combattre le feu. On s'attendait à ce que l'action soit plaidée aux assises spé- ciales de la Cour de l'Echiquier du Canada, tenues à Cal- gary, il y a quelques jours.

Le plaignant, sur la recommandation de la branche forestière du Département de l'Intérieur qui est le dépar- tement le plus intéressé dans la mise en vigueur de cette réclamation, a accepté une partie du montant comme règ- lement complet de la réclamation pour dommages et frais, et qui représente une somme considérablement moindre que le montant pour lequel la poursuite était intentée, et les dé- fendeurs ont payé aussi les coûts taxables au plaignant. Si l'action avait suivi son cours, il est fort probable que le litige se serait prolongé du fait du grand nombre de points intéressants tant en loi qu'en fait, qui étaient invoqués, mais le règlement intervenu met un terme au litige sans plus de délai.

EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fuient.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

DEMANDEZ LA VRAIE

SLATER

(Marque de l'Ardoise)

Notre 7ème catalogue annuel vient de paraître. Il contient une description aussi fidèle que possible des quarante-cinq lignes que nous avons en tout temps, pour livraison immédiate.

Nous le publions cette année trois mois à l'avance pour obliger ceux qui n'ayant pas placé encore, pourraient être pris au dépourvu.

Nous l'adressons d'abord à tous nos clients réguliers et à plusieurs marchands qui nous ont fait l'honneur d'acheter quand ils avaient un besoin pressant d'une belle et bonne paire de chaussures.

Nous invitons donc ceux qui désireraient vendre la vraie Slater et qui n'auraient pas reçu le catalogue, à nous donner leurs nom et adresse et nous le leur enverrons par le retour du courrier.

Que ce soit pour une commande considérable, ou pour une seule paire, vous recevrez la même attention et le même service.

THE SLATER SHOE CO., LIMITED.

Fondée en 1869. L.-E. GAUTHIER, Président.

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1867. MONTREAL, LE 26 NOVEMBRE 1920. VOL. XXXIII—No 48

ACME
TRADE MARK

PRIX SPECIAUX

LIVRAISON IMMÉDIATE

NOUS OFFRONS LES LIGNES SUIVANTES, TANT QUE LE STOCK DURERA.

Lignes spéciales de mocassins pour livraison immédiate.

No			Pointures	Prix
800	Forme haute, peau de cheval, pour hommes. .	Qualité No 1	6-12	$32.00
801	" basse, " " " . .	" No 1	6-12	30.50
802	" " " " garçons. .	" No 1	1-5	26.00
810	" haute, " " hommes. .	" No 2	6-12	30.50
811	" basse, " " " . .	" No 2	6-12	29.00
812	" " " " garçons. .	" No 2	1-5	24.50
813	" " " " garçonnets.	" No 2	11-13	20.00
820	Forme haute, peau de daim, pour hommes. . .	" No 1	6-12	29.50
821	" basse, " " " . .	" No 1	6-12	28.00
824	" " " " dames. . .	" No 1	3-7	26.00
822	" " " " garçons. .	" No 1	1-5	23.50
823	" " " " demoiselles.	" No 1	11-2	20.50
825	" " " " enfants. . .	" No 1	6-10	9.00
826	" " " " bébés. . . .	" No 1	1-5	7.50
830	Forme haute, peau de daim, pour hommes. . .	" No 2	6-12	27.50
831	" basse, " " " . .	" No 2	6-12	26.00
832	" " " " garçons. .	" No 2	1-5	19.50
833	" " " " garçonnets.	" No 2	11-13	17.50

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE AUJOURD'HUI

ACME GLOVE WORKS, LIMITED
MONTREAL

The Charm of
The Guaranteed
Forsyth
Shirt
J.G.K

Notre commerce de Noël

Lorsque les gens ont de l'argent, ils le dépensent presque tous à l'époque de Noel.

Nous pouvons expédier dès maintenant ou plus tard des lignes de nouveautés qui vous assureront votre part de ce commerce profitable.

SPÉCIALEMENT EMBALLÉS EN BOITES POUR LES FÊTES

Cache-nez	Coupons pour blouses
Blouses	Coupons pour robes
Bas	Nécessaire de bretelles
Mouchoirs	et jarretelles
Papeteries	Cravates pour hommes
Etc., etc.	Etc., etc.

P.S.—N'oubliez pas vos rubans fantaisie et les rubans pour suspendre le houx.

John M. Garland, Son & Co., Limited

OTTAWA, - - CANADA

Nouveautés en gros.

The Trade Mark

La Marque de Fabrique

The Inside L'INTERIEUR **The Outside** L'EXTERIEUR

grâce à sa qualité, satisfait les gens les plus difficiles par le long service et le superbe confort qu'il donne — et ce sont là des avantages qui assurent la véritable satisfaction au client.

Le Sous-Vêtement "WOOLNAP"

Les sous-vêtements "WOOLNAP" ont toujours conservé leur qualité originale en dépit des difficultés sans précédent et des contrefaçons du temps de la guerre. Nous sommes fiers d'ajouter que leur qualité a été même améliorée durant cette période difficile.

NOTRE LIGNE COMPREND

Des sous-vêtements de la MARQUE ST-GEORGE en tricot écossais, en laine à grosses côtes, des combinaisons fines élastiques et des vêtements en deux morceaux.

THE SCHOFIELD WOOLLEN CO., LIMITED
OSHAWA, CANADA

James Coristine & Co., Limitée

MONTREAL

Nous sommes prêts à remplir les commandes dans toutes les lignes

DE

FOURRURES

PROMPTEMENT

Les prix sont basés sur la valeur courante de la matière première

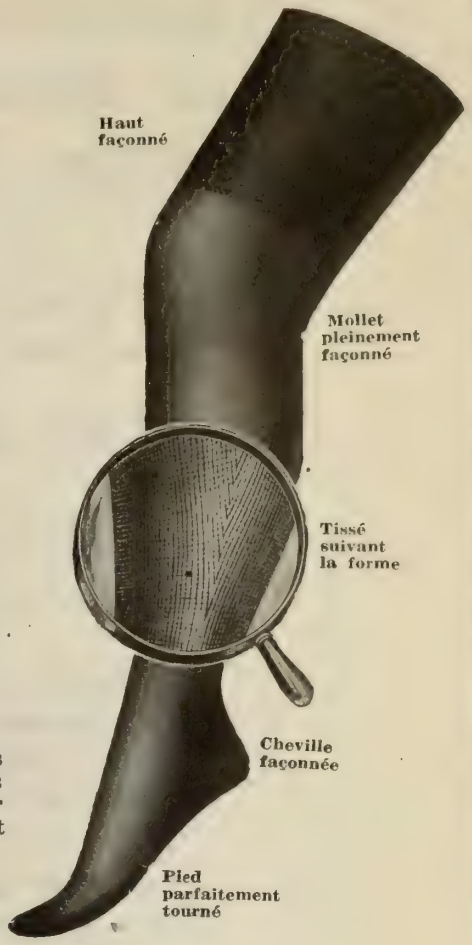
Envoyez votre commande aujourd'hui

Vel V Knit
MARQUE DE COMMERCE
VELVOKNIT
Sous-Vêtement
pure laine
Plus fins-plus doux
et plus élastiques
Ils s'adaptent
spécialement aux
sous-vêtements
"Union."
PURE LAINE
MARQUE DE COMMERCE
O.V. BRAND SOUS VETEMENT
Fabriqué par
Bates & Innes Ltd. Carleton Place, Ont.
Distribué au Commerce de gros seulement
Agents vendeurs
E. S. Bates & Co. Limitee, 35 rue St. Nicolas, Montréal, Que. et 8-10 rue Wellington. Toronto, Ont.
C. E. Winks, 44 Aikin Block, Winnipeg, Man.

Bas Mercury

DES milliers de Canadiennes ont appris à identifier les mots "Bas Mercury" avec le produit le plus fin de son genre qui soit dans les magasins.

Les femmes peuvent dire à première vue qu'il y a un confort extraordinaire et une longue durée dans les bas Mercury. Ils sont tissés en forme sans couture; sont correctement façonnés d'un bout à l'autre et sont faits avec le matériel le plus beau et le plus durable.



Les bas Mercury sont toujours en plus grande demande et le marchand qui les vend peut s'attendre à voir augmenter ses ventes par les clientes qui les ont essayés.

Se font en mercerisé, lisle, coton, cachemire et soie.

Mercury Mills
Limited

Hamilton Canada

Fabricants des sous-vêtements et bas Mercury pour hommes et dames.

C'est maintenant le moment d'obtenir les meilleurs résultats d'un étalage de vitrine de Buster Brown

LES BAS BUSTER BROWN sont idéaux pour la vente des temps froids.

Etant tissés serrés, ils tiennent chaud aux garçons.

Renforcés aux points où l'usage est le plus dur — avec talons et bouts triples, jambe et pied doublés — ils sont établis pour supporter la fatigue des sports d'hiver.

Exposez maintenant les bas Buster Brown dans votre vitrine — en faisant remarquer leurs avantages pour les temps froids. Placez-les sur votre comptoir. Recommandez-les à vos clients. Une augmentation de vos ventes récompensera vos efforts.

Si votre approvisionnement s'épuise ou que vos tailles soient incomplètes, vous pouvez vous procurer les bas Buster Brown chez votre fournisseur de gros.

Les bas de la "Soeur de Buster Brown" sont également ce qui convient pour les fillettes.. Tissés avec du lisle fin mercerisé anglais de qualité fine à deux brins, en noir, tan couleur cuir, rose, bleu et blanc.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING COMPANY,
Limited
HAMILTON, ONTARIO.

Insistez pour avoir les bas Buster Brown, la qualité économique.

The BUSTER BROWN STOCKING

SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

Marchandises convenant pour votre vente de Noël

Nappes et serviettes assorties, toile pure Union et coton, ourlées, avec bords ajourés ou festonnés.

Services de table pure toile, nappe ourlée à jour, 45 x 54" et ½ douzaine de serviettes 15"

Serviettes de bain couleur fantaisie.

Serviettes toile ouvrée pur fil et union, bord à jour fantaisie.

Foulards et cravates pour hommes, nécessaires comprenant bretelles, brassards et jarretelles en boîtes séparées.

Cache-nez en pure soie, en fibre de soie et en laine.

Brassards et jarretelles fantaisie.

Robes de chambre pour hommes et femmes.

Gants en Mocha, Cape et Jersey.

Attrayante collection de mouchoirs fantaisie en boîtes fantaisie pour Noël.

Articles en laine tricotée pour bébés.

(Vêtements, chaussons et polkas)

Blouses de soie, jupons, bonnets de boudoir et cache-corset.

Confortables ouatés en soie japonaise pour berceau.

Gilets en laine pour le golf.

Couvertures de voyage.

Plaids et couvertures fantaisie.

Tricolette soie circulaire (assortiment complet de couleurs).

Voiles imprimés, tussor et marquisette.

Parfums et savons.

Tissus à jupes 54", à carreaux et à rayures (vaste assortiment)

La Cie. W. R. Brock Limitée

NOUVEAUTES EN GROS

MONTREAL.

Les Faux Cols Nettoyables Challenge

"Roman"

En raison de leur apparence ressemblant à la toile, en raison de leur facilité de nettoyage et en raison de leur style et de leur satisfaction, ils sont portés par tous les hommes de toute catégorie. Les faux cols nettoyables Challenge vous ouvrent un champ de grande possibilités de ventes.

Notre vaste publicité augmente journellement le nombre de ceux qui portent les faux cols nettoyables Challenge. Elle crée chaque jour des affaires pour tous les marchands de fournitures pour hommes dans toutes les parties du pays. Elle met de l'argent dans la poche des détaillants qui se joignent à nous en étant prêts à répondre à la demande que nous créons.

Commandez à votre courtier aujourd'hui.

Ecrivez-nous pour votre provision d'enveloppes de comptoir.

Ecrivez-nous pour nous demander nos articles d'étalage, pour détaillant, qui vous aideront à vendre plus de faux cols nettoyables Challenge.

The Arlington Co. of Canada
Limited

Montreal Toronto
Winnipeg Vancouver

9

LA nouveauté du dessin, jointe à une harmonie extraordinaire de couleurs, a porté les gilets-tricots de Penmans très haut dans l'estime des hommes et des femmes qui aiment les sports d'extérieur.

Penmans s'est rendu compte que cette popularité ne peut être maintenue qu'en ajoutant au style et à la couleur, la qualité; et par suite il a tissé le confort et la solidité dans chaque vêtement.

Vous trouverez que c'est un plaisir de montrer ces gilets. Votre clientèle comprend la valeur de l'étiquette de Penmans.

Gilets-Tricots

Penmans

"LE STANDARD DE L'EXCELLENCE"

Penmans Limited, Paris. *Fabricants également de sous-vêtements et bas.*

11T

C'est une grande satisfaction pour nous de constater une demande continuellement croissante des meilleurs magasins pour les BAS CIRCLE-BAR.

Cela montre que le public apprécie réellement notre effort pour produire des bas pour hommes, dames et enfants, bons à 100%.

La qualité supérieure du matériel, le pied effilé, le talon profond, le haut élastique, le tissage sans couture et le pied renforcé font des Circle-Bar, les bas qui sont exactement ce qu'il faut comme qualité, style, confort et durée.

CIRCLE BAR

Bas

The Circle-Bar Knitting Co., Limited

Cela paye les détaillants de pousser les BAS CIRCLE BAR.

Kincardine, - - Ontario.

Devanture

ZOURI

construite pour

R. J. SIBERRY

337 Danforth Avenue,

Toronto.

M. SIBERRY avait stipulé qu'il tenait à avoir des vitrines à l'épreuve de la gelée même par les plus grands froids.
Il a atteint son but en employant la construction de devanture de Sûreté

Demandez le catalogue ZOURI à notre bureau le plus proche.

ZOURI

Demandez-lui ce qu'il en pense.

THE BEST P G IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY
OF CANADA LIMITED
TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST P G IN GLASS

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

La plus ancienne maison du Canada
Fondée en 1852.

SEAL D'HUDSON

Un des nombreux modèles de combinaison attrayante constituant notre assortiment de fourrures de haute qualité.

Ce superbe style est du genre Gnaedinger, la façon est irréprochable et le matériel le meilleur.

La Marque de Fourrures "MOOSE HEAD"

assure de "bonnes valeurs" car la **"Qualité"** est inséparable de cette marque.

L. Gnaedinger, Son & Co.

90-94 Rue St-Pierre, Montréal.

"Marque de l'Ecusson"

TISSUS POUR MEUBLES ET TENTURES

Le bon goût dans les tissus est une question d'art et de production supérieure.

Vous trouverez l'un et l'autre au plus haut degré dans nos lignes variées

TAPISSERIES
GARNITURES DE FENETRES
POPELINES
CRETONNES
MADRAS
PORTIERES EN CORDE
RIDEAUX EN DENTELLE NOTTINGHAM
RIDEAUX EN DENTELLE SUISSE
MARQUISETTES ET MOUSSELINES
TULLES BUNGALOW

Tapis-carpettes et couvertures de plancher.

CARPETTES WILTON
TAPIS DE PIED WILTON
CHEMINS WILTON
TAPIS D'ESCALIER WILTON
CARPETTES AXMINSTER
TAPIS DE PIED AXMINSTER
CHEMINS AXMINSTER
TAPIS D'ESCALIER AXMINSTER
CARPETTES TAPISSERIE
TAPIS DE PIED TAPISSERIE
TAPIS D'ESCALIER TAPISSERIE
TAPIS EN FIBRE DE COCO
LINOLEUMS
PRELARTS
CARPETTES EN LINOLEUM
CARPETTES EN CONGOLEUM

Couvrepieds

Couvrepieds blancs, unis ou à franges
Couvrepieds de couleur, à franges
Couvrepieds de Marseille

Confortables

Intérieur coton
Confortables en duvet spécialement pour la vente de Noël

Couvertures

Laine blanche
Laine grise
Pure laine Ecossaise ou Yorkshire.

Tous les prix garantis

Demandes sollicitées et échantillons soumis avec plaisir.

Greenshields Limited

Distributeurs de tapis et tentures en gros. - MONTREAL.

RAYON "K"

Articles fantaisie
Rubans
Bourses de dames
Mouchoirs
Brimborions
et
Nouveautés pour Noël

Egayez tout votre magasin avec les nombreuses nouveautés attrayantes de ce département de colifichets.

Maintenez vos clients en humeur d'achat avec des valeurs exceptionnelles, de "Réelles Occasions" que nous pouvons vous offrir dans notre rayon K. Le rayon K est O. K. avec un vaste assortiment varié des articles corrects—les articles nouveaux en brimborions et nouveautés.

Renseignez-vous maintenant.

14 DEPARTEMENTS

A—Cotonnades
AX—Flanellettes
B—Tissus lavables
C—Lainages, etc.
D—Toiles
E—Soies et étoffes à robes
F—Chandails et sous-vêtements pour hommes
G—Fournitures de maison
H—Sous-vêtements et bas pour dames
I—Articles de fantaisie pour hommes
J—Confections pour dames
K—Menus articles et brimborions
L—Chemises fines pour hommes
M—Vêtements de travail pour hommes

ALPHONSE RACINE, LIMITÉE

Fabricants et Négociants en Fournitures pour Hommes

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA
11 rue Sparks

QUEBEC
Edifice Merger

SHERBROOKE
50 Rue Wellington Nord

TROIS-RIVIERES
Rue Principale

RIVIERE-DU-LOUP
Hôtel Antil

TORONTO
123 Rue Baie

HAILEYBURY
Matabanick Hotel

SUDBURY
Nichol Range Hotel

SYDNEY
269 Rue Charlotte

CHARLOTTETOWN, I. P. C.
Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

LE RAYON "K"

comprend beaucoup de vêtements de saison pour

FEMMES ET ENFANTS

Blouses en satin noir, taille 36-44, 1 douz. par boite	$13.50
Blouses en voile noir, 36-44, la douz.	9.00
Blouses en voile blanc, 36-44, la douz.	13.50
Blouses en voile rayé.	10.50
Blouses en Crêpe de Chine, blanc, maïs et rose, douz.	24.00
Blouses en Crêpe de Chine, maïs, pêche, noir, marine, blanc, chair	42.00
Blouses en Crêpe de Chine, maïs, noir, blanc et rose.	36.00

Robes d'enfants en piqué blanc étampé, taille 3 à 4 ans	$ 8.00
Robes d'enfants en guingan, 2-4-6	10.50
Robes imprimées pour fillettes, 6 à 14 ans, couleurs assorties.	15.00
Bloomers en flanellette rayée taille 12-14-16 ans.	5.25
Kimonos en édredon pour enfants, tailles 2-4-6, Copen, vieux rose et rose.	39.00

Bloomers en flanellette rayée 23-25-27, la douzaine.	$ 5.50
Kimonos courts en flanellette, couleurs assorties, taille 38-44.	18.00
Kimonos longs en flanellette, taille 38-44, couleurs assorties.	30.00
Robes pour dames en flanellette blanche, couleurs assorties, taille 54-60, ½ douzaine par boîte.	24.00
Tabliers courvre-tout, ceinture élastique, dessins choisis.	13.50

P. P. MARTIN & CIE, LIMITÉE

50 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL.

Québec: 7 Rue Charest.
Toronto: 152 Rue Bay.
Sherbrooke: 103 Rue Wellington.
Ottawa: 25 Rue Sparks.
Trois-Rivières: 82 Rue Royale.
St-Hyacinthe: 229 Rue Cascades.

RAYON "M"

ARTICLES TRICOTÉS EN LAINE

Laine Angora et Brossée.
Châles cache-nez.
Cache-nez.
Garnitures en laine.
Toques.
Chaussons.
Polkas.
Garnitures pour enfants.

Nous avons un vaste stock de

LAINES A TRICOTER ET FANTAISIE DE BALDWIN

ainsi que de

LAINES CANADIENNES POUR LE TRICOT OU LA BOBINE

Toutes les nuances de

LAINES A CHANDAILS PHYLLIS ET DOROTHY

Nous donnons une attention spéciale aux commandes par lettre ou par télégramme.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

83-91 Rue St-Paul Ouest. 21 Rue St-Sulpice. 84-92 Rue LeRoyer.

MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS

Edifice Métropole
SHERBROOKE

7 rue Charest
QUEBEC

Hôtel Windsor
OTTAWA

503 Edifice Mercantile
VANCOUVER

Edifice Can. Bank of Commerce
MONCTON, N. B.

Edifice Carlaw
28-30 rue Wellington-Onest
TORONTO

50 rue Bon Accord
TROIS-RIVIERES

Le Standard de l'Excellence de la Laine

VICKERMAN

Serges, Croisés, Cheviotes, Llamas

pour vêtements d'hommes

et costumes tailleur superfins pour dames

Marque de B. VICKERMAN & SONS, LTD. TRADE MARK **fabrique**

apposée toutes les trois verges.

Usage et couleur garantis

Draps à robes et tissus élégants nouveauté dans toutes les teintes et textures désirées.

Tissus à carreaux pour jupes

Draps à manteaux, en tons bruyère

Draps larges Perfection

Nisbet & Auld, Limited

254 rue Ontario, Ouest Montréal

Ottawa Québec Toronto

QUELQUES FAITS AU SUJET DU SATIN "EMPIRE"

"EMPIRE" a été offert pour la première fois par Nisbet & Auld Limited, il y a trente ans pour répondre à la demande en Canada du satin à doublure de la plus haute qualité pour le commerce de tailleur pour dames.

Depuis cette époque la demande pour "Empire" s'est largement étendue et a gagné les comptoirs de détail de la meilleure classe de magasins.

"EMPIRE" est un satin suisse en fil teint de forte texture en 27" et 36" de large et peut être obtenu dans toutes les nuances

"EMPIRE" est garantie pour deux saisons.

Echantillons fournis au commerce sur demande.

Nisbet & Auld, Limited

254 rue Ontario, Ouest Montréal

Ottawa Québec Toronto

The AGB Fabrics

Les Successeurs

d'ALBERT GODDE, BEDIN & CIE

PARIS, TARARE, LYON, LONDRES, NEW-YORK.

Edifice Empire, 64 Rue Wellington Ouest.
Téléphone Adelaide 3062

TORONTO

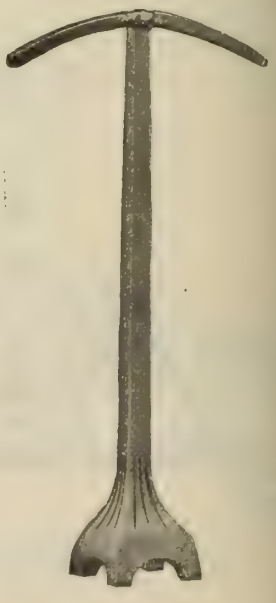
Ninons — Georgette français — Nouveautés
Satin — Crêpe de Chine — Chiffons

Les envois qui nous arrivent continuellement de France comprennent les dernières nouveautés en fait de soieries qui viennent chaque jour grossir le stock bien assorti que nous avons en mains.

E. DESNOUX, Repr.

La plus importante Maison du Canada pour les accessoires d'étalages

Ceux qui réalisent l'importance d'un fini artistique et sans défaut de leurs accessoires d'étalage ont depuis longtemps reconnu et recommandé



LES ACCESSOIRES DALE
comme
Parfaits
dans tous les détails.

Ils sont parfaits parce que tous les efforts dans leur fabrication sont tendus à les rendre tels.

Superbes
TETES DE CIRE DALE

Expression vivante — poses naturelles — ne craquant pas et faciles à laver.

Mannequins d'étalage Dale
de toutes sortes dans le meilleur choix possible.

Le nom Dale
garantit infailliblement votre confiance.

Agent
P. R. MUNRO,
259 Rue Bleury.
Montréal.

DALE WAX FIGURE CO., LIMITED
86 Rue York, - TORONTO.

NOUVEAUTES POUR HOMMES POUR LA VENTE DE NOEL

Attendez la foule avec un stock complet. Etudiez le tempérament de vos clients et commandez de façon à satisfaire le roi des élégances, le client plus classique aussi bien que celui qui s'habille modestement. Dans le vaste assortiment de chacun de nos divers départements, vous trouverez tout ce que vous désirez.

Chemises de travail "Racine"
Chemises fines "Hero"
Chemises de luxe "Strand"
Pantalons "Samson"
Salopettes "Life-Saver"
Chaussettes "Record"

Chez RACINE, Bonnes Valeurs et Prix Populaires

"Plus d'affaires" telle est la devise du plus petit détaillant au plus important négociant de gros aujourd'hui. Tous ceux qui sont dans le commerce se rendent compte de la nécessité de se hâter. Nous offrons aujourd'hui à temps pour la meilleure saison de vente, la marchandise de qualité de Racine à des prix populaires. Les lignes suivantes sont spécialement attrayantes pour le commerce de Noël. Venez à notre salle d'échantillons la plus proche, ou écrivez pour avoir la visite de nos voyageurs.

Cravates	**Mouchoirs**	**Sous-Vêtements**
Gants	**Cache-nez**	**Pyjamas**
Ceintures	**Gilets-tricots**	**Bretelles**

ALPHONSE RACINE, LIMITÉE

Fabricants et Négociants en Fournitures pour Hommes

60-98 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA 111 rue Sparks		QUEBEC Edifice Merger	SHERBROOKE 50 Rue Wellington Nord
TROIS-RIVIERES Rue Principale	RIVIERE-DU-LOUP Hôtel Antil	TORONTO 123 Rue Baie	HAILEYBURY Matabanick Hotel
SUDBURY Nichol Range Hotel	SYDNEY 269 Rue Charlotte	CHARLOTTETOWN, I. P. C. Rues Queen et Sydney	

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

A. S. King Silk Company

Limited TORONTO

"La Maison de la Soie du Canada"

Juste le genre élégant de marchandise pour attirer l'oeil et flatter le goût de toute cliente.

Superbe qualité d'un bout à l'autre—profusion de nouveaux dessins — encore que pour usage pratique.

Vous trouverez que nos lignes sont des prédictions correctes pour la prochaine saison des réceptions et pour le printemps.

Nous offrons aujourd'hui des valeurs exceptionnelles pour livraison immédiate ou au printemps.

SOIE DU JAPON
SOIE DE CHINE
CHARMEUSE
SATIN DUCHESSE
GEORGETTE
CREPE DE CHINE
RAYURES NOUVEAUTE
CARREAUX
SOIES FANTAISIES
POUR GARNITURES
SOIES POUR LINGERIE
SOIES POUR PYJAMA
ET
SATINS LAVABLES

A. S. King Silk Company, Limited

59-61 Rue Wellington, Ouest Toronto

BUREAUX A L'ETRANGER:

Zurich, Suisse ... *Lyon, France*

Yokohama, Japon ... *Chefoo, Chine.*

Announcing ~

A Big Selling Campaign

L'Annonce d'une grande Campagne de Vente

Au début de novembre une grande campagne de publicité a été lancée pour attirer l'attention du public canadien sur l'économie de l'emploi du Linoleum, du Prélart et du Feltol Made in Canada comme couvertures de plancher.

Cette campagne n'est pas un simple coup d'épée dans l'eau; elle va continuer pendant quelque temps et sera un facteur puissant pour la vente de

LINOLEUM

Prélart—Carpettes en prélarts et en linoleum.
Couvertures de plancher en Feltol.

Cette campagne a été entreprise pour aider les détaillants à vendre plus de ces couvertures de plancher faites en Canada.

Les annonces illustrées préparées avec soin vont paraître dans les principaux quotidiens, journaux agricoles et magazines de tout le Canada et chaque insertion de ces annonces répandra la nouvelle parmi environ un million et demi de personnes.

Les marchands de tout le pays, afin de bénéficier de cette campagne, devraient avoir en mains un bon stock de Couvertures de plancher et carpettes en Linoleum, Prélart et Feltol.

Livres de dessins et échantillons de qualité adressés sur demande.

En vente dans toutes les maisons de nouveautés en gros du Canada.

Fabriquées par

Dominion Oil Cloth & Linoleum

COMPANY LIMITED.

MONTREAL.

350

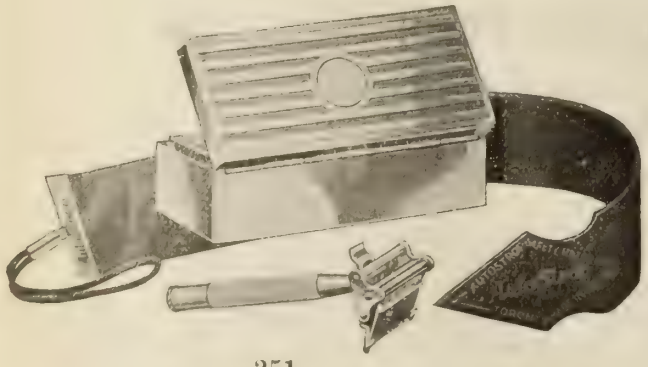
400

Pour la Saison des Fêtes

50

Voici une chance spéciale de bénéfice

Rasoir AutoStrop

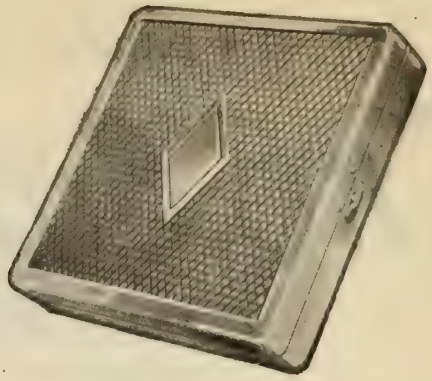


251

Assortiment populaire No 100 avec matériel publicitaire complet pour étalage de vitrine ∴ ∴ ∴

Un plus grand bénéfice pour vous et plus de ventes

No 1



351

L'assortiment consiste en 18 nécessaires choisis parmi les modèles les plus populaires et les plus représentatifs

QUANTITE				CHAQUE	TOTAL
5	nécessaires	No 1,	écrin cuir, couleurs assorties à.....	$5.00	$25.00
3	do	No 50,	boîte métal, dessus uni, fini nickel.....	5.00	15.00
1	do	No 535,	boîte métal, dessus uni, gun metal.....	5.00	5.00
3	do	No 251,	boîte métal, dessus repoussé nickel.....	5.00	15.00
1	do	No 2545,	boîte métal, dessus repoussé, gun metal....	5.00	5.00
2	do	No 350,	boîte plate en métal, dessus uni, fini nickel.	5.50	11.00
2	do	No 351,	boîte plate en métal, dessus fantaisie, fini nickel	5.50	11.00
1	do	No 400,	boîte en ivoire parisien.....	6.00	6.00
			Prix total de vente au détail. . . .		$93.00
			Vous coûtant à vous.		62.77
			Votre bénéfice total. . . .		$30.23

L'assortiment vous arrive complet, avec toute la série d'aides publicitaires et accessoires pour étalage de vitrine.

COMMANDEZ AUJOURD'HUI.

Profitez de notre grande campagne de publicité et faites plus de bénéfices pour vous-même.

FORMULE DE COMMANDE

(Donnez les détails complets, S.V.P.)

Assortiment No 100

Nom .....

Adresse .....

Nom du Courtier.....

Inscrivez votre nom et votre adresse. Déchirez cette page et adressez-la à

AutoStrop Safety Razor Co., Limited
83-91 Duke Street, Toronto, Canada.

Vous vous devez à vous-même de vendre les

"P.C." Corsets

RUST PROOF

GUARANTEED

A L'EPREUVE DE LA ROUILLE

PARCE QUE

Ils jouissent d'une immense popularité parmi les femmes de toutes classes, par suite de leur ajustement parfait et confortable, ainsi que de la sensation remarquable d'aisance et de liberté que les corsets "P.C." procurent à celles qui les portent.

Les Corsets P.C. se recommandent d'abord par leur élégance et ensuite par leur prix raisonnable.

Parisian Corset Manufacturing Company, Ltd

QUEBEC, P. Q.

SUCCURSALES:

MONTREAL, 329 Rue Craig Ouest. **TORONTO, 76 Rue Bay.**

F. S. BRUNEAU, Représentant pour la Nouvelle-Ecosse, y compris le Cap Breton.

GEORGES S. OXLEY, Représentant pour le Nouveau-Brunswick, l'Ile du Prince-Edouard et Terreneuve.

C. H. BUTLER, Représentant pour l'Ouest, 24 Edifice Sylvester-Wilson, Winnipeg, M.

J. E. TREMBLAY et EUG. LIRETTE, Représentants pour la Province et la Cité de Québec.

THE SYSTEM CLOTHES

PARDESSUS

Un bel assortiment de nouveaux dessins qui ne peuvent manquer de recevoir l'approbation universelle et qui sont faits avec des tissus que nous sommes fiers de vous offrir et qu'à votre tour vous serez fier de tenir.

Vous savez que vous allez avoir besoin de pardessus; alors pourquoi ne pas vous procurer une ligne qui se vend aussi rapidement que celle-ci?

"VOUS VOUS LE DEVEZ A VOUS-MEME"

The Christie Clothing Co.

LIMITED

39-47 Rue Bleury - - - MONTREAL.

N'hésitez pas!

Mettez en stock maintenant et tenez-vous prêt à répondre aux prochaines demandes de votre clientèle.

LES

SALOPETTES

'Star Brand'

DE GOODHUE

vont être demandées avec plus d'insistance que jamais et vous n'aurez jamais une meilleure chance que maintenant d'avoir votre stock en main pour satisfaire cette demande. Les clients qui les connaissent et qui les emploient viennent chez vous pour en avoir. La clientèle suit notre MARQUE.

THE J. B. GOODHUE CO., LIMITED

ROCK ISLAND, P. Q.

Agence de Montréal — 211 Edifice Drummond

Téléphone Uptown 1129

Le Wombat

est plus avantageux que le chat sauvage pour les manteaux de prix modérés.

Belle apparence, durée bien supérieure et meilleur marché que le chat sauvage.

Manteau pour hommes,
le plus beau choix du marché 50 et 52 pcs de longueur.

Prix de **$100.00** à **$147.50.**

Desparois, Garneau & Cie, Limitée

Manufacturiers et Marchands de Gros

465 RUE ST-PAUL OUEST
MONTREAL.

15 rue O'Connor, OTTAWA.

217 Rue Notre-Dame, TROIS-RIVIERES.

Lorsque vous pensez aux articles de Noël Pensez à l'Étoile Bleue

Nous attirons l'attention particulière de notre clientèle sur notre stock énorme de mouchoirs de fantaisie pour le commerce des fêtes dans toutes les qualités et prix demandés.

Nous envoyons avec plaisir des assortiments en approbation à des prix populaires.

DENTELLES
BRODERIES
GARNITURES POUR ROBES
GEORGETTE
CHIFFON

QUALITÉ

ÉCONOMIE

BEAUTÉ

TISSUS LAVABLES
RUBANS
BAS
BRASSIERES
MOUCHOIRS

Vous trouverez l'ETOILE BLEUE partout où vous trouvez des marchandises de qualité. Elle est invariablement associée à des marchandises qui tiennent le pas, où la qualité, l'apparence et la solidité sont les caractéristiques principales.

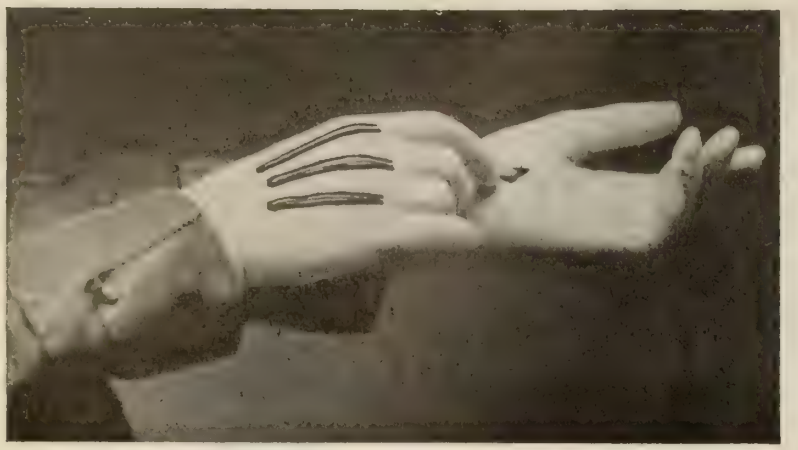
Muser Brothers (Canada) Limited

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Londres, Nottingham, Paris, Calais, Baltimore, Los Angeles, San-Francisco, Caudry, Le Puy, St. Gall.

LE GANT QUI PRIME——

——LE "PERRIN"



La tâche que nous nous sommes imposée était certainement difficile: produire un gant qui surpasse tous les autres, dont l'excellence particulière engage le marchand à vendre et le consommateur à acheter, pour leur bénéfice mutuel.

L'opinion publique prouve que nous avons plus que réussi.

Les gants Perrin sont faits avec ce superbe soin du détail qui caractérise tous les produits "P. K." et aucune peine n'est épargnée pour les rendre d'un ajustement parfait — épousant la forme de la main.

Recherchés par ceux qui désirent le maximum de satisfaction dans un gant, achetés par ceux qui connaissent ce qui est le meilleur, ils sont sans contredit un produit de qualité.

La MARQUE du TREFLE

TRADE MARK

DEPOSEE

N'importe lequel de vos besoins est prévu dans la ligne Perrin.

PERRIN'S GLOVE

PERRIN KAYSER COMPANY, LIMITED

Successeurs de Perrin Frères & Co.

Edifice Sommer, Montréal.

Notre première ligne de printemps a causé toute une Sensation dans l'Industrie de la Confection

COMME ETANT

La ligne de haute qualité la meilleur marché au Canada.

Ce sont les vêtements idéaux pour
HOMMES, JEUNES GENS ET GARCONS

Vêtements où la qualité est insérée dans les parties vitales de la construction. Faits avec de superbes tissus de dessins élégants exclusifs et confectionnés avec une habileté qui dénote un haut degré d'aptitude et de précision.

Sous le rapport des styles, ils révèlent également une distinction qui plaît infiniment aux hommes de bonne éducation et de bon jugement.

Plus vous êtes difficile, plus vous serez fermement convaincu que, toute qualité considérée, ceci est

La Ligne que vous devez logiquement tenir

Un coup d'oeil sur notre ligne actuellement entre les mains de nos représentants et vous comprendrez POURQUOI notre marchandise a été appelée :

"L'ARTICLE CHIC"

GEO. W. PECK & CO.

137 Rue McGill - - - - - - - - - MONTREAL.

No 025 — $5.00
En Popeline.

Chapeaux DE DEUIL NIKROHAT

Voici deux de nos nombreux nouveaux modèles.

No 010—$6.50
Taffetas et Grenadine.
Noir et Blanc—ou—tout noir.

J. M. ORKIN COMPANY LIMITED MONTREAL

La Compagnie J. M. Orkin, Ltée

MONTREAL

ST-JEAN — 403 Welton Block — VANCOUVER
OTTAWA
SHERBROOKE — TROIS-RIVIERES

The Regal SHIRT

LES CHEMISES REGAL

sont parfaites sous tous les rapports et n'ont jamais manqué de donner toute satisfaction tant au point de vue du matériel, qu'à celui de la façon et du style.

Nous vous engageons cordialement à voir notre collection complète que nos agents se feront un plaisir de vous soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:
E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LTD.

Hamilton, Canada

GUELPH CARPET & WORSTED SPINNING MILLS Limited

FABRICANTS DE

TAPIS WILTON, BRUXELLES, VELOURS ET TAPISSERIE

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - - ONTARIO

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

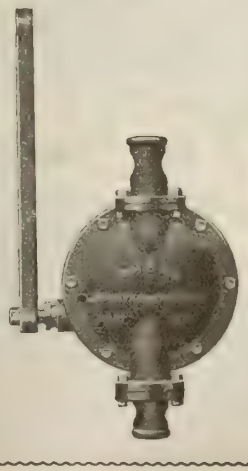
La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.
No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.



A L'APPROCHE DE LA SAISON DES CADEAUX

la pensée des commerçants progressistes se tourne naturellement vers leur stock d'articles qui peuvent faire des cadeaux acceptables, et s'ils trouvent que ce stock s'épuise, ils prennent immédiatement des mesures pour le compléter. Pourquoi? Parce qu'ils sont hommes de progrès.

Tous ceux qui ont vu un des Sacs à mailles de Whiting & Davis sont prêts à admettre qu'ils constituent un des cadeaux les plus acceptables qu'on puisse imaginer. Aussi vous conseillons-nous fortement d'examiner votre stock et de vous rendre compte de ce qui vous est nécessaire pour satisfaire cette demande croissante.

La nouvelle collection de SACS A MAILLES de Whiting & Davis.

comprend de nombreux dessins artistiques de bon goût joints à des matériaux et à une façon qui ont été reconnus satisfaisants à tout point de vue de durée.

WHITING & DAVIS COMPANY

SHERBROOKE, P.Q.

Rien qu'une pelote de laine pour tout genre de tricotage en toute nuance à la mode.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

Vol. III — MONTREAL, NOVEMBRE 1920. — No. 11

Sommaire du Marché des Nouveautés

Ici et là, les prix de certaines commodités qui avaient été indûment enflés par spéculation et autres causes, sont tombés et tout de suite toute personne en affaire ou non s'attend à des réductions sensationnelles dans toute chose, depuis le sel de table jusqu'à la zibeline russe. La simple logique nous dit que cela ne peut se faire, mais le public dit que cela doit et la presse locale abondant dans ce sens il s'ensuit que le commerce qui dans de telles circonstances n'aurait dû que subir une légère accalmie cet automne, subit une sévère dépression entraînant le sacrifice de marchandises au-dessous du prix coûtant.

Il ne fait aucun doute, que les prix exorbitants qui ont prévalu auraient pu restreindre le commerce cette saison, la taxe de luxe ajoutant à ce malaise; mais on espérait que le manufacturier et le marchand se contenteraient de plus petits profits et que les affaires suivraient leur cours cet automne, d'autant qu'il paraissait évident à tous que le summum des prix avait été atteint et que la tendance était à la baisse.

Les marchands de partout sont unanimes à blâmer la presse quotidienne pour avoir ancré dans l'esprit du public consommateur l'espoir que des prix bien plus bas se manifesteraient presque immédiatement, avec ce résultat que les gens s'arrêtèrent d'acheter, différant jusqu'à la dernière minute pour faire leurs emplettes. La conséquence de ceci est que les marchands ont été obligés de sacrifier leurs stocks inactifs, les réduisant parfois à moitié prix pour trouver des acheteurs, et les consommateurs ont été tellement habitués à voir annoncer des ventes à prix réduits, qu'ils ne veulent plus acheter à présent d'une façon régulière à moins d'y être obligés.

Le manufacturier a eu également à souffrir de cette situation. A l'exception des usines faisant des marchandises requises pour la Noël, la plupart ne marchent qu'une partie du temps et, nombre d'entre-elles, faute d'autres ouvrages commencent leurs échantillons de printemps.

Les livraisons pour l'automne, sauf pour les sous-vêtements en tricot ont été meilleurs qu'elles ne l'avaient été depuis longtemps. Jusqu'à présent les manufactures de sous-vêtements ont été en arrière pour leurs envois, mais elles ne tarderont pas à avoir rattrappé le terrain perdu et à pouvoir livrer leurs commandes en temps voulu.

Du fait du calme des affaires, il est devenu plus facile qu'il y a un an de se procurer de la main d'oeuvre expérimentée. Les opérateurs font plus de travail courant et produisent plus dans le même temps qu'ils ne faisaient il y a six mois. Il y a rumeur de réductions de salaires, mais la chose n'est pas générale. Les manufacturiers disent que s'ils peuvent obtenir une quantité raisonnable de production par personne, en temps, cela abaissera matériellement le coût de la marchandise.

Les robes se sont maintenues peut-être plus fermes que la plupart des autres lignes, mais là aussi, il y a eu besoin de stimulant de temps en temps et les magasins à départements ont offert des occasions très spéciales en serge et en tricotine.

La taxe de luxe sur les soieries a arrêté quantité d'affaires, mais les robes de soirée, commencent à se vendre et on s'attend à ce que dès à présent la demande soit un peu meilleure.

Le commerce des blouses se divise en trois catégories, celles bon marché, celles moyennes et celles chères. Ces dernières n'ont pas souffert autant des réductions que celles à prix moyens et chers. Leurs prix se sont maintenus et les clientes qui veulent en acheter les payent aux prix réguliers. De nombreuses ventes d'occasion ont été offertes dans les articles à prix moyens qui consistent en modèles dessus-jupes confectionnées en styles plus ou moins habillés. Cette catégorie de marchandises a toujours exigé d'être poussée pour maintenir ses ventes.

Les articles meilleur marché se sont rencontrés principalement dans le style chemisette dont de grosses quantités ont été offertes de trois à quatre dollars.

Le taffetas et le satin se sont bien vendus, mais on estime qu'environ soixante pour cent du commerce de détail se font en georgette de bonne qualité. Les détaillants et les manufacturiers s'accordent à trouver calmes les affaires de lingerie.

Les jupes séparées aux prix réguliers ne s'écoulent pas rapidement, bien que les ventes aient été meilleures ces derniers temps. Les manufacturiers ont offert des valeurs extraordinaires qu'ils ont bien annoncées et ils ont eu quantité de réponses. Un acheteur disait qu'il vendait cent soixante-quinze jupes en lainages écossais en un jour, mais elles étaient marquées à $11.75, soit bien au-dessous du prix régulier.

Les jupes de soie de toutes sortes sont l'objet de peu de demandes.

Les chandails ne furent pas très actifs pendant le temps chaud mais les écharpes se vendirent bien. Pendant ces derniers jours qui furent plus froids, il y a eu amélioration dans le commerce des chandails.

La dernière partie d'octobre fut des plus calmes pour le commerce des fourrures, ce qui eut pour résultat que les fourreurs de détail annoncèrent des prix réduits sur la plupart de leurs lignes, réductions qui eurent le don de stimuler un peu les affaires. Les manteaux ne se sont pas vendus aussi bien que l'an dernier, il faut en attribuer la cause aux prix élevés, à la taxe de luxe et au temps chaud.

Les articles de blanc réguliers ont été calmes tant dans le gros que dans le détail. Des commandes raisonnables ont cependant été placées en articles de nouveautés pour la Noël.

Les corsets ont été l'objet de bonnes affaires pendant toute la saison avec rarement calme plat. Les acheteurs cependant ne se montrent pas pressés de donner leurs commandes du printemps, sentant qu'il y a possibilité de prix plus bas.

Les gants en tissus et la bonneterie ont été des lignes exceptionnellement bonnes toute la saison. On dit que les marchands ont vendu à très petites marges de façon à soulager leurs stocks. Les soieries seront meilleur marché au printemps prochain et on s'attend à acheter moins cher d'autres lignes.Le commerce des articles de cou ne manifeste guère de vie, encore qu'il se fasse quelques ventes.

Une baisse du marché du coton aux Etats-Unis a avivé l'espoir de prix plus bas au Canada, mais une enquête fit découvrir que les usines canadiennes avaient vendu tout le temps en-dessous de celles des Etats-Unis et qu'aucun avantage spécial n'était à attendre tant que les usines canadiennes ne trouveraient pas le moyen d'abaisser aussi leurs prix.

Depuis lors, quelques filatures canadiennes ont émis de nouvelles listes de prix pour le printemps, mais elles sont en moyenne, les mêmes qu'au printemps dernier, et il y a toutes raisons de croire que les prix du coton peuvent se maintenir fermes et qu'il y aura une légère hausse dans le marché à la fin de l'année.

Les conditions instables du marché de la soie japonaise n'affectent que quelques tissages sur ce marché, car la plupart des jobbers et des manufacturiers achètent en Suisse ou en France où les prix sont encore plus fermes.

Le marché de gros des lainages anglais est calme. Les acheteurs sont apparemment déterminés à attendre des prix moins chers et il y a de nombreuses annulations de commandes. Dans le détail, les marchandises à la pièce se vendent très bien.

Les étoffes à manteaux d'hiver ont été en bonne demande, ainsi que les serges et les tricotines, et considération prise de la taxe de luxe, la vente des soieries a été bonne.

Les marchandises courantes du magasin de nouveautés se sont bien vendues, le vêtement de femme ayant le plus souffert, mais les petits articles qui ne représentent qu'une faible dépense se sont montrés très actifs.

o

LA CARTE DES COULEURS POUR LA SAISON DE PRINTEMPS 1921

Soixante-six teintes de soie se rangeant des bleus-verts aux bruns-seals.

Douze nuances de lainage en gris, verts, rouges et bruns.

Dix nuances cuir tan, interprétant les bruns.

Deux teintes vivaces caractériseront les modes de printemps. Les effets métalliques influencent fortement les nouvelles nuances.

Les bleus seront très répandus en nuances chaudes soit foncées soit claires.

Les verts nouveaux sont remarquables.

Les rouges égyptiens seront encore très recherchés.

o

UNE NOUVELLE MANUFACTURE DE VETEMENTS POUR HOMMES A MONTREAL

Le nombre croissant d'hommes d'affaires compétents ayant obtenu une large part de succès dans d'autres genres d'affaires, qui abordent le champ de la manufacture des vêtements indique non seulement la stabilité de cette industrie, mais encore l'appréciation toujours grandissante de ses énormes possibilités.

La Maison Geo. W. Peck & Co., de Montréal, commence à fabriquer une ligne complète de vêtements pour hommes, jeunes gens et garçons et ses voyageurs sont actuellement sur la route pour soumettre les échantillons de printemps.

M. Peck appartient depuis nombre d'années aux cercles commerciaux de Montréal et il s'est entouré d'une équipe de voyageurs qui ont des méthodes bien définies de vente et de service à mettre en pratique, préférant les faire connaître par des faits plutôt que par des mots.

Au nombre de ces voyageurs, nous citerons particulièrement M. Geo. E. Brunelle, qui a été choisi comme représentant de la maison pour la province de Québec.

On peut juger du caractère de M. Peck par les paroles suivantes prononcées par lui au cours d'une interview: "En règle générale le commerçant qui baisse ses prix sous le moindre prétexte, les fera monter dès qu'il en aura la chance. Il manque de force de caractère. C'est ce que les gens appellent un "retors". Il n'a pas le courage de dire "non" et de continuer à le dire même au risque de perdre une vente. Il ne se gêne pas pour tromper le client qui a confiance en lui—il prend un air penaud et explique: "Vous savez, c'est le commerce." Mais ce n'est pas là du commerce, c'est de la tromperie."

LES TISSUS

a baisse des prix du coton a fait naître l'espérance de plus bas prix. — L'effet ne sera pas d'aussi grande portée qu'on l'avait anticipé, disent les acheteurs. — Les étalages du printemps des manufactures de laines contiennent une grande variété de marchandises du printemps à des prix plus bas.

Depuis une semaine ou deux, la grande sensation est baisse du prix du coton. Les revues du commerce des tats-Unis en font une mention spéciale et donnent de la oéminence aux entrevues d'autorités éminentes, et, com- e conséquence, la presse quotidienne s'occupe de la ques- on et le consommateur croit que l'aurore des bas prix est r le point de paraître.

Nous voudrions croire que leurs espérances sont jus- fiées, mais, en autant que nous avons pu l'apprendre des utorités locales, les prix continueront à être passablement evés pendant le printemps. Voici, d'après la version de acheteur d'un grand magasin que nous ne pouvons nom- er, quelle est la situation. Il s'est produit une baisse dans prix du conton, mais non sur toutes les cotonnades. Le rix du coton blanchi et non blanchi a baissé aux Etats- nis où ils étaient autrefois plus chers qu'au Canada et Europe. Les guingans et les voiles sont aussi meilleur arché. Parlant des voiles et des organdis, l'acheteur a dit e depuis trois ou quatre ans il n'avait pas été capable acheter ces marchandises,, parce qu'elles étaient trop ères. Il s'en était procuré ailleurs, mais cette année il en acheté. Les prix des manufactures européennes ont atteint ur point le plus élevé en mars et en avril de cette année, ais en janvier il a acheté à des prix qui sont 10% plus evés que les prix qu'il avait vendu les mêmes marchan- ses le printemps dernier "Si vous voulez acheter des lots pareillés maintenant, vous pouvez trouver quelques occa- ons, mais vous ne pouvez faire une commande de mar- andises pour le printemps à bas prix," a-t-il dit. Par emple, il a dit qu'il avait acheté sur le marché des tats-Unis du crêpe "Blue Bird" qui lui reviendrait à nviron 65 sous et qui sera détaillé 85 sous. Les coton- ades canadiennes n'ont jamais été en approchant aussi ères que les marchandises américaines et même si le arché américain fléchissait d'un tiers, elles ne seraient as beaucoup meilleur marché que les marchandises cana- iennes. C'est tout de la propagande de journaux, a-t-il t, et lorsqu'on lui a demandé si elle produirait quelque ffet, il a dit qu'il ne pouvait le dire.

Le commerce de gros ne s'attend pas non plus à ce que situation actuelle du marché aux Etats-Unis ait pour ffet de bouleverser le marché canadien. La situation est llement différente, dit un acheteur de coton d'un grand tablissement de gros, qu'il est difficile de savoir, pour les gens qui ne connaissent pas la situation, pourquoi les prix des articles vendus aux consommateurs ne baissent pas de suite. En mai, juin et même en juillet de cette année, les prix des cotonnades aux Etats-Unis étaient élevés hors de raison, puis quelques branches de marchandises baissèrent et furent placées sur le marché à des prix beaucoup plus bas qu'elles n'avaient été. La raison de cette baisse, c'est que quelques marchands qui n'avaient que de petits capitaux engagés, étaient consentants de payer les prix du dehors afin d'obtenir les tissus gris des manufactures. Ils vendaient surtout des organdis et des voiles qu'ils placèrent sur le marché lorsque les banques commencèrent à restreindre leur crédit.

Ce ne furent pas les commerçants légitimes de coton qui furent responsables de cette baisse, mais plutôt un élément spéculateur qui était arrivé trop tard. Les maisons légitimes faisant le commerce du coton, toutefois, commencèrent à baisser leurs prix, soit parce qu'elles désiraient plus de commerce, soit pour suivre le mouvement de baisse. Plusieurs maisons canadiennes achetèrent alors des organdis et des voiles américains, pour la première fois depuis deux ou trois ans, parce qu'ils étaient meilleur marché que les marchandises européennes. Pour résumer la situation, cet acheteur a déclaré que la marchandise qui ne pouvait pas être achetée dans les manufactures canadiennes et qui était achetée aux Etats-Unis, pourrait être meilleur marché le printemps prochain, mais que les marchandises fabriquées au Canada étaient meilleur marché que toutes celles qui étaient offertes aux Etats-Unis. Les prix des marchandises domestiques pour le printemps n'ont pas encore été publiés. L'autorité que nous avons consultée n'a pas voulu exprimer d'opinion lorsque nous lui avons demandé si les prix seraient plus bas que cette année. Le fait que le commerce achète libéralement des tissus lavables de toutes sortes pour le printemps, semble indiquer qu'on ne doit pas s'attendre à des prix beaucoup plus bas, spécialement si les marchands ont eu l'occasion de comparer les cotes des manufactures du Canada et des Etats-Unis.

Les draps du printemps sont maintenant en vente. Il y a plus de variété que nous n'en avons eue depuis quelque temps et les matériaux sont très jolis. Les tissus légers dominent dans les marchandises de meilleure qualité. Le poil sur quelques-uns des tissus est presque comme du velours et aussi doux que l'angora. Ces couleurs sont aussi très douces et belles et comprennent les nuances tans, grises, bleues, vertes et une nouvelle nuance qui est rouge brique foncé. Outre les tissus unis, il y a les carreautés en rayons de miel, les carreautés en blocs moyens, dans deux ou trois nuances, et, ce qui sera d'intérêt au public en général, c'est que les prix ne sont pas plus élevés, mais quelque peu plus bas qu'à la dernière saison. Dans ces tissus de fantaisie, qui, soit dit en passant sont de facture américaine, il est difficile de dire jusqu'à quel point on peut les comparer

aux marchandises semblables de l'année dernière, mais les tissus pour complets d'hommes sont de 15 à 20% meilleur marché.

Parmi les nouvelles marchandises se trouvent des draps mélangés à fini brossé que l'on peut se procurer, soit en petit carreauté, soit en drap uni. Puis le homespun où il y a mariage de couleurs: ils sont tan, gris, vert-bleu, bleu-vert, taupe, sable, fauve, etc.

Il y a des velours de différentes pesanteurs et finis satin: ils sont en nuances du printemps, brunes, tan, bleues, vertes, etc. Un carreauté simple a la chaîne teinte et un fini saxon. Il y a différentes combinaisons de couleurs, avec deux ou trois tons. Il y en a aussi d'une seule couleur. Il se trouve un carreauté nouveau avec fini brossé et ombré quelques-unes en deux ou trois couleurs.

Le chinchilla réapparaît dans ces tissus et les touffes sont très petites. Ce que l'on pourrait appeler un fin tissu à côte bolivie nous arrive pour le printemps sous le nom de "heather cord" et il y a un autre tissu ressemblant à la corde bedford, la corde étant déguisée par une surface brossée. D'autres tissus sont le "heather blanket" et les tweeds "herringbone".

o

LES ROBES

La Maison Madeleine et Madeleine ignore la ligne de la taille dans les nouvelles robes. Manches de toutes sortes, y compris la manche évêque. La particularité de la mode de Paris est d'être pratique.

La collection de modes exposées par Madeleine et Madeleine pour les acheteurs anglais, américains et la clientèle française, tire son inspiration des modes du Moyen-Age. Feuilletez les albums de dessins des maîtres de la Renaissance représentent les Dames de la cour et vous avez le fondement de plusieurs des modèles de 1920.

A cette époque comme de nos jours, la silhouette est longue, en forme de fourreau, des épaules aux hanches et flotte jusqu'aux genoux. Au-dessous de cette jupe flottante de dessus, Madeleine place une jupe serrée et plutôt courte, contrairement à la tendance générale cette année de continuer la ligne de la jupe ininterrompue. Ses plis ne sont pas aussi pesants que ceux de la Maison Poiret, par exemple. Elle habille son sujet de manière pimpante plutôt que pesante, ajustée sans être trop serrée.

La ligne de la taille, ou plutôt l'absence de cette ligne est particulièrement intéressante. Le but de Madeleine a été de l'ignorer autant que possible.

Elle trace la ligne du buste aux hanches très droite, très souvent reliant la jupe au corsage par une large bande de broderie. Quelquefois une bande de tissu est enroulée autour des hanches comme une ceinture arabe, mais la régularité de la ligne ne permet pas de boucle en arrière. Le dos du corsage est bouffant légèrement, mais les ceintures n'existent pas pour ainsi dire dans cette maison. Quelquefois la jupe flottante descend ininterrompue jusqu'au bas, mais le modèle favori est la jupe courte tombante du costume tailleur.

Le trait caractéristique de la jupe est le mouvement sur la hanche. La jupe légèrement tirée et retenue au corsage, laissant l'apparence d'une draperie de la hanche gauche aux genoux. La source de ce mouvement montant est généralement camouflée par une traînée de fleurs dans le cas d'une robe de soirée ou par un motif de broderie unie si la robe est en matériel pesant. Cet effet de draperie peut être équilibré par un mouvement du corsage à une des épaules.

Pour être explicite, une robe de soirée en chiffon de velours blanc plié sur la forme du corps en lignes carrées des épaules au bas des genoux. Le velours est arrêté légèrement sur la hanche gauche par une fleur de velours noir qui descend dans une traîne de tulle noire, et encore sur l'épaule opposée par une fleur brochée en tulle et des feuilles de velours noir. On trouve aussi le chiffon velours dans une seconde robe de soirée, combiné avec de la dentelle noire et aussi dans le corsage d'une robe qui descend en bas du corsage en une longue pointe en avant.

Quant au col, ces robes se divisent en deux parties égales, la moitié ayant le col montant et l'autre n'ayant pas de col du tout, laissant voir le cou largement découvert comme l'hiver dernier et d'autres hivers précédents. Madeleine est encline à "flirter" avec le collet montant qui est considéré si sérieusement par d'autres maisons. Une diversion est de diviser le col montant en deux et de l'attacher avec un ruban, donnant ainsi l'effet d'un sac attaché au milieu. Un col montant de grand effet est fait d'écureuil, la partie supérieure étant aussi en fourrure mais lié autour amplement avec un ruban argent. Le col serré, lié à travers le menton est aussi en vogue ainsi que le col ample montant qui refuse de tenir élégamment en place. Le col se continue aux lignes des épaules suivant en cela les traditions du Moyen-Age. Ils sont habituellement faits en fourrure comme le sont aussi plusieurs des cols montants, en dépit du fait qu'ils complètent une robe d'intérieur.

Ce col en phoque, écureuil, nutrie ou castor, peut être enlevé à volonté, laissant le col largement ouvert. Généralement parlant les robes ne sont pas aussi pesamment garnies en fourrures dans cette maison que dans d'autres. Les capes à la maison Madeleine et Madeleine sont différentes des capes étalées dans d'autres maisons de Paris, cet automne. Elles sont petites et serrées sur

le corps. La ligne descend droite de l'épaule à l'ourlet, avec très peu de plis à part un renflement qui tire le matériel sur les épaules au col, à la place d'un empiècement. Il y a aussi des ouvertures pour les bras. De nouveau, la porteuse peut être emprisonnée comme une momie. Sur ces capes étroites le col est plutôt restreint. On trouve un col fait des plumes de geai les plus brillantes.

Dans la collection précitée on a fait usage d'imitation de fourrure, particulièrement pour les capes. Un modèle typique a une étroite cape de caracul noir tombant aux genoux en dessous de laquelle apparaît une jupe serrée aussi en caracul. Lorsque la cape est enlevée le sous-vêtement se trouve être une tunique de velours noire tombante parfaitement unie, à part deux rangs réguliers de brandebourgs, placés horizontalement, du bas de la tunique au buste. Un autre modèle à la jupe étroite tombante est garnie en singe, un détail dans la garniture qui est très nouveau cette saison-ci.

Les manches méritent un paragraphe spécial, bien qu'elles ne soient conformes à aucune règle et qu'elles ne donnent naissance à aucune règle dans cette collection. Il y a les manches d'évêque, les manches étroites, les manches longues et les manches courtes et des manches en velours coupées à l'épaule, montrant des bras nus depuis le point de vaccination jusqu'au dessus de la courbe des épaules. Quelques-unes des robes ont de petites touffes à mi-chemin entre les coudes et sont uniment finies se terminant par des manchettes retournées. D'autres sont fendues montrant une bande de drap d'or au-dessous, imitant la mode du Moyen-Age.

La beauté de cette collection, c'est qu'elle peut toujours être portée. Il n'y a pas une seule de ces modes qui ne peut être portée par la moyenne des femmes bien mises contrairement aux modes que produisent certaines maisons qui sont plutôt des caprices. Ces dernières maisons vendent surtout aux théâtres. Les couleurs sont sombres comme il convient pour l'hiver, avec couleurs brillantes pour garniture et pour robes de soirée. La maison Madeleine et Madeleine s'appuie sur la pureté des lignes et la légèreté de ses draperies et de ses plis plutôt que sur les excentricités et la hardiesse des combinaisons de couleurs.

o

LES COSTUMES

Paris adopte le dos Directoire et les Hanches Carrées.—Les poches et les ceintures sont ignorées dans les nouveaux modèles.—Manches Cloches et Col Montant.—Les Costumes Tailleurs Orthodoxes ne font pas partie de la collection des étalages d'Automne, à Paris.

Les ouvertures d'automne ont révélé plusieurs modes nouvelles et intéressantes, l'oeuvre de couturières dont la renommée est mondiale et qui seraient, d'après des autorités locales, les plus élégantes qui ont été créées depuis 1913. Elles s'éloignent des modèles tailleurs ordinaires et ne vont pas au-delà de la limite des costumes que l'on peut porter. La guerre a amené ces grands artistes français en contact plus intime avec le Canada et les Etats-Unis. Pour eux, maintenant, l'Amérique n'est plus un endroit perdu sur la carte, d'où viennent périodiquement d'étranges gens pour chercher quelques modèles, acceptant les choses qui leur sont offertes pour pouvoir montrer quelques vêtements français. Ils connaissent presque tous les types canadiens aussi bien que s'ils avaient vécu ici au milieu de nous et la connaissance qu'ils ont de nous a amené un grand changement dans les vêtements qu'ils dessinent pour les femmes canadiennes. Les vêtements qu'elles ont dessinés pour le printemps et qui ont été achetés par les acheteurs européens de nos plus grandes maisons, ont été confectionnés pour des femmes de bon goût et de discernement, qui savent apprécier le beau dans les tissus, la mode et les parures.

Ayant pour but de produire quelque chose d'acceptable pour leurs clientes d'outre-mer, la couturière de Paris a atteint un heureux milieu entre le simple et l'extrême et fait une pause pour le moment.

Des modes originales et dignes de remarque se voient journellement sur la Cinquième Avenue, à New-York. Les jupes courtes et les fourrures sont très en évidence. Les turbans semblent avoir remplacé les grands chapeaux.

La jaquette du costume que la parisienne aime le mieux, est très longue. Un autre effet caractéristique est le dos Directoire et les hanches carrées, la première indication que nous avons que la Mode va s'éloigner de la silhouette svelte. La jaquette suit le contour du corps très fidèlement jusqu'à la ligne du corsage Moyen-Age, le dos et le devant sont très plats, la ligne large étant obtenue en ramassant la partie basse de la section de côté jusqu'à la partie haute de cette ligne du corsage. Les poches ne sont pas une particularité de ce manteau. bien qu'elles ne soient pas complètement mises de côté et une manière que certaines couturières ont de donner l'apparence d'une poche là où il n'y en a pas, est de broder une poche simulée sur le côté. Soit dit en passant, on donne beaucoup plus d'attention aux côtés de la jaquette qu'au dos ou au devant. Des panneaux droits, plutôt larges descendent souvent plusieurs pouces plus bas que les côtés et le devant et sont terminés par une bande de fourrure. Les cols sont montants, et sont généralement en fourrure et sur les manches, il y a soit une large bande de fourrure ou une étroite garniture autour de la cloche.

Les manches sont très intéressantes. Au lieu d'une manche très serrée que l'on trouve de ce côté-ci de l'océan, Paris nous envoie de grandes manches cloches.

Elles sont de grandes dimensions, dans quelques modes qu'elles soient faites. Ce mouvement devrait être populaire, parce que l'année dernière il y avait des plaintes nombreuses au sujet de l'étroitesse des manches.

Mais il y a une diversité de modes dans les costumes comme dans toute autre chose. Un costume Jenny que l'on a exhibé dans une maison de nouveautés offrait une idée toute nouvelle. Le matériel était de duvetine brune et la jaquette était bouffante tout le tour, avec une ouverture sur le devant, depuis le buste jusqu'en bas, laissant paraître ce qui semblait être une large ceinture de broderie égyptienne, mais qui n'était en réalité qu'une pièce de broderie placée sur le devant, telle qu'on en placerait sur un gilet. Au lieu d'un simple costume, c'était un costume et une jaquette, parce que la jupe était terminée en crêpe maroquin de nuance exactement semblable et garni de tresse de soie brune.

La manche est très courte, ne couvrant que la moitié de l'espace entre l'épaule et le coude. La jaquette a un col en castor, une fourrure qui revient constamment dans la garniture des costumes de Paris.

On remarquait encore un modèle de costume ample et court en duvetine brune avec des rayures noires, distancées de deux pouces et demi et ayant une garniture de castor au col montant. Il y a un autre modèle de jaquette avec dos cape que nous avons remarqué dans une grande maison. Il était en tricotine bleu marine avec nervure rouge géranium et une jupe très étroite.

La broderie de laine en relief et en points orne plusieurs créations de Paris et sur l'une d'elles nous avons remarqué de la broderie découpée ou appliquée, les dessins de fleurs étant découpés dans le tissu, appliqués au tulle et disposés comme panneaux. Ce dessin ne plaira guère à la femme canadienne pour l'hiver, mais il est intéressant et réapparaîtra probablement au printemps. De forts contrastes sont remarqués très souvent. Des tons particuliers sont disposés à côté d'une autre couleur de la même famille ayant une nuance plus claire ou plus foncée. Il y a quelques costumes garnis de plis cordés.

Il y a une telle variété de longueur et de largeur dans la jupe qu'on ne peut dire quelle est la plus en vogue de ces deux particularités, la longueur et la largeur. Poiret confectionne des jupes larges et d'autres, tandis que, Lanvin, les fait étroites; quelques-uns les font très courtes et d'autres très longues, atteignant presque la cheville.

L'un des modèles a d'élégants panneaux — les deux panneaux s'étendant de la taille sont fixés en avant et en arrière, sous l'ourlet. Sur ce modèle qui était bleu marin, ils étaient couleur chou et sur d'autres modèles, ils étaient d'un tissu particulier et garnis de crêpe d'une autre nuance. Il n'y a pas de garniture de bouton bien en vedette sur le manteau et sur la jupe.

Le brun, le faon, le gris, le bleu marine sont les couleurs qui prédominent et, comme nous l'avons dit, la garniture préférée est le castor. Sur un modèle, on remarquait de la peau de poney préparée et teinte pour lui donner l'apparence du vrai caracul et quelque chose qui est très nouveau, c'est la simple peau de mouton avec laine teinte en nuance grise. Les dessinateurs parisiens font beaucoup usage de fourrure commune qu'ils préparent et teignent de façon à les rendre méconnaissables et elles sont vendues à l'étranger sous un nouveau nom.

o

LES MANTEAUX

Les mantes sont plus à la mode que les manteaux.— La particularité de chacun est le col extrêmement grand. — La fourrure et la broderie employées à profusion. — Les consommateurs attendent des prix plus bas. — Expérience d'une acheteuse.

Des mantes, des mantes et encore des mantes! C'est ce que l'on trouve dans les magasins, les expositions et les magasins de modes. On peut bien ne pas se soucier personnellement d'une mante, mais inconsciemment on succombe à son charme La profusion avec laquelle la broderie est appliquée et les fourrures utilisées sur des tissus qui ordinairement seraient assez jolis par eux-mêmes sans autre décoration, et la richesse des doublures sont irrésisitibles pour celles qui ont le culte du beau. Prenez, par exemple, un magnifique tissus soyeux de nuance

Les mantes sont très en faveur cette année. En voici deux modèles des plus nouveaux et des plus élégants.

cacao douce, avec jupe ramassée sur le corps dans la région de la taille et le corps couvert d'un dessin compact de broderie en deux nuances, l'une un peu plus légère et l'autre un peu plus foncée que le tissu et surmontée d'un col de poney ordinaire, lui donnant l'apparence de caracul réel et coûtant autant qu'un vrai caracul devrait coûter.

La jeune fille a aussi sa mante avec dos-cape et col-châle, avec ou sans fourrure et, pour elle, la couleur favorite sera le fauve clair ou quelqu'une des nuances brunes qui sont de beaucoup les couleurs les plus populaires pour les manteaux et les capes pendant cette saison, pour la mère ou pour la fille.

Quelle que soit la mode de la mante et quelle que soit sa couleur et qu'elle ait ou non un collet en fourrure sa particularité la plus en vedette est son col. La prodigalité avec laquelle les cols sont confectionnés, soit en fourrure, soit en tissu nous ramène aux jours d'avant-guerre alors que les prix étaient en harmonie avec les valeurs et que l'on pouvait se permettre des fantaisies de temps à autre et des articles de luxe et ne pas paraître extravagant. Le col de la mode actuelle descend parfois jusqu'à la ligne de la taille, et en même temps, et assez fréquemment, cache la moitié de la hauteur de la tête ne laissant exposée au vent et à la tempête, aucune partie du cou et donnant à celle qui le porte l'apparence du confort. Quelle que soit la grandeur du col les mantes sont serrées sur les épaules, soit que le col ait été fait selon la limite extrême de la mode, soit qu'il soit de dimension modérée, et la femme chic a une manière de ramasser sa mante sur ses membres qui lui donne l'allure d'une femme qui vient de metttre un négligé confortable et s'en est enveloppée pour jouir de sa chaleur.

Mais toutes ces mantes ne sont pas faites dans ces modes extrêmes. Quelques-unes sont confectionnées de façon plus modérée, à des prix plus bas, et pour les rendre plus chaudes elles sont doublées en fourrure jusqu'à la taille. Depuis que les modes sveltes sont devenues si en vogue, nous n'avons pas eu un aussi grand nombre de manteaux ou de capes doublés en fourrure, mais une maison de fourrure qui vend aussi des manteaux de drap les a mis en vente comme ayant des qualités caractéristiques et a obtenu du succès.

On est étonné de voir combien peu de manteaux ont été importés de Paris pendant cette saison par les grandes maisons. L'étalage est surtout composé de mantes. En ville, les manteaux se sont mieux vendus que les mantes, excepté dans le commerce exclusif, et, il est intéressant de noter que les ouvertures de modes ont eu l'effet de stimuler les affaires. Mais, d'après le personnel vendeur, il manque l'effervescence au commerce de la maison, les gens n'achètent avec enthousiasme, ils semblent faire leurs achats en faisant la moue, surtout les jours de beau temps. Le temps froid met plus de brio dans le commerce.

Dans le tréfonds de la conscience des consommateurs, il y a le sentiment que s'ils attendent, les prix vont baisser, de sorte qu'ils ne sont pas tout à fait aussi anxieux de se présenter pour faire leur choix dès les premiers étalages, comme ils l'étaient autrefois. En faisant la tournée des magasins, on entend à la fois des rapports encourageats et décourageants concernant le commerce. Quelques-uns prétendent faire bien; d'autres disent que les affaires sont tranquilles et déjà ils font des ventes spéciales pour égaler le record du jour correspondant de l'année dernière. Nous avons entendu dire que quelques-unes de ces ventes n'ont pas eu tout le succès qu'on en attendait

Si on considère la situation à sa surface, on se demande s'il n'y aurait pas des raisons pour justifier l'attitude des consommateurs, lesquelles pourraient être justifiables et que n'ont pas saisies le marchand ou le manufacturier. Ayant quelques théories qui lui sont propres, l'auteur de cet article s'est offert pour accompagner une amie, afin de voir si elle achèterait le manteau qu'elle disait avoir besoin et si elle ne l'achetait pas, pour quelle raison. Voici ce qui est arrivé: Le genre de manteau qu'elle désirait était au nombre de ceux qu'elle aurait payés un prix quatre fois plus qu'elle ne l'aurait fait il y a quatre ans. Elle désirait un manteau de bonne apparence, en bon matériel et de belle mode, sans être extrême d'aucune façon. Elle ne désirait pas payer plus de cinquante ou soixante dollars. Elle s'arrêta à l'étalage marqué $50. On sait que lorsqu'on se rend au magasin pour acheter quelque marchandise qui peut être achetée à différents prix, on a toujours l'espoir secret de pouvoir acheter à quelques dollars meilleur marché qu'on avait d'abord proposé. Elle en examina quelques-uns qui n'étaient pas attrayants. Le matériel portait le nom de velours, mais était de tissu grossier et avait un fini mousseux. Elle fit tourner le porte-manteaux pour examiner les autres et comme elle ne trouvait pas un manteau de son goût, elle continua son chemin. Une vendeuse obligeante l'aborda, et, après lui avoir donné des explications, elle commença à lui montrer un manteau qu'elle lui dit être la meilleure valeur du dé-

partement. C'était, comme nous en convînmes, une bonne valeur. La mode était tant soit peu plus élégante que celles que l'on trouve actuellement dans un manteau de ce prix, et le drap avait l'apparence le pouvoir donner un bon service, mais c'était un manteau du genre qu'une femme vivant à la campagne, et allant souvent en automobile aurait achetée pour son usage journalier. Ce n'était pas un manteau en tissu qu'une femme de la ville veut porter le matin, le midi et le soir, justement lorsqu'elle a besoin d'un manteau Toutefois ne sachant pas ce qu'elle pourrait rencontrer ailleurs, elle prit le numéro du manteau, dit qu'elle réfléchirait et que, plus tard elle téléphonerait peut-être pour le faire venir. Poursuivant son chemin dans l'allée et ne trouvant rien de plus de son goût pour l'engager à s'arrêter à examiner et à poser des questions, elle arriva finalement dans l'endroit où se trouvaient les modes les plus exclusives. Elle aurait pu fort bien trouver l'objet de ses désirs, mais comme tant d'autres, elle les trouvaient trop cher et retourna chez elle. Ayant vu ces manteaux de haut prix, elle ne voulut pas en avoir de meilleur marché. Elle visita plusieurs magasins et eut le même résultat. Finalement, elle acheta le tissu et se fit confectionner un manteau pour le prix qu'elle voulait payer. Cela peut bien être un cas isolé ou ce peut être l'expérience d'un grand nombre de dames de la classe moyenne qui, dans le passé ont été en état de porter des vêtements de bonne apparence pour le prix qu'elles pouvaient payer et qui maintenant trouvent ces mêmes marchandises en dehors de leur portée. Il y a cependant des dames de cette classe qui ont pu suivre leur goût et acheter des modes françaises en payant des prix de guerre et plus tard des prix de paix; mais quelque étrange que cela peut sembler, la prépondérance des magnifiques matériaux et des vêtements dispendieux qui ont attiré les foules dans les vitrines aussi bien que la multitude des employés à gros salaires pendant la guerre, ont fait paraître le matériel ordinaire grossier et commun par comparaison, de sorte que personne n'en veut; et les personnes qui ne peuvent acheter le meilleur s'en passent plutôt que de les acheter aux prix marqués, ou attendent que les prix soient baissés N'est-il pas possible que des cas semblables expliquent le manque d'enthousiasme dans les achats d'automne?

LES BLOUSES

La blouse assume une nouvelle importance—Elle fait partie du costume.—Le col plus haut et les manches plus amples. Les blouses longues et courtes exposées. Le satin est la mode favorite du tissu pour les blouses.

La popularité de la blouse s'accroît. On lui a accordé une nouvelle dispense. De l'humble place qu'elle occupait comme vêtement du matin, elle est devenue un vêtement glorieux de l'après-midi et de la soirée. C'est ainsi que le veut Dame la Mode. L'on peut porter une blouse tailleur avec costume de sport mais pour tout autre but, la blouse doit être une création honorée. On dit que Paris va insister sur la création de hauts cols, des cols qui couvriront le cou et qui pourront être aussi hauts qu'on le voudra. On voit des preuves évidentes de cela dans les étalages des modes parisiennes d'automne. Le genre de col déterminait autrefois le genre de manches. Mais la Mode n'adhère pas fidèlement à la tradition. Elle viole nonchalemment toutes traditions si cela lui plaît de le faire, et pendant la saison actuelle, nous trouvons des manches très courtes avec des cols hauts, mais non pas toujours. Les manches de la saison actuelle ont tellement de variations qu'on ne sait ce qu'il faut attendre de la prochaine mode. Le col haut et étroit, pourrait faire partie d'une blouse à manche pleine longueur, mais pas nécessairement; et, lorsqu'on parle de manche pleine longueur on veut dire une manche avec un large haut fixé dans la couture de la blouse de l'épaule à la taille, artistement plissée et attachée au poignet, ou un genre moderne de manche d'évêque, avec poignet long et confortable, ou encore une forme quelconque de manche cloche. Toutes les blouses en vogue sont portées par-dessus la jupe et on remarque une disposition de les avoir ajustées en avant et bouffantes en arrière. Un autre dessinateur préconise des devants amples, arrêtés en plis profonds sous les bras, les bouts des plis descendant, donnent une apparence ajustée sur le côté. On porte une grande attention aux côtés des blouses, dont quelques-unes ont de longs panneaux plissés à fronces. Il n'y a pas de régle fixée pour le col. Il est droit avec le V sur l'épaule, on peut avoir tout autre forme selon le goût du dessinateur.

Le satin rose brillant qui a été employé pour la confection des blouses exposées aux ouvertures d'automne a attiré particulièrement l'attention. Le satin rose brillant, avec col haut et étroit et des manches longues, est le tissu qui est le plus populaire ici et ailleurs pour la confection des belles blouses. Le taffetas a été populaire et l'est encore, mais le satin est le plus en vedette.

On a exhibé un grand nombre de blouses en georgette domestique et importée mais elles n'avaient pas l'apparence aussi "nouvelles" que celles en satin, crêpe de chine et taffetas.

Les hauts cols et les manches de fantaisie ne sont pas encore passés dans la vie quotidienne du consommateur, mais ce qui précède est présenté sous forme d'information par avance, avec quelque raison de croire que ces modes viendront en vigueur avant longtemps.

Le commerce s'est sensiblement amélioré le mois dernier. Les bons rapports de la récolte ont infusé une nouvelle vie. Les acheteurs sont beaucoup plus confiants qu'ils ne l'étaient il y a six semaines, et quelques-uns de ceux qui ont visité le marché au commencement de la saison et qui n'ont pas fait de grandes affaires sont revenus, et bien qu'ils agissent avec prudence ils achètent autant qu'ils croient être capables de vendre. On croit que le commerce dans les petits centres sera bon cet automne à cause des récoltes abondantes qui mettront de l'argent en circulation plus rapidement dans les centres de la campagne que dans les grandes villes. Les manufacturiers nous disent que depuis quel-

es semaines, les marchands de quelques petits villages t acheté quelques-uns de leurs meilleurs modèles.

Maintenant que le prix de la soie habutai est plus odéré, on en fait un usage considérable pour les blouses atiques qui devront être vendues à un prix fixe. On vend ssi du velours mais la demande n'est pas considérable. commerce de blouses en lingerie est tranquille. Il n'y a e très peu de demande du détail et les acheteurs ne font s beaucoup de commandes. Lorsque le prix de la soie ait le plus élevé et que le prix du coton n'avait pas teint la hauteur où il est maintenant, il y avait des rai-ns d'acheter des vêtements en coton, et le commerce re-enait. Mais le prix du coton montant graduellement et prix de la soie baissant, les chances, pensent les con-mmateurs, sont en faveur des blouses en soie et comme nséquence, on trouve que le commerce de lingerie n'est s actif.

Les acheteurs disent qu'ils se procurent des blouses soie à des prix beaucoup plus raisonnables qu'au com-encement de la saison. Les articles de nouveauté con-rvent leurs prix élevés.

o

LES JUPES

La jupe de satin foncé pour la toilette. — La longueur et la largeur sont variables, mais la modération prévaut dans les marchandises courantes. — Les carreautés écossais et les serges sont en vogue.

On a beaucoup parlé de jupes séparées aux ouvertures d'automne. Peut-être pas autant des marchandises générales que des jupes de semi-toilette. A ces jupes, Dame la Mode a prêté son gracieux patronage, de sorte qu'une jupe et une blouse constituent un costume si madame ou mademoiselle le désire ainsi. On pourrait aussi dire que la longueur et la largeur sont facultatives, parce qu'aucune autorité ne s'est prononcée à ce sujet. Toutefois cette question ne doit pas embarasser la vendeuse lorsqu'elle offre son stock en vente, parce que la mode de la jupe décide généralement de la largeur et de la longueur.

La jupe en laine de fantaisie plissée tombe naturellement droite, la circonférence au bas étant déterminée par le volume des hanches et la profondeur des plis. La longueur sera déterminée par la grandeur de la personne ou par son goût pour les jupes courtes ou pour les jupes longues, selon le cas. Mais on peut dire que bien que toute l'Amérique parle de jupes courtes, excepté pour les modes extrêmes, les jupes de longueur modérée seront les plus en vogue et celles qu'il sera sûr de vendre.

Les jupes bleu marine, noires et brunes avec draperies de côté et ceinture figuraient à l'exposition des modes et étaient bien recommandées par les femmes à la mode. On nous dit que dans les magasins, ni les jupes de satin, ni les jupes de soie ne se sont bien vendues cet automne.

Indiquant un porte-jupes garnis de jupes de taffetas noir, le gérant de ce rayon a dit qu'en d'autres saisons on n'aurait pu garder suffisamment de ces jupes en stock, mais que pendant la saison actuelle, il n'y avait presque pas de demande. Les jupes de satin et de soie pourraient sans doute se vendre mieux plus tard. On ne peut guère juger de la saison maintenant, parce que le temps a été doux tout l'automne et que nombre de gens portent leurs vêtements d'été. Tant qu'il en sera ainsi, ils ne seront pas d'humeur à chercher des habits d'hiver pour occasion ordinaire ou spéciale. Au lieu de tuniques, la draperie est faite d'après la mode grecque et une large frange orne les longs bouts de la ceinture.

Les magasins vendent les serges et les carreautés écossais plissés. On dit que la jupe de serge en petits plis, à $15 est celle qui se vend le mieux. Mais quelle que soit la mode qui se vend en plus grande quantité, les jupes en carreautés écossais plissés sont celles dont on parle le plus. Elles sont marquées jusqu'à $61 et se vendent. Après avoir vu une jupe sur un mannequin dans un grand établissement une dame se rendit au rayon et l'acheta, ce qui montre qu'il y a des dames qui paieront ce que l'on considère comme des prix fabuleux, si elles aiment ces marchandises.

Les jupes en tweed homespun se recommandent d'elles-mêmes pour la femme qui désire une jupe de sport. La nature même du matériel le rend adaptable et cette année, on le trouve en plis fins sur les côtés, avec panneaux unis dans le dos et sur devant avec ceinture en cuir; la couleur du tweed étant un tan bruyère.

o

LES CHAPEAUX

Une saison de Couleurs, mais le noir se vend aussi. —Les ouvertures amènent une variété dans la forme et les garnitures.—La duvetine et le velours couleur rouille en évidence à Woodbine.—Abondance de plumes.—Le commerce du détail a été bon.

Le principal intérêt du marchand se concentre maintenant sur le stock qu'il a en main et sur la question de savoir s'il pourra le vendre ou non. La majeure partie de ses achats de la saison est faite et ce qui est à acheter est connu sous le nom de triage pour remplir les brèches faites dans le stock. Il achètera ci et là pour accommoder sa clientèle en attendant la fin de la saison. Les tissus légers et la fabrication légère constituent la note dominante dans la mode ont été acceptés par tous. Les couleurs les plus en vogue sont le noir, le brun, le bleu-marin, le rouillé. On avait prédit une saison de couleurs dans les chapeaux et cette prédiction s'est accomplie, mais en même temps il y a beaucoup de noir, et les modistes qui servent la clientèle exclusive disent que leurs clientes demandent du noir. En dépit de cela, toutefois, aux courses Woodbine, on a vu des

quantités innombrables de chapeaux en duvetine couleur rouille, des turbans en velours et autres formes. La couleur était loin d'être aussi en évidence que d'habitude ; il en était de même du bleu et du vert. Les femmes semblent avoir mis ces couleurs de côté pour adopter les nuances voisines de l'ébène et du brun, qu'elles ont de plus accentué de garnitures brillantes en or, de broderies d'argent et de plumes. La garniture en plumes métalliques et en broderies d'or était surtout en évidence à l'étalage d'un grand magasin de modes.

Parmi les tons sombres, le brun est très populaire, soit que le chapeau soit tout brun ou qu'il soit noir et garni de brun, deux nuances que nous n'avions pas l'habitude d'associer. Il est considéré comme élégant de porter le chapeau brun avec une robe noir et si le chapeau est noir et s'il a une longue plume d'autruche frisée en-dessous de la passe cette mode est aussi considérée.

On ne saurait trop insister sur la vogue des plumes. La pauvre autruche, si longtemps négligée est aujourd'hui l'oiseau le plus prisé. Ses plumes embellissent les chapeaux de toutes sortes et elles sont grillées, glycerinées et transformées de façon méconnaissable. On sait que ce sont des plumes d'autruche parce qu'on nous le dit. Mais il n'y a pas de chapeaux assez exclusifs qui puissent s'en passer, et d'un autre côté elles ne semblent pas être assez exclusives pour ne pas être placées sur tout chapeau, parce qu'on les trouve sur tous les chapeaux de presque tous les prix. On en fait un usage populaire pour franger la passe du chapeau, la faisant friser dessus la passe ou la faisant tomber comme un voile sur le front.

Les chapeaux à pointe avec couronne à quatre morceaux, la pointe penchant vers le haut du côté opposé au visage, semble être très populaire. Deux couleurs sont généralement employées dans cette forme, le noir et le brun ou la couleur rouille, la calotte étant de satin ou de velours rouille et la passe en velours brun ou noir. Un autre genre de chapeau est le chapeau très relevé en avant et à passe large. Les modèles béret et chuchin sont aussi bien représentés parmi les chapeaux dispendieux ou de prix médiocre.

Un dessous de passe tout à fait nouveau a été remarqué à un chapeau exposé aux ouvertures. Ce dessous de passe étant en flanelle Canton rose, avec clinquant. Le tissu était coupé en lisières étroites, tordues et tissées en une passe pour un grand chapeau de velours noir, avec ornement de jais.

L'ouverture des modes à Toronto, a eu lieu dans la semaine du 13 septembre. Tous les étalages avaint un caractère très hivernal. Les chapeaux de velours duvetine et de peluche étaient abondamment garnis de plumes, de fourrure, de quelques fleurs, mais on nous dit qu'il y aura plus de fleurs d'employées plus tard dans la saison. Il y avait un grand nombre de couleurs — les nuances rouges, diversement connues sous les nome de capucine, souci, rouille et paradis. Il y avait des couleurs ébènes, dans les modèles, la tête de nègre, le brun ,etc., mais on nous a dit que c'était le noir qui se vendait le mieux. Dire qu'il y a une grandeur ou un modèle qui prédominent serait tirer sur son imagination, parce qu'il y avait des chapeaux de toute grandeur et de toute nuance ; mais on pouvait remarquer une chose particulière dans chaque étalage et c'est les effets légers et drapés que l'on pouvait voir soit dans la passe, soit dans la calotte de presque tous les modèles. Une autre tendance était celle de la passe retroussée en avant, et quelquefois elle avait l'apparence d'avoir été pressée par plis et ensuite relâchée. C'est ce que l'on décrit quelquefois comme diadème ou diamant et que l'on suppose être d'origine égyptienne. La calotte béret était aussi un trait caractéristique de la saison. On trouve aussi des modèles avec ailes raides autour de la passe plate ; on voyait une autre mode ayant un halo. Des traînes de paradis, ou plutôt des imitations de paradis, car cet oiseau ne peut être importé au Canada, garnissait le bord de la passe ; quelquefois on remarquait un gland d'or suspendu à une dentelure de la passe. Les calottes sont très molles et avaient l'apparence de pouvoir se plier. Dans une des pièces on montrait des chapeaux pour dames âgées. Il y avait dans la garniture beaucoup de piqûres en argent et en or, employées quelquefois seules, d'autres fois avec de la broderie. Un grand chapeau de velours brun avec passe retroussée était orné d'un cordon d'or autour de la calotte dont les extrêmités se terminait par des glands.

LES FOURRURES

Les marchands répètent les commandes pour les petits articles. — Toronto reçoit de grosses commandes de l'extérieur, en septembre.—Plusieurs commandes dans les livres pour le commerce local. — Les Manufacturiers et les Détaillants réduisent les Profits, ce qui stimule les affaires.

Les ventes du mois d'août sont terminées et le commerce régulier de l'hiver est commencé dans les magasins de détail. Le commerce des fourrures a été remarquablement bon à Toronto, surtout à cause des commandes venant du dehors. Le commerce local n'a pas été aussi bon, mais plusieurs marchands ont des commandes pour des articles qu'ils doivent confectionner. Il y a eu aussi beaucoup de réparations de fourrures pendant cette saison.

Les marchands de gros disent qu'ils reçoivent des renouvellements de commandes, spécialement en ce qui concerne les petites pièces comme les étoles en renard, en zibeline, etc. Le commerce d'articles en peaux de renard teint et de zibeline est très actif.

Le castor est aussi en demande de même que le putois russe. Le vison qui est si en vogue à Paris, est très rare et très cher. Les hauts prix auraient fait cesser les demandes, mais les Canadiens ont toujours considéré le vison comme une fourrure pour les gens âgés, et comme tout le monde veut paraître aussi jeune que possible, le renard, la taupe, la zibeline, etc., ont la préférence sur les fourrures de haut prix.

Les pelisses en phoque de l'Hudson sont devenues plus populaires depuis que les manufacturiers ont baissé leurs prix.

Le temps jusqu'ici a été beau et chaud, et les vents froids n'ont pas rappelé aux consommateurs le besoin des chaudes fourrures et comme consnéquence, le renouvellement des marchandises s'est surtout opéré dans les vêtements plus légers.

Les grands magasins de modes ont étalé de magnifiques fourrures, spécialement des manteaux en taupe avec capuchon et collet en phoque de l'Hudson.

Au sujet du castor, les louanges que l'on accorde à son industrie rappellent ce que dit le Dr Sinclair Tousey, qui prétend que le castor cause des dommages pour plus de $2,000,000 annuellement dans l'Etat de New-York. Comme le castor est inconnu dans une grande partie des Adirondacks et ne mange pas les arbres conifères, il semble que cette déclaration du docteur soit exagérée. Le docteur, lorsqu'il a fait cette déclaration avait sans doute dans la mémoire un article qui a paru dans le *Bulletin* de San-Francisco et qui disait que dans la vallée de Walla Walla, Washington, les castors étaient encore nombreux et causaient chaque année des dommages pour plus de $15,000. Dans ce district où l'on cultive les arbres fruitiers, les castors font quelquefois de grands ravages dans les vergers en coupant les arbres, mais dans nos forêts du Canada ils seront toujours les bienvenus et les dommages qu'ils peuvent causer sont plus que compensés par les revenus que peut procurer leur fourrure.

o

LE PRIX DE DETAIL DE LA FOURRURE

Que les prix de détail des fourrures manufacturées aient atteint leur plus bas niveau et qu'il y ait probabilité d'augmentation dans un avenir prochain, telle est l'opinion exprimée par M. R. S. Coltart, vice-président et directeur-gérant de la Canadian Fur Auction Sales Company, Limited.

"On a dit tant de choses sur la baisse des fourrures brutes que le public a été porté à espérer une baisse semblable dans le prix de détail de l'article manufacturé.

"La valeur originale des peaux brutes seules n'est qu'une proportion du coût total du produit fini. Les peaux brutes doivent être apprêtées et souvent teintes et ensuite manufacturées. Le coût de ces trois opérations est en augmentation, tout comme le coût de tous les accessoires.

"La réduction des prix de détail à laquelle le public a droit du fait de la baisse des fourrures brutes a été plus qu'accordée par le détaillant.

"Cependant, les baisses de prix ne sont pas venues aussi soudainement dans l'industrie de la fourrure au détail que dans le commerce de la fourrure brute. Le mouvement tendant à des prix plus bas est en marche depuis mars ou avril dernier.

"La saison très tardive amena les détaillants à réduire les prix de ce qui était considéré par le commerce comme des valeurs légitimes et les prix sont maintenant au plus bas point auquel on puisse s'attendre pendant quelque temps. La demande pour de belles fourrures sera plus grande à mesure que la saison avancera et les prix seront en conséquence plus élevés.

"Les femmes qui attendent une nouvelle baisse de prix et retardent à la dernière minute pour acheter, non seulement auront à faire face à des prix plus élevés, mais aussi à la difficulté d'obtenir les styles qu'elles veulent.

"Les fourreurs n'anticipent pas de changements radicaux, mais on prévoit une amélioration notable et l'on s'attend à d'excellentes affaires entre maintenant et la Noël."

o

UNE EXPOSITION DE RENARDS VIVANTS A ETE TENUE A MONTREAL CETTE SEMAINE

Une exposition de renards vivants a été tenue cette semaine au Motordrome, rue Sherbrooke et quatre cents des plus beaux spécimens canadiens y furent exposés, le nombre ayant dû en être réduit faute de place.

Les renards exposés étaient partagés en 16 classes suivant la couleur et l'âge. Il y avait les animaux avec les robes noir-bleu dont les seules traces d'argent consistaient en deux petits points sur la poitrine; en uite les noirs argentés, la couleur la plus populaire, qui montrent distinctement l'argenté sur la partie inférieure de leur robe, mais avec moins d'un quart de la fourrure de garde barrée d'argent. Les autres classes étaient les argentés moyens—moitié noir et moitié argent, et le plus rare de tout, les argentés pâles et clairs, avec moins de quarante pour cent de fourrure de garde noire. Chacune de ces variétés était divisée en quatre classes, selon l'âge et le sexe, les mâles adultes, les femelles adultes, les jeunes mâles et les jeunes femelles. Les points étaient accordés pour la grosseur et la conformation, mais l'objet principal du concours portait sur la qualité de la fourrure. La proportion des points accordés pouvait être de 85 points pour la couleur, la texture, etc., et 15 pour la forme et la grosseur.

o

Les vendeuses de corsets rencontrent souvent l'argument des prix plus bas en cotant leurs prix à leurs cliente. Le chef d'un département de corsets nous citait le cas d'une cliente qui avait suivi un certain modèle dans toute sa montée de $4.50 à $9.00. Mais à ce dernier prix, elle hésitait: "Les prix vont descendre" dit-elle, "je pense que je vais attendre". Et la corsetière de répondre: "Vous pouvez dès maintenant avoir des marchandises bon marché, mais si vous voulez un corset qui soit bien fait et fait d'un bon matériel, vous devrez payer un bon prix." Réfléchissant un moment, la cliente admit la logique de l'argument et acheta le corset de $9.00.

Le commerce des Gants de Dent

Le dilemne de l'acheteur de gants

Quelques remarques qui nous ont été adressées par un de nos bons clients nous ont fait supposer que nos nombreux acheteurs accueilleraient avec plaisir une revue de la situation des gants, telle qu'elle apparaît aujourd'hui.

Nous avions expliqué que les conditions de l'industrie de la ganterie continuaient à être sérieuses, que les peaux qui sont employées généralement pour la fabrication des gants finis sont aussi chères et dans la plupart des cas même plus chères que l'année dernière à pareille époque, que les frais de production ne montrent aucune tendance à baisser et que la méthode de ne pas placer ses ordres d'avance allait certainement accentuer la rareté et contribuer à porter les prix à un niveau encore plus élevé. C'est alors que s'est produite la remarque en question que nous reproduisons ci-dessous in extenso, car la position est sans contredit la même pour tous les acheteurs de gants.

"Il n'y a aucun doute que tout ce que vous dites est parfaitement vrai et nous sommes heureux d'avoir eu votre avis au sujet des gants, mais l'opinion générale de la majorité des gens semble être que les prix de tous les articles d'utilité vont baisser. C'est le cas pour bien des lignes et on nous a coté des prix réduits sur différentes lignes de marchandises. Nous ne pouvons déterminer quelles seront les lignes qui seront affectées, aussi accueillons-nous avec plaisir les vues des manufacturiers, spécialement lorsqu'apparaît la possibilité d'une augmentation des prix. Si nous ne nous protégeons pas nous-mêmes, nous ne pourrons pas blâmer les fabricants, mais vous comprendrez notre embarras lorsque nous n'avons pas les renseignements de première main que possèdent les manufacturiers."

Nous nous croyons donc justifier d'attirer votre attention sur la revue suivante de la situation des gants extraite d'un excellent article paru dans un récent numéro du "*Drapers' Record*" de Londres, Angleterre.

Perturbation mondiale de l'industrie

"A différents points de vue, le commerce mondial de la ganterie peut être considéré comme traversant une espèce de flux; et le commerce semble s'arrêter au seuil d'une nouvelle ère de sa carrière.

La dislocation de l'industrie, considérée dans ses ramifications du monde entier, a été considérable et il est difficile de prévoir le développement probable qui se produira dans les années qui vont suivre immédiatement. Tout d'abord, un fait est clair; la production mondiale de gants est bien au-dessous du volume normal d'avant guerre. Ceci est dû à une infinité de causes, parmi lesquelles la pénurie et le prix élevé des peaux et autres matériels nécessaires et la disette de main d'oeuvre expérimentée sont les principaux facteurs. En outre, la situation dans plusieurs grands centres manufacturiers du Continent est obscure.

Même en France et en Italie, la situation de l'industrie de la ganterie n'est aucunement réglée, tandis que les derniers rapports de la Bavière et de la Tcheco-Slovachie ne donnent aucune garantie pouvant faire prévoir un retour à la production active ou quoi que ce soit approchant les conditions d'avant guerre. L'industrie belge montre peut-être la promesse d'une amélioration plus rapide que beaucoup de gens ne l'imaginent; mais, même dans ce cas, la production de ce pays est encore bien en-dessous de la normale.

Pourquoi les prix sont élevés

La situation actuelle du commerce de la ganterie britannique (en fait celle du commerce mondial) est subordonnée au facteur de la peau. Il peut être nécessaire d'expliquer que la majeure partie des peaux employées dans la ganterie proviennent de l'étranger. La plupart des peaux de chevreau viennent de France, de Suisse et des territoires environnants, de Belgique, d'Irlande, d'Allemagne et de l'Amérique du Sud; les peaux d'agneau de différentes contrées d'Europe et d'Amérique du Sud; les peaux de moutons du Cap, de Russie, d'Arabie, du Soudan, d'Australie et d'Amérique du Sud; les gazelles et les antilopes d'Afrique et d'Asie Mineure; et le renne de l'Europe septentrionale et de l'Amérique du Nord. Pendant la guerre, non seulement de grands empiètements ont été faits sur les stocks existants de peaux pour produire du cuir pour la ganterie et pour les besoins de l'armée, mais encore les troupeaux d'animaux dont les peaux sont employées pour la ganterie ont été sérieusement décimés. Beaucoup d'entre eux furent abattus pour la boucherie, et comme les bergers et les chevriers étaient en grande partie appelés pour le service militaire, le reste des animaux eut à souffrir du manque de soins. Aussi, à la fin de la guerre les troupeaux étaient-ils plus réduits, et les animaux eux-mêmes étaient-ils bien souvent en mauvais état. On a calculé que le nombre de peaux sur lesquelles on peut compter pour l'année courante atteint à peine le quart du chiffre normal d'avant-guerre et évidemment, étant donné la nature des causes de la pénurie, il est clair que la rareté des peaux convenables ne pourra pas être surmontée avant quelques années.

D'autres manufacturiers déclarent que le coût des pelleteries a augmenté de 300 à 400 pour cent et même davantage en certain cas, suivant leur source d'origine. Et encore, la qualité de celles que l'on peut se procurer, ne vaut souvent pas celle d'avant-guerre, par suite du mauvais état de beaucoup d'animaux, comme il a été expliqué précédemment. On ne peut s'attendre à aucune diminution de ce coût élevé aussi longtemps que continuera la pénurie actuelle de peaux.

En plus de ces prix élevés des matières premières, l'industrie a eu à supporter une forte augmentation des frais

de fabrication et des frais généraux sur une longue série d'opérations compliquées.

Entre la peau brute et le gant fini, il y a de 50 à 70 opérations (le nombre varie suivant le genre de gants) et la main d'oeuvre nécessaire à chaque opération est beaucoup plus coûteuse aujourd'hui qu'avant la guerre. Les salaires ont augmenté d'environ 150 pour cent pour les ouvriers à la semaine et de 175 à 200 pour cent pour le travail aux pièces. Avec ces augmentations il faut tenir compte du fait que les heures de travail sont aujourd'hui de 47 heures par semaine pour les hommes et de 44 heures pour les femmes, au lieu de 52 et 60 heures comme avant la guerre.

Le prix du charbon, des ingrédients de tannage, des bois de teinture, des produits chimiques, des jaunes d'oeufs et autres matériaux employés dans la préparation et la teinture du cuir a également augmenté. Les frais généraux et les frais d'exploitation sont grandement supérieurs à ceux d'avant-guerre tandis que de longs délais sont nécessités pour l'installation de nouvelles usines et de nouveau matériel. Même des articles comme le coton, la soie, la doublure, les boutons et les fermoirs, les boîtes et les bandes de papier accusent des augmentations variant de 200 à 800 pour cent.

Dans une ligne première manufacturée par une maison bien connue, bien que le fabricant n'ait pas encore touché aux cuirs achetés aux plus hauts cours du marché, le prix de revient initial avant l'addition d'aucun frais de production ou de main d'oeuvre est de 150 pour cent supérieur à son prix de vente de 1913 pour le produit fini.

La seule consolation qu'ont les manufacturiers britanniques dans la situation actuelle, c'est que les conditions sont les mêmes dans tous les centres de fabrication de ganterie du monde entier, et qu'ils peuvent en conséquence maintenir leur commerce d'exportation sur un pied de concurrence. Pour résumer la situation des gants de peau, on peut affirmer avec quelque confiance qu'une baisse de prix ne semble guère en vue. Ceux qui se tiennent à l'écart dans l'attente d'une diminution, vont plus que probablement manquer le marché."

Cet article mentionne également que "l'industrie de la ganterie au Canada a pris un développement considérable" et il peut par suite être bon d'attirer votre attention sur les derniers produits de notre usine canadienne.

Nous avançons en toute confiance que ces articles sont égaux comme qualité, ajustement et fini, à toute classe semblable de gants importés. Ils sont fabriqués avec des peaux traitées et colorées dans les propres tanneries européennes de Dent et sont par conséquent absolument exclusifs; coupés sur des couteaux anglais d'après nos modèles anglais et faits sur des machines anglaises par des ouvriers canadiens experts.

Tous ces avantages, qui seront appréciés par l'acheteur avisé, concourent à donner au marchand et au consommateur le maximum de valeur qui puisse exister dans un gant.

La publicité de Dent s'adressant au consommateur va accroître vos ventes et par suite de la situation, nous conseillons fortement aux acheteurs de se protéger en achetant soigneusement et judicieusement dès maintenant.

LA LINGERIE

Les manufactures paraissent occupées à fabriquer de marchandises générales, les commandes de l'automne n'étant pas encore toutes remplies.

Quand à celles du printemps, quelques acheteurs qui seraient au courant de l'état du marché, déclarent emphatiquement qu'ils ne feront pas de gros achats au printemps tant qu'ils n'auront pas vu ce que cette saison apportera. Un acheteur dit qu'il n'a pas encore fait ses achats pour Noël. Cette politique de suspens semble s'être infiltrée dans toutes les sections du commerce de vêtements confectionnés et il serait intéressant de savoir ce qu'il va en résulter. L'idée semble être de s'abstenir pour voir si les prix ne baisseront pas et les manufacturiers sont très emphatiques lorsqu'ils disent qu'ils ne peuvent pas vendre des sous-vêtements meilleur marché que les prix cotés actuellement, à cause du prix du coton, des garnitures et de la main d'oeuvre. Comme on l'a dit le mois dernier, les manufacturiers de sous-vêtements du Canada sont dans une position différente des autres manufacturiers. Il y a à peine quelques petits manufacturiers qui font des sous-vêtements en coton. Ils ont pendant des années édifié un commerce lucratif et s'il est nécessaire, ils sont en état de garder le stock d'une saison pour une autre plutôt que de le sacrifier et il n'y a pas de petits établissements qui soient forcés de jeter leurs stocks sur le marché à prix réduits. Il semble donc qu'il y aura lutte entre le manufacturier et l'acheteur, à moins qu'il ne survienne quelque circonstance pour améliorer la situation. Une chose qui est certaine, c'est que les prix devront tôt ou tard subir une baisse. Le manufacturier sait cela et il est tout aussi prudent dans ses achats que l'acheteur. Il ne veut pas avoir un stock de matériaux qui lui coûte plus que la valeur du marché lorsqu'il sera prêt à s'en servir. C'est là une situation découlant de la guerre.

Il n'y a rien de bien nouveau dans les sous-vêtements. Les maisons faisant le commerce de Noël offrent comme une particularité des combinaisons princesse faites en forme de jupon et en coupe de camisole avec un élastique à la taille.

Il y a eu beaucoup de demandes pour ce vêtement parmi les gens de la haute classe pendant l'été et les dessinateurs l'ont reproduit pour le commerce des fêtes. Le satin lavable, le crêpe de Chine et l'habutai, sont les tissus employés avec dentelle, broderie à la main et garniture brodée, selon la mode et le prix du vêtement.

Une nouvelle combinaison est celle de chemise enveloppe et de la camisole. Le principe de construction est d'abord la chemise enveloppe à laquelle on joint au haut, à l'extérieur une pièce droite de soie ou de satin assez large pour atteindre la taille. Elle est ourlée à jour ou est autrement finie sur le bas; elle a un cordon coulisse. Les corsets doivent être portés sur la chemise et sous la camisole.

ONEIDA COMMUNITY PAR PLATE

fera grossir vos ventes de Cadeaux

Le Par Plate de l'Oneida Community vous permettra de grossir substantiellement vos ventes de cadeaux à la Noël et au Jour de l'An.

Leur bon service et leur utilité, combinés avec la beauté des modèles, en font un cadeau idéal. Il est impossible de trouver une qualité équivalente au même prix.

Préparez un bel étalage de modèles Par Plate. Servez-vous des cartes d'étalage. Voici quelques suggestions de cadeaux en Par Plate.

Pelle à fruits	*Fourchettes à marinades*	*Cuillère à crème*
Pelle à sucre	*Cuillère d'enfant*	*Service à beurre et à sucre*
Fourchettes à salade	*Couteau à beurre*	*Cuillère à sauce*
Fourchette viande froide	*Couteau ind. à beurre*	*Service de bébé*

SERVICES—26 pièces, 32 pièces, 50 pièces, 120 pièces.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

Niagara Falls, - Ontario

Qui fabriquent Community Plate

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 26 novembre 1920 | Vol. XXXIII—No 48

N'écoutons pas les rumeurs pessimistes

Les rumeurs sceptiques circulent; elles ont pris naissance on ne sait où, mais elles ont fait boule de neige et elles dévalent dans le monde commercial en se grossissant démesurément. Elles peuvent provoquer une avalanche désastreuse si on n'y prend garde et si on n'en dissipe dès le début la formation inquiétante.

Il est à remarquer que chaque fois que l'on parle de prudence, il est des gens qui, sans malice nous voulons bien le croire, traduisent cet avis de précaution par "prochain désastre", "faillites multiples", "panique générale". Hé là! Hé là! pas si vite. On peut bien prévoir une situation difficile sans tout barbouiller de noir; il est fort logique de prendre des mesures préventives contre un tournant malaisé sans hurler à l'accident.

A l'heure présente, si on écoutait les dires de certains pessimistes, rares seraient ceux qui, le commerce des fêtes terminé, échapperaient à la faillite lamentable. C'est une plaisanterie, sans doute, mais une plaisanterie de mauvais goût. Et ce petit jeu se pratique couramment pourtant. c'est un sujet journalier de conversation. On s'aborde, on cite des noms: Vous savez bien la maison Untelle, elle est en difficultés, elle va tomber, elle doit une somme considérable à telle banque qui lui tord le cou.

Les maisons souvent les plus solides ne trouvent pas grâce devant ces fantaisistes pernicieux qui vont de groupe en groupe semer la défiance, répandre la panique et terroriser ceux mêmes qui n'ont rien à craindre des difficultés du moment et qui, ne seraient ces rumeurs alarmantes, ne se douteraient pas que les affaires laissent à désirer et qu'une crise les guette.

Les marchands sérieux, se doivent à eux-mêmes de remonter un tel courant et de faire disparaître ces sottes prétentions en les contredisant énergiquement chaque fois qu'un de ces rapports inventés de toutes pièces arrivent à leurs oreilles.

Rien n'est plus démoralisant pour le commerce que ces rumeurs sans fondement qui annoncent les pires cataclysmes et jettent dans tous les esprits une inquiétude et une anxiété qui paralysent tout effort et arrêtent la marche des affaires.

Sans doute, la dépression des prix qui commence à se manifester peut donner à supposer que dans cette aventure quelques marchands resteront sur le carreau. Mais ce ne seront là que des exceptions. Les marchands détaillants ont eu tout le temps de se préparer à ce fléchissement des prix. Ah! si pareille chose s'était produite soudainement au lendemain de l'armistice on aurait eu évidemment à déplorer des chutes graves et nombreuses. Mais depuis des mois on ne fait que prêcher tellement aux marchands de n'acheter qu'avec prudence, au fur et à mesure de leurs besoins, de ne pas se charger démesurément de stock, qu'il est tout naturel de croire que les marchandises achetées à prix élevés ont disparu depuis longtemps de leurs planchettes et que celles qui y ont pris place ont été acquises à des prix qui peuvent faire face à la situation actuelle. Evidemment quelques petits sacrifices devront être consentis par les détaillants pour s'adapter aux conditions du marché de consommation mais ces concessions ne constitueront pas un danger pour le commerce qui les fera, bien au contraire, elles seront un apport de consolidation qui contribuera à rétablir l'équilibre désirable des prix.

Il n'y a donc pas péril en la demeure. Ne nous laissons

Elles sont pour les marchands une source de profits.

PLAYER'S NAVY CUT CIGARETTES

Elles sont sans égales pour leur douceur et leur arôme délicieux.

Fourru
de Qua

Vendues à des prix en rapport avec les nouvelles e
qui ne peut être obtenu -- SURTOUT AUJOURD'HUI OU
MARCHE — que d'une maison dont l'idéal est toujours d
ceux qui les vendent comme à ceux qui les portent.

Laberge Cheva

Fourrures en Gros

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

narché, nos fourrures représentent ce maximum de qualité
URES TOUT A FAIT INFERIEURES ENCOMBRENT LE
nner que des fourrures donnant la plus grande satisfaction à

& Cie Limitée

457 Rue St-Paul Ouest, Montréal

pas envahir par la peur de l'avenir: agissons prudemment mais avec decision; ne nous attardons pas à écouter les hâbleurs qui prennent un malin plaisir à discréditer le commerce en le dépeignant sur des bases chancelantes: allons de l'avant franchement, droitement, sûr de nous et les crises n'auront pas de prise sur nous.

o

LES MARCHANDS-DETAILLANTS ET LA TAXE DE LUXE.

Les marchands dans la plupart des branches de commerce se montrent de plus en puls opposés à la taxe de luxe qui leur cause un gros préjudice et n'a pas donné le rendement attendu.

Au point de vue du revenu, la taxe de luxe a été très décevante. Les chiffres obtenus pour les quatre mois de sa mise en vigueur sont bien au-dessous des prévisions; les voici: juin, $527,878.07; juillet, $773,514.63; août, $629,859.53; septembre, $744,867.20; total, $2,676,119.43. D'autre part, la taxe des ventes a rapporté, dit-on, pendant la même période, $13,116,102.63.

* * *

Les marchands semblent être en faveur d'une amplification de la taxe de ventes pour comprendre toutes les marchandises vendues à la place de la taxe de luxe. Cette taxe est facile à encaisser, elle ne peut être éludée comme la taxe de luxe et elle a déjà produit son efficacité comme productrice de revenu.

* * *

La principale objection à l'emploi des timbres pour la taxe de luxe est qu'elle oblige les marchands à immobiliser une certaine somme en timbres, capital qui serait nécessaire à la marche des affaires. Ils rendent ainsi inutiles les fiches de ventes en triplicata et les "counter check machines" achetées il y a quelques mois par les marchands, et ils placent aussi le commerçant en mauvaise posture advenant le manque de timbres en un temps où il est incapable d'en obtenir jusqu'au lendemain.

Mais le plus grand point noir est encore que les timbres ne changent pas la nature de la taxe d'un iota, et que les efforts devraient redoubler pour qu'on en obtienne l'abolition complète.

o

UNE OPINION A PROPOS DE LA TAXE DE LUXE

Comme suite à notre dernier article sur la taxe de luxe, M. H. H. Bourque, marchand de ferronnerie et de quincaillerie de Windsor (Qué.) veut bien nous donner son opinion qu'il exprime dans les termes suivants: "Comme président de la Chambre de Commerce de Windsor (P. Q.) je me permets de donner mon avis que la manière de collecter la taxe de luxe est bien piètre. Si le Gouvernement a besoin de revenus comme c'est le cas, pourquoi ne puise-t-il pas à la source, c'est-à-dire à la manufacture; n'est-ce pas la bonne place où s'adresser? En agissant ainsi, il éliminera les grosses dépenses de collection et tous les ennuis qui retombent sur les épaules du marchand."

o

LA TAXE DES VENTES EST PAYABLE SUR LE PLEIN MONTANT DE LA FACTURE SANS DEDUCTION DES ESCOMPTES POSSIBLES

Un de nos abonnés nous écrit:

"Lorsque nous payons une facture aux commerçants de gros qui nous ont chargé la taxe sur le montant total de la facture et si nous prenons avantage de nos escomptes de 5%, 6% et même 10% pour payement avant l'échéance, le montant de taxe que nous avons payé n'est pas le montant réel que nous devons et ne devrait-il pas nous être remboursé?"

Nous répondrons à notre correspondant que d'après la loi, la taxe est dûe sur le montant brut de la facture, c'est-à-dire sur son plein montant sans déduction des escomptes possibles. Il n'y a donc pas dans son cas matière à remboursement.

o

OU IRA TOUT CET ARGENT?

Dans une récente circulaire, des agents financiers bien connus donnent l'information suivante: "Le Canada récolte cette année-ci la plus grosse moisson de son histoire. La valeur seule de la récolte des cinq principaux grains (blé, avoine, orge, seigle et lin) se totalise à près de $1,250,000,000. Les autres produits de ferme (produits laitiers, oeufs, volaille, fruits, animaux, etc.), devraient porter ce total à près de $2,500,000,000. En outre, il a été payé à date du 1er novembre $35,000,000 d'intérêt sur les obligations de la victoire. On peut se demander où ira tout cet argent, et comme la réponse s'impose: "dans les mains de nos Canadiens", on peut imaginer de combien s'enrichit le pays quand des récoltes abondantes favorisent le travail des nôtres.

o

GRAVE ACCIDENT A UN INDUSTRIEL BIEN CONNU

M. Eudore Fournier de Plessisville, manufacturier de chaussures, l'un de nos plus importants industriels vient d'être victime d'un grave accident. Il plaçait une toile sous une machine qui sert à nettoyer et sécher le cuir, lorsque l'opérateur de cette machine ignorant que M. Fournier avait entrepris ce travail, la mit en mouvement. M. Fournier eut la tête prise entre un arbre de couche et une barre mobile. Il a été transporté à l'Hôtel-Dieu de Québec où il est actuellement sous traitement et nous formulons les plus vifs souhaits pour son prompt rétablissement.

LES GLAÇAGES PREPARES ET LES POUDRES A GELEE REDUITS

Les diminutions du sucre ont eu pour effet de réduire le prix des autres commodités dans lesquelles le sucre entre pour une grande partie. Parmi ces articles qui ont décliné récemment il faut noter les glacés préparés et les poudres à gelée. Les glacés préparés étaient cotés il y a peu de temps à $2.25 la douzaine. Le prix en est réduit à présent à $1.80 la douzaine. Ce déclin est dû entièrement au coût moins élevé du sucre, les paquets et la main-d'oeuvre restant aux mêmes prix élevés.

La gélatine anglaise qui entre dans la fabrication des poudres à gelées a montré récemment une augmentation de 6 cents la livre et les manufacturiers prétendent qu'ils s'attendent même à des prix plus élevés sur cet article. Malgré cela les manufacturiers ont réduit leurs prix sur les poudres à gelées. En général le prix courant actuellement pour les poudres à gelées est de $1.45 la douzaine contre $1.75 la douzaine, le mois dernier. Là encore c'est l'intervention du sucre qui cause la baisse.

On ne saurait encore dire l'étendue de l'influence qu'aura la baisse du sucre sur les autres articles dans la confection desquels il entre du sucre, mais il est juste de dire que presque toutes les lignes de commodités de cette nature ont une tendance à la baisse.

o

REDUCTION SUR CERTAINS EMPAQUETAGES DE THE

Nous avons donné avis la semaine passée d'une réduction de prix dans certains empaquetages de thé. Le thé Lipton étiquette grise a été aussi réduit. Le prix au détail est, à présent, de 15 cents la livre pour les empaquetages d'une livre et de ½ livre et de 18 cents la livre par paquets d'un quart. Le thé Lipton étiquette orange se vend à présent 59 cents la livre.

o

L'AUGMENTATION DE LA CONSOMMATION DU SUCRE AU CANADA

Passant en revue la situation du sucre à l'heure actuelle, le *Financial Post* dit :"Que la consommation au Canada ait avancé au-delà de l'augmentation de la population est chose qui ressort des chiffres officiels basés sur les importations de sucre brut moindres que les exportations de sucre raffiné. De 1911 à 1914, il y avait une augmentation de 256,000 à 261,000 tonnes, soit 2 pour 100. En 1914 la consommation avait augmenté à 314,266 tonnes, soit une augmentation de près de 10 pour 100 pour l'année. Il y eut diminution comme dans tout commerce en général, pendant les premières années de guerre; cependant 1917 montrait une augmentation de 284,000 à 311,000 tonnes, soit près de 10 pour cent. L'année 1919 avec 342,000 tonnes était en augmentation de près de 17 pour 100 sur 1918 et les chiffres pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1920, montrent une consommation de 390,343 tonnes, soit une augmentation de 48,000 tonnes, ou de 14 pour 100 sur l'année précédente.

o

GROSSE COMMANDE DE LAIT CONDENSE POUR L'ALLEMAGNE

La Carnation Milk Company d'Aylmer a, dit-on, reçu une commande de dix wagons de lait condensé pour être livrés à Hambourg, Allemagne.

Cela représente 7,000 caisses, ce qui exigera 800,000 livres de matière première des fermiers pour la fabrication et ne manquera pas de donner un regain d'activité à l'usine. La demande du marché anglais seul à cette usine est, en moyenne, de 440,000 livres de lait condensé par mois, soit un million de livres de lait liquide, pour lequel les fermiers reçoivent $2.25 des 100 livres.

o

MARCHANDS-DETAILLANTS EN CONVENTION

Les marchands-détaillants de tout l'Ontario se sont réunis à Toronto la semaine passée sous la présidence du président provincial M. B. W. Ziemann.

La convention s'est occupée de la discussion de sujets tels que celui de la présente taxe de luxe et la taxe des ventes et de l'opportunité de prendre les moyens d'agir à Ottawa pour demander l'annulation de la taxe de luxe et sa substitution par une taxe sur les ventes générales, ce qui de l'avis des marchands rapportera plus d'argent au Gouvernement que le système actuel.

La convention a proposé de réunir tous les marchands de toutes les provinces car ce n'est qu'une action combinée qui peut permettre de combattre efficacement les conditions désavantageuses du commerce.

o

LE SAUMON ROSE A MEILLEUR GOUT QUE LE ROUGE, ET POURTANT....

Les ménagères canadiennes achètent le saumon d'après sa couleur plutôt que d'après sa qualité, suivant les dires du Dr. Edward Pince, président du Bureau Biologique du Canada, qui prétend que le meilleur saumon de la côte du Pacifique au point de vue du goût n'est qu'en petite demande à cause de sa couleur pâle.

Le saumon inférieur qui est d'une riche couleur rouge, rapporte le meilleur prix et prend la première place sur le marché canadien. Le prix du saumon rose est reporté être d'environ moitié du prix du saumon rouge. Le sockeye connu comme étant le saumon rouge, est en grande demande et l'espèce est destinée à disparaître

graduellement, d'où augmentation des prix. Les "saumons "pink" et "chum" pêchés en Colombie-Anglaise sont presque invendables au Canada. Pendant la dernière saison de pêche du saumon en Colombie-Anglaise, les pêcheries de l'Alaska expédièrent leur saumon rouge aux metteurs en conserves de la Colombie-Anglaise, tandis que les pêcheries de la Colombie-Anglaise firent des envois de "pinks" et de "chums" aux fabriques de conserves des Etats-Unis, parce qu'il y a demande pour ces sortes de l'autre côté de la frontière.

o

UN AUTRE GRAND PAS EN AVANT POUR LA DOMINION BATTERY

Le succès sourit certainement aux efforts vers le progrès de la Dominion Battery Company.

La grande demande croissante de lampes de poche et batteries "Reliable" a obligé cette Compagnie à abandonner son usine à un étage et à rechercher une installation plus plus vaste.

Un édifice à quatre étages des plus modernes occupant le bloc tout entier au coin des rues Trinity et Mills, à Toronto, porte maintenant une enseigne avec la marque de fabrique bien connue "Batteries Reliable — Vives et durables".

Ce nouvel édifice marque une nouvelle étape sur la route du succès que cette maison est en train de parcourir si rapidement.

o

UN GROS INCENDIE AFFECTE PLUSIEURS MAISONS DE COMMERCE DE QUEBEC

Le quartier le plus commerçant de Québec, la rue Saint-Joseph, a été le théâtre d'un grave incendie, dimanche dernier, qui a causé pour environ $500,000 de dégâts.

Le feu a détruit entièrement deux importants magasins de l'ancienne capitale et causé de sérieux dommages à deux autres non moins conséquents.

Les édifices détruits entièrement sont ceux occupés par le magasin de nouveautés de Marceau & Fils et par le magasin général Woolworth, communément appelé: magasin de 5, 10, 15c.

Les édifices endommagés par le feu, l'eau et la fumée sont les grands magasins à rayons de la Compagnie Paquet, Limitée, et le magasin de M. J. B. Laliberté, marchand de fourrures.

Les pertes peuvent se répartir comme suit: chez Marceau & Cie, les pertes sur le stock sont de $175,000 et celles sur l'édifice sont de $50,000. Il n'y a que $40,000 d'assurances sur le stock et que $10,000 d'assurances sur l'édifice.

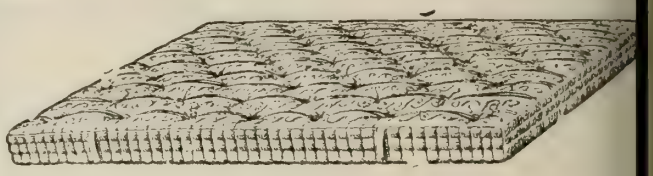
Chez Woolworth, les pertes sur le stock sont de $40,000, couvertes par les assurances. L'édifice, évalué $40,000, appartenait moitié à M. G.-S. Marceau et moitié à M. Félix Lavoie. Ces deux derniers ont chacun $10,000 d'assurances.

Aux magasins Paquet, le stock, évalué à $2,000,000 a subi des dommages qu'il n'a pas été possible de calculer jusqu'à présent, mais qui dépasseront certainement $100,000.

Chez Laliberté, le stock, évalué à $1,000,000, a aussi subi des dommages qu'il est impossible d'évaluer maintenant, non plus que ceux aux édifices Paquet et Laliberté. Cet incendie laisse sans emploi 150 personnes, dont 1[illegible] chez Woolworth et 30 chez Marceau.

Grand magasin de campagne, établi depu[illegible] 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires p[illegible] année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre po[illegible] cause de santé. Stock et propriété valeur enviro[illegible] $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, é[illegible] bli depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cau[illegible] de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adress[illegible] au "Prix Courant".



La première chose à considérer lorsque vous achetez des matelas, c'est la question de la qualité. Vous pouvez être assuré de l'obtenir en choisissant les articles de notre fabrication.

Tous nos matelas sont absolument garantis pour donner pleine et entière satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

ROBERT & FRERES

ST-HYACINTHE, P. Q.

DENT'S
D
GLOVES

TOUT MANUFACTURIER

a sous la main les statistiques montrant le coût des matières premières les quantités probables qui seront offertes en vente et ce que leur production coûtera.

TOUT MARCHAND DE GROS

se familiarise avec les conditions du marché avant de placer ses commandes.

TOUT DÉTAILLANT

doit lui aussi chercher à puiser le plus près possible de leur source les informations qui lui permettront de gouverner avec intelligence ses achats et ses ventes.

AVEZ-VOUS RECU NOTRE CIRCULAIRE?

LA SITUATION
DES GANTS
ET SES
RAISONS

Si par hasard vous ne l'aviez pas encore reçue, demandez-nous-en un exemplaire nous l'enverrons immédiatement.

o

ELLE EST D'UNE GRANDE IMPORTANCE POUR TOUS CEUX QUI FONT LE COMMERCE DES GANTS.

DENT ALLCROFT & CO.
(CANADA) LIMITED

Edifice Wilder, rue Bleury,
MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 83
Acme Glove Works, Ltd . . . . . Couverture
Arlington 10
Assurance Mont-Royal . . 96
AutoStrop 24-25

B

Banque Nationale 94
Banque Provinciale . . . 94
Bates & Innes 6
Belding Corticelli 34
Barrett 85
Beach Foundry 82
Bowser 81
Berry Bros. 79
Brandram-Henderson . . 77
British Colonial Fire Ins. 96
Brock, W. R. 9
Brodeur, A. 96
Brodie & Harvie 88
Burrow Stewart Milne . . 78

C

Canada Decalcomania Co. 71
Canadian Cereal & Flour Mills Ltd 91
Canada Foundries & Forgings 96
Chipman-Holton 8
Church & Dwight 88
Christie Clothing Co. Ltd 27
Cons. Plate Glass 12
Clark Wm. 89
Coristine & Co. Jas. . . . 5
Clément Meunier 87
Circle Bar Knitting Co. Ltd 12
Connors Bros. 89
Côté & Lapointe 86
Couillard, Auguste. . . . 96
Chamberlain Medicine . . 92
Connor & Son 83

D

Dale Wax Figure 20
Dent. 55
Desparois, Garneau & Cie 28
Dominion Canners 93
Dominion Textile Couverture
Dominion Wadding . . . 33
Duffy, J. J., & Co. 88
Dominion Oil Cloth . . . 23
Dods Knit . . . . Couverture

E

Eddy, E. B. 92

F

Fontaine, Henri 96
Forsyth . . . . Couverture

G

Gagnon, P. A. 96
Garand, Terroux & Cie . 96
Garland, John M. & Son . 3
Goodhue Co. Ltd. J. B. . 28
Godde Bedin & Cie 20
Greenshields Ltd 14
Guelph Carpet 33
Gnaedinger Son & Co. . . 13
Gillette Safety Razor . . 72

H

Hamilton Stove 98
Heinz 96
Hobbs Mfg 81
Hodgson Sumner Co. . . 17

I

Imperial Tobacco Co. Ltd 49

K

Kearney 93
King Silk Co. A. S. . . . 22

L

Leslie & Co., A. C. . . . 94
Laberge Chevalier . . 50-51

M

Martin, P. P. 16
Mathieu (Cie J.-L.) . . . 88
Macdonald, W. C. 58
McArthur, A. 33
Mercury Mills 7
Montbriand, L.-R. . . . 96
Montreal Biscuits 87
Morel Paul 87
Morrow Screw & Nut . . 94
Muser Bros. 29
McArthur Irwin 65

N

Nova Scotia Steel Co. . . 86
Nesbit & Ault Ltd . . . 18-19

O

Oceanic Oyster 90
Oneida Community. . . . 48
Omega 3
Orkin 3
Ottawa Paint 6

P

Parisian Corset Co. . . . 2
Peck 3
Perrin-Kayser Company . 3
Penmans Limited 1
Pink 5
Poulin, P., & Cie Ltée . . 9
Pure Cane Molasses . . . 5

R

Ramsay Paints 5
Racine & Cie 15-2
Ruel Ltée 7
Regal Shirt Co. 3
Robert et frère. 5

S

Salada Tea 5
Stauntons, Ltd 6
St. Croix Soap 7
Stanway Hutchins 7
Simms & Co. 7
Still Co. 7
Steel Co. of Canada . . . 7
Sun Life of Canada . . . 9
Schofield 7

T

Tower Canadian 6

W

Western Assurance. . . . 7
Whiting & Davis 3
Wisintainer. 6

Veuillez prendre patience

quelques jours si vous n'avez pas encore reçu votre ordre de "SALADA" ETIQUETTE BRUNE au nouveau prix.

Nous avons des milliers de commandes à

exécuter et nous les expédions à tour de rôle.

ETIQUETTE BRUNE

LIVRES	DEMI-LIVRES
45c	46c

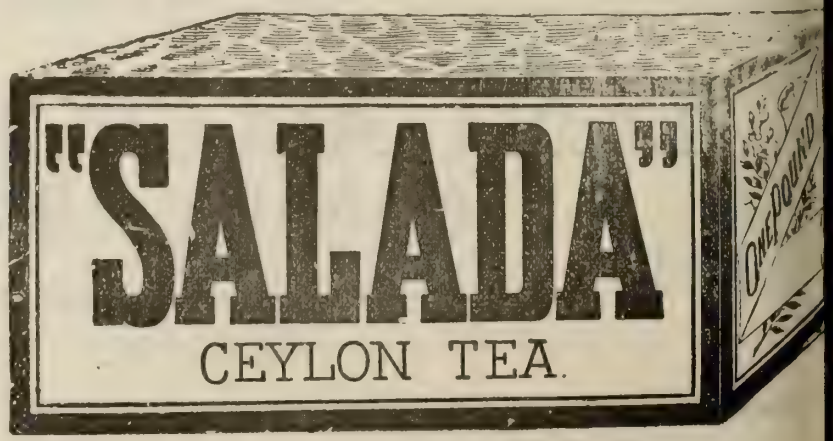
POUR DETAILLER A

55c	56c

Nous vous en prions

NE RETOURNEZ PAS LES PAQUETS DE 70 CENTS AVANT D'AVOIR TOUT D'ABORD REÇU VOTRE ENVOI DE THE A 55 CENTS. AUTREMENT VOS CLIENTS SUBIRONT L'INCONVENIENT D'ETRE PRIVES DE "SALADA".

La réponse du public à la réduction notable du prix d'un article aussi courant que "SALADA" va certainement signifier une [illegible] volume des ventes de "SALADA", qui sont déjà plus importantes que celles de tout autre thé.



QUATRE RAISONS

pour lesquelles les détaillants poussent

WINDMILL

(Marque de fabrique déposée)

Mélasse

Barbade Superfancy

PUBLICITE— Nous garantissons la marque Windmill comme étant une mélasse Barbade de tout premier choix, absolument pure — le jus concentré de canne le plus fin extrait de la canne ruban d'or, spécialement choisi sous la surveillance de nos propres représentants et importé directement par nous au Canada. Distribuée exclusivement sous la protection de notre marque de fabrique déposée "Marque Windmill".

PRIX— Comme nous sommes à même de faire de prompts envois prélevés sur notre stock disponible à Montréal, Québec et St. John, N. B., nous pouvons faire une expédition immédiate dès que vous désirez une nouvelle provision. Si votre fournisseur de gros est incapable de vous procurer la mélasse Barbade Windmill, envoyez-nous votre commande et nous vous expédierons directement en vous facturant par l'entremise de votre maison de gros.

SERVICE— Nous sommes dans le mouvement et nos prix sont les plus bas. En nous envoyant une carte postale ou un télégramme, ou en nous appelant par téléphone, vous recevrez absolument le meilleur prix qu'on puisse obtenir sur le marché.

QUALITE— Cela paye-t-il d'annoncer? Laissez-nous vous le prouver en joignant votre magasin à la campagne de publicité la plus intense qu'on ait jamais entreprise pour la mélasse Barbade. Nous associons tout magasin de détail à cette campagne de publicité. Nous avons un département de service spécial qui s'occupe d'effectuer une vente rapide pour Windmill aussitôt qu'elle arrive dans votre magasin. Renseignez-vous sur ce service, une explication complète vous sera donnée sur demande. Lorsque ce service commence, votre Windmill commence à partir chez vos clients, et non seulement vous obtenez le commerce de la mélasse dans votre entourage, mais encore vos affaires en général s'améliorent.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

MONTREAL, P. Q. ST. JOHN, N. B.

"Le Tabac qui a un coeur"

La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 24 novembre 1920.

Le fait saillant du marché de l'alimentation cette semaine, est la ausse du prix des oeufs. Les oeufs strictement frais ont augmenté n certains cas de dix cents par douzaine et se vendent maintenant 0 cents. Le beurre montre un nouveau déclin d'une cent comme le aindoux également. Le Shortening est plus facile, en sympathie avec marché du saindoux. Les porcs vivants sont de prix plus faciles t par suite la viande de porc est également moins soutenue. Le arché du fromage donne des signes de faiblesse, dûs principalement l'abaissement du taux du change. Les arrivages de bestiaux sont eilleurs et on rapporte qu'il y a une plus grande demande pour la ualité inférieure et que par suite les meilleures qualités tendent à aisser. Le haddock et la morue sont un peu plus chers cette semaine, ais l'approvisionnement d'huîtres est à la hauteur de la demande qui st très bonne.

Le point le plus capital du marché en général cette semaine est a baisse du sucre. Le prix est descendu jusqu'à 10 ½ cents la livre t il semble qu'il atteindra 10 cents pour remonter ensuite. Les oranges ont meilleur marché cette semaine par suite de l'arrivage des oranges e Floride sur le marché. Les pommes sont en grande abondance, ais on constate une rareté de récipients et de barils. Les bananes se aintiennent fermes. Le marché montre une nouvelle vigueur. Le afé est toujours faible, bien qu'il n'y ait pas de nouveau changement ans les prix. Les pommes et les bluets en boîtes sont cotés un peu eilleur marché. Les amandes sont meilleur marché et les prix cotés ur les corinthes de Grèce sont plus bas que les cours précédents. Il a de meilleurs prix cotés pour les pommes de terre et tout semble ndiquer une prochaine hausse. Les fèves canadiennes diminuent et eur prix est plus bas que celui du produit de Californie.

BAISSE GENERALE DES VIANDES FRAICHES

Viandes fraîches — La baisse du porc ontinue cette semaine et le prix des orcs vivants a encore fléchi de 50 cents ar cent livres. Cette diminution s'est aturellement répercutée sur les cours es porcs abattus. Par suite de l'amé- oration des arrivages le prix des di- erses coupes de boeuf a également iminué sur toute la ligne ou la baisse st en moyenne de 2 cents par livre.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 23 novembre 1920.

ores vivants	17.00	17.50
Pores préparés—		
ués aux abattoirs, choisi.	25.00	26.00
Porc frais—		
igot de porc (trimé)		0.33
onges (trimées)		0.38
onges (non trimées)		0.35
Epaules (trimées)		0.28
Saucisse de porc (pure). . . .		0.25
Saucisse de Boeuf.		0.15
(Steers et Heifers): Boeuf frais—		
Quartiers derrière . . .	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes.	0.23	0.24
Chucks, haut coté. . . .	0.12	0.14
Hanches	0.18	0.20
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.13	0.14
Longes.	0.28	0.30
Côtes	0.21	0.23
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité).	0.15	0.25
Agneaux 35 50 lbs (entiers), la lb	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs. No 1.	0.12	0.15

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites—Pas de changement cette semaine sur le marché des viandes cuites. La demande continue toujours à diminuer à mesure que les temps froids approchent. Et les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 24 novembre 1920.

Langue de porc en gelée . . .		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb. .		0.26½
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue.		0.35
Epaules, rôtie		0.60
Jambons cuits		0.64
Epaules, bouillies.		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb	0.17½	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui restent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 24 novembre 1920.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . .	....	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	51.00
Porc heavy mess (brl) . .	....	49.00
Boeuf plate.	....	26.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois.	....	48.00
Lard gras, épaule.		49.00

LE BACON EST MOINS SOUTENU

Viandes fumées — Les prix de la semaine dernière ont subi une diminution presque générale d'environ 1 cent par livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 24 novembre 1920.

Jambons—		
8-10 livres.	....	0.50
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.43
12-15 livres	....	0.43
15-20 livres	....	0.43
20-25 livres	....	0.35½
25-35 livres	....	0.35½
Plus de 35 livres	....	0.31½
Bacon—		
Déjeuner.	0.54	0.60
Cottage roulé.	....	0.40
Jambons Picnic.	....	0.31½

BAISSE DU SHORTENING

Shortening — Une baisse sensible a eu lieu cette semaine sur le marché du shortening. La diminution a atteint 1 cents par livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 24 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.21
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.21½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.22
Morceaux, 1 lb. la lb.	....	0.23½

LE SAINDOUX EN BAISSE

En sympathie probablement avec la baisse du porc frais, le saindoux a subi une diminution variant de 1½ à 2 cents par livre suivant l'emballage ou la quantité.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 24 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.28¼
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.28¼
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.29½
Morceaux, 1 lb la lb	....	0.30½

LE FROMAGE TEND A BAISSER

Fromage—Une baisse générale d'un cent par livre s'est manifestée cette semaine sur toutes les lignes de fromage. Les cours en vigueur sont les suivants:

Nouveau grand, la lb	0.27
Double, la lb.	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Les cours de la margarine restent les mêmes avec un marché ferme bien que toujours calme.

En moules, suivant la qualité, la lb.	**....**	**0.36**
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	**0.30**	**0.34**

LE BEURRE EST SOUTENU

Beurre — Le beurre se maintient ferme aux cours avancés de la semaine dernière. La tendance reste soutenue et le ton général du marché est bon.

Beurre crèmerie No 1		0.54
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.		0.56
Beurre crèmerie No 2	0.52	0.53
Laiterie		0.48

LES OEUFS CONTINUENT A MONTER

Oeufs — Une nouvelle hausse de 2 cents par douzaine vient de se produire cette semaine sur les oeufs de différentes catégories. Les oeufs frais pondus sont maintenant cotés à 82 cents la douzaine.

Frais pondus	0.82
Entrepôt choisis	0.70
Entrepôt No 1	0.62

LEGERE DIMINUTION DES DINDES

Volaille — Le prix de la volaille est ferme, sauf cependant pour les dindes et dindons qui ont diminué de 5 cents par livre. Les prix actuels sont les suivants:

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 23 novembre 1920.

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.45
Dindes	....	0.55
Dindons	....	0.53
Oies	0.39	0.40
Canards domestiques	0.40	0.45
Canards du lac Brôme	....	0.47

LE FLETAN EST MEILLEUR MARCHE

Poisson — Il y a quelques changements dans le sens de la baisse sur certains genres de poissons cette semaine. Le flétan a diminué de 5 à 6 cents par livre. Les crevettes et les homards sont 5 cents meilleur marché. La morue également fléchit quelque peu ainsi de les Haddies fumés.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 23 novembre 1920.

Poisson frais

Haddock	0.08	0.09
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.50
Homards vivants	....	0.60
Saumon de Gaspé	....	0.30
Maquereau	....	0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32	0.35
Poisson blanc	....	0.22
Alose	....	....
Flétan	0.23	0.25
Brochet	....	0.15
Carpe	....	0.15
Barbotte	....	0.15
Perchaude	....	0.15
Doré	....	0.23
Truite	0.22	0.23

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	....	0.14
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte 50.	....	3.50
Kippers, la boîte 50.	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.20
Harengs saurs, la boîte	....	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.16	0.17
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	12.00
Hareng saur, la boîte		0.24
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1 ½ brls		6.25
Saumon Labrador No 1 tierces		38.00
Saumon Labrador No 1 brls.		27.00
Maquereau No 1, brls.		25.00

LA BAISSE DE LA FARINE S'ACCENTUE

Farine — La farine a encore diminué cette semaine dans une proportion assez notable puisqu'elle atteint pour certains genres jusqu'à $2.00 le baril. Mais la diminution sur toute la ligne n'est qu'en moyenne de $1.00.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
En (2) sacs de coton, 98 lbs	11.5
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril). s sacs jute	10.2
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	11.8
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	11.30
Farine de blé d'hiver, par (2) sacs 98 lbs., ex entrepôts	10.25

LA BAISSE CONTINUE POUR LE GRAIN

Foin et grains — Le foin reste ferme aux cours précédemment cotés. Quant aux grains leur baisse s'accentue et les diminutions varient de 5 à 6 cents pour l'avoine tandis qu'elles atteignent jusqu'à 25 cents pour certaines catégories d'orge.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 24 novembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	....	
Bon, No 2	32.00	33.00
Bon, No 3	30.00	31.00
Paille	....	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs.)	0.7
No 3 C.W.	0.73
Extra Feed	0.73
No 1 Feed	0.70
No 2 Feed	0.60

Orge:

No 3	1.20
No 4 C.W.	1.10
Feed	1.00

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

NOUVELLE BAISSE DU SUCRE

Sucre — Le sucre a subi une nouvelle baisse de $1.50 par sac qui se répercute sur toute la ligne. Le prix actuel de $10.50 le sac est le plus bas qu'on ait vu depuis fort longtemps. Va-t-on rester à ce niveau? C'est là une question qu'il est fort difficile de résoudre.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Dominion Cristal, granulé	10.50
Glacé, barils	10.70

Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	9.50
Jause No 2 ou	9.40
Jaune No 2	9.30
Jaune No 4	9.10
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Tubes et dés, 100 lbs	11.20
Tubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Tubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Tubes, paquets de 2 lbs	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs.	11.10
En morceau, boîte de 50 lbs.	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, cartons de 5 lbs.	11.25
En morceeau, cartons de 2 lbs.	13.00
En morceau, boîtes, 25 lbs	11.50
Crystal Diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs	11.20
" " boîtes, 50 lbs.	11.30
" " boîtes, 25 lbs.	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

LA MELASSE RESTE SANS CHANGEMENT

Mélasse — Rien de nouveau à signaler sur le marché de la mélasse cette semaine. Les prix se maintiennent fermes et sans changement.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 23 novembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.08
½ barils.	0.08¼
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	6.20
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55
LASSIES:—	
Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50
Mélasses des Barbades:— Prix pour l'Ile de Montréal.	
Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LES PRIX DES CEREALES DIMINUENT

La liste de prix des céréales a été revisée à la baisse cette semaine et la diminution est assez appréciable. Le cornmeal par exemple a baissé de 60 cents pour atteindre le prix de $5.00 et l'avoine roulée est descendue à $4.75. Cette diminution est la conséquence naturelle de la récolte abondante de cette année.

Céréales—	
Cornmeal, golden, granulé.	5.00
Orge perlé (sac de 98 lbs.).	8.00
Orge mondé, (98 lbs).	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs.).	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.50
Graham, farine.	6.00
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	5.50
Avoine roulée, 90s (en vrac).	4.75

MARCHE FERME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Le marché reste ferme cette semaine pour les produits en paquets avec même quelques augmentations pour certains articles tels que le blé puffé, l'orge perlé, la farine à crêpe, etc. Par contre, les amidons et les fécules ont subi un léger recul.

Nous cotons:

Braakfast food, caisse 18		3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb.,	.lb	0.60
" Bakers, bte ½ lb.,	—	0.58
" Lawneys, bte ¼ lb.,	—	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.	3.65	3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s.		5.80
Avoine roulée, 20s.		5.80
Avoine roulée, 18s.		2.12½
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse.		6.80
Riz puffé		5.70
Blé puffé		4.60
Farine, caisse		2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		3.65
Health bran, (20 paquets) caisse		2.60
Orge perlé écossais, caisse		2.60
Farine à crêpe, caisse		3.60
Farine à crêpe, preparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½		3.25
Farine de sarrazin, caisse		3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts.		6.75
Blé à porridge, 36s. caisse		7.30
Blé à porridge, 20s. caisse		7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.		3.10
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.		6.10
Corn Starch (préparé).		0.11½
Farine de pomme de eterre.		0.10
Benson Corn Starch, 1s. lb.		0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.		0.10
Canada Laundry Starch, lb		0.09¾
Empois (buanderie).		0.09¾
Fleur tapioca.	0.15	0.16

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse).	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

PAS DE CHANGEMENT DANS LES CONSERVES

Le prix des conserves se maintient ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix cette semaine.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1.	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5[illegible]	4.75

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 45 à 50 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à $1.00 la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	....	0.60
Meilleures variétés	0.90	1.00
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES EPICES EN GENERAL SONT FERMES

Epices — Pas de changement à signaler sur le marché des épices cette semaine, sauf cependant pour le macis qui subit une baisse de 5 cents et est coté aujourd'hui de 70 à 75 cents.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 23 novembre 1920.

Allspice	....	0.20
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue	...	0.45
Poivre noir	0.35	0.37
Poivre blanc	....	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	....	0.75
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LES ENGRAIS

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	45.00
Moulée d'avoine	55.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.25
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	84.00

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie
IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb	$0.1530
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	0.1580
128-30 M.P. cire paraffine, lb	0.1780
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	0.1905

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison
W. BUSHENBAUM,
en date du 23 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	....	3.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.30
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.07
Peaux de veau de lait, la lb	....	0.50
Peaux de taureau, la lb.	....	0.05
Peaux de veau de son, la lb	....	0.07
Laine lavée, la lb	....	0.25
Laine non lavée	....	0.15

LE CAFE CONTINUE SA BAISSE PROGRESSIVE

Café — Le café continue à baisser progressivement. Comme nous l'avions déjà dit, cette baisse est lente, mais continue; et s'accentue de jour en jour sans néanmoins être assez brusque pour créer des difficultés.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 23 novembre 1920.

Café—		La livre
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

LE RIZ EST FERME

Riz — Pas de changement pour le riz cette semaine qui se maintient ferme aux prix précédemment cotés.

Nous cotons:

Caroline	17.00	19.00
Rangoon "B"	....	10.50
Rangoon "CC"	....	10.25
Riz brisé, fin	....	5.00
Tapioca, la lb. (seed	0.09	0.10
Tapico, (pearl)	0.09	0.10

LES RAISINS PERDENT UN PEU DE LEUR AVANCE

Fruits secs — Le marché des fruits secs est soutenu cette semaine, sauf pourtant pour les raisins Muscatel qui ont subi une diminution d'environ 2 cents par livre.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.15
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz	....	3.25
Raisin:		
En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.28½
" 1 couronne	0.25	0.30½
" 3 couronnes	....	0.30
" 4 couronnes	0.20	0.30½
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.26	0.27
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.24
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.27
Dattes, vrac	....	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	....	....
" Dromadaire (36 10 onces)	....	7.50
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	....	6.00
Figues, 2½s, la lb.	....	0.24
" 2½s, la lb.	....	0.28
" 2½s, la lb.	....	0.30

TENDANCE A LA BAISSE SUR LE MARCHE DES FRUITS

Fruits — D'une façon général le marché des fruits semble plus relâché cette semaine et les prix sont légèrement plus bas sur presque toutes les lignes de pommes, de raisin, de citrons, de poires, etc. Les arrivages sont bons et les ventes sont assez actives.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 24 novembre 1920.

Pommes—		
McIntosh Rouges	....	11.50
Baldwins	....	7.00
Ben Davis	....	7.00
Greenings	....	7.00
Gravensteins	....	.....
Spies	8.50	10.00
Rouges d'hiver	5.75	6.75
Pommes en caisses	4.25	4.50
Airelles, baril	....	15.50
Airelles, boîte	....	3.00
Raisin Emperor, keg	....	7.75
Raisin, Almeria Keg	10.00	12.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	....	6.00
Citrons, Messine	....	4.75
Oranges de Californie	11.00	12.00
Oranges du Mexique	5.00	6.00
Poires Californie (caisse)	7.00	7.25
Bananes	7.50	8.00

TENDANCE GENERALE A LA HAUSSE SUR LE MARCHE DES LEGUMES

Légumes — Comme on peut s'y attendre à cette époque de l'année, les légumes en général tendent à augmenter en même temps que les arrivages se restreignent progressivement. Le chou-fleur et le chou par exemple sont en hausse ainsi que la laitue. Quant aux pommes de terre, elles semblent vouloir rester stationnaires au cours de $2.25 déjà coté la semaine passée.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 24 novembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)		1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.		0.40
Oignons rouge, 75 lbs.		2.25
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien)		1.00
Piments verts, panier		2.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs		2.25
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
manne		
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Tomates, panier		
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Alôcas		16.00

La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.

58 BOUL. ST-LAURENT.

Manufacture: 7 RUE CLARKE,

MONTREAL.

Messieurs,—

Nous sommes les seuls manufacturiers de l'Est du Canada qui sommes en mesure de vous fournir tout ce que vous désirez en fait de cadres, moulures et miroirs. Nous envoyons, sur demande, à tout commerçant des échantillons des moulures que nous manufacturons.

Discontinuant plusieurs patrons de moulure, nous venons vous les offrir à 25 p. c. meilleur marché que le prix actuel.

Afin de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'un maximum de 500 pieds de moulure pour chaque commande que nous recevrons d'ici au premier décembre pour la somme de $75.00. Ces moulures sont finies imitation de chêne, circassien, acajou, noyer et doré, ½", 1", 1½" et 2" de large.

PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.

TOUJOURS EN STOCK:—Images de tous genres, Vitre simple et double, Cadres ovales et carrés, Globes pour fleurs et gâteaux.

TOWERS FISH BRAND REFLEX LONG COATS

"SUPPRIMENT L'HUMIDITE DE LA PLUIE."

Répondez à la demande d'imperméables recommandables en tenant en stock les produits de la marque au Poisson. Ils représentent la

MEILLEURE VALEUR SUR LE MARCHE

et donnent satisfaction à vos clients, ainsi que des ventes rapides et des bénéfices appréciables pour les détaillants.

ECRIVEZ MAINTENANT POUR AVOIR PRIX ET DETAILS.

TOWER'S TRADE MARK FISH BRAND

Service d'un Océan à l'autre.

Towers Canadian Ltd.

TORONTO

Halifax, Winnipeg, Vancouver.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Joseph Giboulcau vs Joseph Mongeau *et al.*
A. Reynaud vs R. Laporte.
E. Dagenais vs H. Bergeron.
Dame E. Brosseau vs O. Galarneau.
M. Connolly vs P. Charos.
O'Keefe Brewery Co. of Toronto, Ltd. vs A. Ménard.
F. Mansour Bousquet *et al* vs A. Assad.
Edouard Bousquet *et al* vs Henri Dubuc, Montréal.
A. Demontigny vs J. Ouimet, Montréal.
Pierre Ernest Maranda vs Canada Cement Co.
J. Cousineau vs N. Lavigne.
Crown Dairy, Ltd. vs Achille P. Lebire *et al*, Ste-Catherine.
Firmin Leblanc vs V. R. Lamontagne, Montréal, V. H. Dupont *et al*, T.S., Lachine.
Renfrew Machinery Co. Ltd vs Eleas Dubuc, Ste-Brigide, $721.
Charette & Frère vs André de Haaff, Amédée Chauret *et al*, m.e.c., Montréal, $624.
Joseph Legault vs V. R. Lamontagne, V. H. Dupont *et al*., T.S., Montréal.
Wilf. Lorrain vs Maurice Marion, Montréal, $650.
T. Lefebvre vs P. Armand Dubreuil, Montréal, $160.
Rolland Préfontaine, Fernand Préfontaine vs Philippe Beauchamp, Montréal, $577.
Auclerc & Georges vs Bernard G. Langevoc, Montréal, $118.
Hubert & Guertin vs E. Laporte & Cie, Montréal, $116.
Montréal-Est vs A. E. Savoie, Montréal, $20.
Stark-Seybold Ltd vs Allen Lumber Co., Waterloo, $122.
G. Duclos *ès-qual*, vs C. A. Béique, Montréal.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mdc A. Higgins vs Edw. Kelly, $75.
E. Rousseau vs P. Leduc, $39.
F. E. Cassidy *et al* vs S. St. Jakes, $99.
Montreal Dairy Company Ltd., vs J. O. Jollivet, $75.
Victoria Hat Mfg Company vs Mlle J. J. Findlay, $66.
J. Tétrault *et al* vs D. Brazeau, $34.
J. L. Guillet *et al* vs W. Blanchard, $38.
M. L. H. & P. Co. vs Lenora Andrews, $15.
Mme E. Martin vs François Guérin, $30.
H. Brunelle vs Edm. St-Jacques, $11.
O. Granger vs Bernard Beaudoin, $99.
J. Picard & Cie vs Raoul Brunet, $70.
S. Caplan *et al* vs Benjamin Ibbotson, $36.
H. E. Mahoney vs Jas W. Jamieson & Cie, $47.
J. W. Blair & Cie vs Jas Copeman, Ltd, [illegible]
[illegible] vs Mike Petofsk, $30
[illegible] vs J. P. Charlebois, $13.
[illegible] vs Z. Lavallée, $16.
[illegible] vs F. Desmont, $11.
J. E. Chamberlain vs Horace Denis,
P. C. Lortie vs Hector Vézina, $11.
E. Legault vs Chs Layette, $18.
T. *alias* A. Potvin vs Dominion Printing & Engraving, Co., $77.
G. Paiement vs Mme E. Gray, $34.
J. T. Fontaine vs Alb. Sourdif, $65.
P. M. Beaudoin vs Nap. Després, sr., $38.
P. M. Beaudoin vs Alb. Robidoux, $32.
A. H. Archambault vs Ovila Lamarche, $13.
L. Boyer vs Vf. Bellemare, Verdun, $48.
Beaudoin Ltée vs Omer Durocher, Lasalle, $47.
L. Levail vs G. Gaboreau, St-Jérôme, $15.
Kearney Bros., Ltd, vs M. Solomon, Val des Bois, $99.
Davis & Lawrence Co., vs C. C. Bryman, Gramont, $29.
C. Lussier vs Art. Corbin, Trois-Rivières, $75.
J. Beauregard vs Edm Descoteau, Shawinigan Falls, $10.
E. Drolet vs E. Méloche, $15.
Duchesneau Ltée vs J. A. Onoff, Ste-Agathe, $34.
Duchesneau Ltée vs Alex. Roulx, Kingsey Falls, $50.
A. Frenette *et al* vs E. A. Pelletier, Chambly Canton, $27.
E. A. Pelletier vs Wilfrid Tremblay, Chambly Canton, $34.
J. B. Quinlin vs E. A. Pelletier, Chambly Canton, $33.
Harris Abattoirs Co. Ltd vs H. A. Poirier, Eastman, $44.
Hurtubise Ltée vs C. D. Lévesque, Buckingham, $95.
Nat Pickling Co. vs G. Hébert, Granby, $14.
H. Larin vs Adélard Carignan, Lachine, $31.
M.L.H. & P. Co. vs France Lachapelle, $44.
H. Lemire vs C. E. Richard, $11.
Cie Martel & Fils vs H. E. Rickett, $17.
G. A. Bélanger vs A. Shapiro, $88.
J. Brochu vs Emile Carter, $11.
A. Therrien vs J. E. Beaupré, $22.
Prud'homme & Frère vs Emile Laliberté, $14.
Prud'homme & Frère vs J. P. Galarneau, $66.
J. Rioux vs Jos Lemoine, $15.
A. Dulong vs Sam Litner, $54.
Estate J. O. Villeneuve vs Moïse Trudeau, $40.
J. M. Lessard vs Jos. Bienvenu, $54.
J. B. Lefebvre vs Horm. Gosselin, $35.
J. M. Aird Ltd vs John Forest, $10.
Beaudoin Limitée vs Alb. Cassidy, $10.
P. Moussette vs N. Brood, $11.
C. Bertrand vs Wid. C. Angayard, $11.
Mme F. Pilon vs Alf. Desrocher, $31.
O. Paradis vs Philibert Meunier, $39.
A. Leduc vs J. B. Leblanc, $25.
G. Bernier vs Wilfrid Deschênes, 355.
E. Rousseau vs J. W. Desforges, $54.
A. Fortin vs Victor Jarry, $16.
W. F. Moore vs Mile End Garage, $91.
A. Therrien vs Art. Barette, $15.
A. Chaussé vs W. Gagnon, $20.
M. Gamache vs David Pominville, $26.
H. Weiner vs O. Meunier, $18.
Gaudry & Frères vs Wm. Gendron, $11.
G. Bélanger vs Jos Baribeau, $16.
C. E. Fréchette vs Isidore Bazinet, $26
J. Dufault vs Hector Lajoie, $50.
P. Décarie vs David Béland, $20.
Mme J. W. Wilson vs G. L. Proudfoot, $90.
Oxygenos Disinfectant vs R. Vézina, $12.
R. Chênevert vs Alf. Packwood, $82.
S. Germain vs E. Turner, $71.
J. A. Rouleau vs Jos Lemoine, $11.
M.L.H. & P. Co. vs Henry Lee, $31.
M.L.H. & P. Co. vs Jean Tardif, $34.
C. Péon vs Paul Gaumont, $11.
C. Bertrand vs B. J. Labranche, $30.
P. M. Beaudoin vs Albini Leduc, $23.
L. J. Levasseur vs Edm. Giroux, $28.
Haynes Limited vs N. G. G. Zowski, $40.
M.L.H. & P. Co. vs L. Michaud, $14.
J. D. Langelier vs Michel Forgion, $45.
Beaudoin Ltée vs Emery Biron, $65.
H. Rochon vs Rosario Bergeron, $15.
Lavery & Demers vs Henri Cyr, $53.
J. Vanier vs Art. Marleau, $40.
American News Co., Ltd vs J. R. White, $18.
Up-to-date Ladies Tailoring vs Agnès Prud'homme, $50.
Williams Mfg Co vs C. J. Hébert, $90.
E. Papineau vs Damase Bourget, $13.
J. F. F. Bernard vs Donat *alias* Adéodas Lagacé, $45.
N. Clément vs John McCarthy *alias* McArthur, $11.
American Electric Co vs J. H. Hague, $12.
N. G. Valiquette Ltée vs J. D. E. Roy, $22.
H. Groulx vs Neilson Gentleman, $11.
A. E. Désilets vs H. J. Brennan, $22.
J. Veisor vs L. Slvsky, $44.
Empire Oil Co. vs Girouard Taxi Service, $52.
Hudon, Hébert & Cie Ltée vs Armand Paiement, $41.
N. J. Begun vs Seidler & Schwartz, $45.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Assaly Brothers vs N. E. Taylor, 6232 avenue Péloquin, le 27 novembre à 10 a.m.—Aug. Vinson.
P. Desormeau vs Art Martel, 1060 rue Berri, le 29 novembre à 10 a.m.—J. E. Coutu.
The King vs U. Kuffman, 1447 rue Garnier, le 30 novembre à 10 a.m. J. E. Coutu.
E. Ste-Marie vs Ferd. Boileau, 447 rue Préboeuf, le 30 novembre à 10 a.m. —J. X. Pauzé.
H. B. Desrosiers vs Jos Sénécal, 349 rue Garnier, le 30 novembre à 11 a.m.—J. X. Pauzé.
D. J. Gilties vs G. Levites, 1012 Mont-Royal Est, le 26 novembre à 11 a.m. G. A. Lafontaine.
J. A. Turcotte et al vs J. Jackin, 690 Notre-Dame Ouest, le 26 novembre à 10 a.m.—G. A. Lafontaine.
Mme D. Gauthier vs Armand Groulx, 597 rue Coloniale, le 27 novembre à 11 a.m.—Emile Lapierre.
G. Sénécal vs Geo. Emond, 217 Cuvillier, le 27 novembre à 2 p.m.—J. A. Lauzon.
J. Freedman vs Wid. N. Couture, 519 1ère avenue, Rosemont, le 30 novembre à 11 a.m.—Jos. Racine.

LA MAISON
McARTHUR, IRWIN, LIMITED
a obtenu la
PLUS HAUTE RÉCOMPENSE POSSIBLE
accordée à n'importe quel produit

A l'exposition de Québec de 1920, la Maison McArthur Irwin Limited a reçu la médaille d'or de la Chambre de Commerce—ceci est la plus haute récompense possible décernée à n'importe quel produit.

La reconnaissance de la supériorité des produits de peinture Crown Diamond, jointe aux résultats exceptionnellement heureux de toutes les expériences pratiques et chimiques auxquelles ils ont été soumis, doivent convaincre tout marchand de peinture pratique que les Peintures Crown Diamond sont les Peintures qu'il devrait mettre en stock et vendre.

Ecrivez-nous aujourd'hui et nous vous dirons tout ce qui concerne cette ligne remarquable de peintures et de produits de peinture.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES "CROWN DIAMOND":

Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E.; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N.-B.; Farquhar & Gill, Vancouver, C.-A.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842 MONTREAL

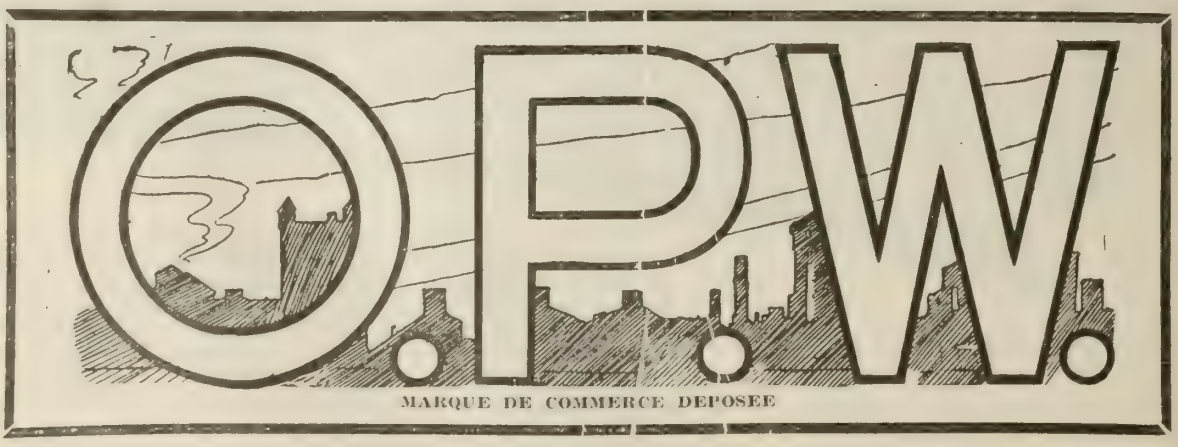
Le cachet féminin dans le rayon de peinture

La vente de peinture dépend maintenant surtout de deux facteurs: les femmes et les jolies teintes. Les travaux de peinture d'automne tirent à leur fin. A partir de maintenant les affaires de peinture concernent l'intérieur de la maison. Et ce sont les femmes qui choisissent.

Les femmes désirent des couleurs délicates et des peintures lavables—des peintures qui se prêtent facilement au savon et à l'eau.

Votre stock de Noël a-t-il le cachet féminin? Les arguments sur les propriétés d'embellissement, les qualités d'économie de travail, sur les émails lavables pour les murs et les peintures à plancher faciles à nettoyer, conviennent bien aux femmes.

Vous savez, naturellement, qu'il y a une peinture O.P.W. pour chaque ouvrage imaginable. Mais les femmes, en général, ne connaissent pas grand'chose au sujet des peintures pour usages particuliers. Vous pouvez guider votre cliente et lui vendre un pinceau approprié. Laissez le reste à O.P.W. Les arguments qui sont dans la boîte—qualités de couverture, durée et facilité d'application—ramèneront la cliente chez vous lorsqu'elle aura besoin de peinture ou de toute autre chose.



MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

Ottawa Paint Works, Limited

Ottawa, Can.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 24 novembre 1920.

Le fait saillant de la semaine est une nouvelle baisse du prix de la corde. La Manille et la Sisal sont toutes deux meilleur marché. Les métaux en lingots sont faibles et montrent quelques diminutions — l'étain spécialement a un cours plus bas. D'autres diminutions ont eu lieu sur les tôles noires et la quincaillerie pour harnais. L'huile de lin montre une dépression de prix continue et beaucoup s'attendent à une baisse des prix de la peinture par suite de la diminution de la térébenthine et de l'huile et du prix plus bas pour le plomb en saumon. Le temps plus froid a stimulé les affaires pour les lignes de saison et les articles convenables pour cadeaux de Noël s'écoulent bien. On rapporte une rareté dans de nombreuses lignes qui sont très demandées à cette époque de l'année.

Le commerce de quincaillerie, suivant les rapports donnés, continue à être bon, principalement pour les lignes de saison et les articles spéciaux pour les fêtes. Le marché des lingots est faible et décline, de même que les tôles noires, une ligne de poêles à frire, la corde Manille et Sisal, la quincaillerie pour sellerie, les fers à souder, etc.

Les augmentations sur différentes lignes brillent par leur absence cette semaine, bien que par-ci, par-là, une ligne se maintienne ferme. Les affaires venant des commerçants de la campagne sont toujours importantes.

LES PRIX DU FER ET DE L'ACIER RESTENT SANS CHANGEMENT

Fer et acier — Il n'y a pas grand'chose de nouveau dans la situation. S'il n'y avait pas eu tant d'activité dans la demande des jobbers les prix auraient pu décliner quelque peu, mais la demande est toujours très importante. Les usines font des heures supplémentaires, ce qui va aider à avoir raison de la pénurie qui existe dans nombre de dimensions. Les commandes de campagne arrivent en abondance.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs	6.15

LA QUINCAILLERIE POUR SELLERIE EST REDUITE DE 10% à 15%

Quincaillerie pour sellerie — Un des faits intéressants du marché actuel est la diminution de la base de la quincaillerie pour sellerie. Les diverses lignes sont marquées de 10 à 15 pour cent meilleur marché, d'après le commerce de gros. Ceci s'applique aux anneaux, boucles, crochets, etc.

LES CAPSULES POUR TOITURES SONT RARES — TRES PEU DE CLOUS A TOITURES

Capsules pour toitures — Il y a rareté de capsules de ferblanc pour toitures qui sont presqu'introuvables. Il y a également une grande rareté de clous à large tête pour toitures. Naturellement les prix se maintiennent fermes.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à [illegible]	6.
[illegible]	6.06
[illegible]	6.12
[illegible]	6.20
[illegible]	6.30
[illegible]	6.40
[illegible]	6.55
[illegible]	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

LES POELES A FRIRE ACCUSENT UNE BAISSE DE 20 POUR CENT

Poêles à frire — Une diminution est en vigueur sur les poêles à frire en acier. Voici les nouvelles cotations: No 00, $2.65; No 0, $3.15; No 1, $3.95; No 2, $4.50; No 3, $5.00; No 4, $5.50; No 5, $6.30; No 6, $7.35; No 7, $11.55 la douzaine. Ce n'est là qu'un déclin qui est dû, dit-on, à une réductilon de prix plutôt qu'à une diminution des frais de production.

NOUVELLE BAISSE DE LA CORDE

Cordes et cordages — Une nouvelle diminution de la corde a été mise en vigueur à partir du 13 novembre. Ceci est en harmonie avec la transition graduelle des prix du marché et nous l'avions prévu dans nos précédents numéros. La meilleure Manille se vend maintenant sur la base de 31 cents, la Manille Beaver sur celle de 24 cents et la Sisal 21 cents.

LES COUDES POUR TUYAUX DE POELE SONT PLUS ABONDANTS

Coudes pour tuyaux de poêle — Il existe une bonne demande pour les coudes de tuyaux de poêle. Les tuyaux sont toujours très rares, mais les coudes sont assez abondants. Les prix sont fermes.

LE TON EST PLUS AISE POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Il y a eu tendance à la baisse sur divers items de la liste du plomb, et avec la situation encore plus aisée du plomb en saumon cette semaine, la liste des prix peut subir une révision à la baisse sous peu. La soudure va probablement baisser, car le marché de l'étain est encore

tombé. Le trafic, bien que normal pour la saison, n'est pas très actif.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	16.00
Tuyau de décharge	17.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré.	0.11¼
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.10½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.31½
Soudure, strictement, la lb.	0.29½
Soudure, commerciale, la lb.	0.26½
Soudure, wiping, la lb.	0.26¼
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.36
50-60	0.38¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LES ACCESSOIRES D'AUTOS SONT CALMES

Accessoires d'autos — Bien que la demande des accessoires d'autos ait été bien restreinte récemment il y a eu depuis un moment une reprisee d'activité et actuellement les ventes sont bonnes. La saison de l'année où beaucoup de lignes sont vendables disparait vite, mais pour les couvertures, les chaufferettes et nombre d'autres lignes la vente est bien bonne.

LES PNEUS ET CHAMBRES A AIR D'AUTOS COTES MOINS CHERS

Pneus d'autos — Une réduction a été faite dans les prix des pneus d'autos Dunlop, s'étendant à la ligne entière. Les réductions sont d'environ 5 pour cent sur les pneus fabric, 7½ pour cent sur les pneus cordés et 12½ pour cent sur les chambres à air. Ces réductions datent du 5 novembre et les nouveaux prix sont, parait-il, garantis, jusqu'en avril.

L'APPROVISIONNEMENT DE TUYAUX EST BON; LES PRIX POURRAIENT BAISSER

Tuyaux — Il n'y a pas de changement cette semaine pour les tuyaux. Les stocks sont rares dans certaines tailles, mais il y aura amélioration dans ce sens, sans aucun doute, par suite de la cessation de certains travaux. Les prix n'indiqueront aucune augmentation et pourront même probablement baisser un peu plus tard, spécialement avec l'amélioration des transports.

Acier	Noir les cent pieds	Galvanisé. les cent pieds
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.25
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.

LES TOLES NOIRES EN BAISSE; LES TOLES GALVANISEES CALMES

Tôles — Les prix sont plus bas cette semaine pour les tôles noires et la réduction varie de 25 à 50 cents par 100 lbs. Les plus forts calibres sont les plus réduits par le fait que leur demande est plus restreinte. Les stocks sont bien améliorés. Les tôles galvanisées sont soutenues, mais la demande est maintenant décidément légère. On ne pense pas qu'une réduction de prix pourrait actuellement stimuler beaucoup l'achat. D'un autre côté il est raisonnable de s'attendre à une baisse des prix après la fin de l'année et peut-être plus tôt. Cela dépendra un peu de ceux qui détiennent les stocks et de la façon dont ils devront liquider.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25c à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE STOCK DES CLOUS STANDARD S'AMELIORE UN PEU

Clous — Il y a amélioration dans les stocks des clous en broche Standard. Les jobbers obtiennent de bonnes livraisons des usines et les prix restent fermes à $6.35 le keg. Les clous coupés restent à $7.40. Les tendances ne sont pas à la hausse, et d'ici quelques semaines, une fois que les stocks seront en forme, il y aura restriction de l'achat qui pourra aider à faire diminuer la base.

DIMINUTION DIFFEREE SUR LA GAZOLINE

Gazoline, pétrole—Les prix ont baissé aux Etats-Unis pour la gazoline, mais il n'y a pas eu jusqu'à maintenant de réduction ici. Cela viendra, sans aucun doute, avant longtemps. La vente est passable pour la gazoline et le pétrole. Celui-ci reste à 31 cents pour la qualité ordinaire tandis que la gazoline vaut de 43½ à 48½ cents suivant la qualité.

LA LISTE DES PRIX DES VIEUX MATERIAUX DIMINUE BEAUCOUP

Vieux matériaux — Les prix sont réduits sur toute la ligne des vieux matériaux. Le bronze, le cuivre, le plomb, le fer, l'acier, etc., ont tous baissé de plusieurs points et il semble qu'il doive y avoir un arrêt dans l'achat pendant quelque temps. Le stock qui s'accumule devra s'écouler par des commandes d'achat libérales, à des prix encore meilleurs que les cours du marché. Il n'arrive que peu de stock des marchands.

VIEUX MATERIAUX

eus à automobile. . .	....	0.01
vre jaune	0.07	0.08
vre rouge.	....	0.15½
vre léger	....	0.05½
tailles de zinc . . .	....	0.05¼
forgé, No 1, grosse onne.	19.00	20.00
uts mallléables (tonne).	....	22.00
nts de tuyaux (tonne)	....	12.00
ques de poêles (tonne).	....	30.00
er pour faire fondre.	....	18.00
shelling No 2.	10.00	12.00
ques de chaudières. .	....	16.00

PEINTURE

Mercredi, 24 novembre 1920.

'activité de la peinture est quelque limitée, et les manufacturiers portent leur attention à se procurer des mmandes pour le printemps. Celles-sont reçues en grand nombre, dit-on, que les détaillants, en certains cas, tiennent sur le réserve. Les tendances font prévoir une étude de la future e des peintures préparées et cette stion sera examinée d'ici quelques rs. Avec la baisse du plomb, de ile et de la térébenthine, en dépit frais constamment élevés pour utres items, tels que la main-d'oeuvre, le développement du marché sera ressant pour ceux qui y sont directement associés, fabricants, jobbers et aillants inclus. Toutefois, comme la ntèle est protégée sur la question prix, il ne peut y avoir aucune hésion de sa part pour le placement des res.

a térébenthine faiblit et l'huile de baisse.' Tous les deux vont probablement encore baisser quelque peu, tout la térébenthine. Le blanc de mb à l'huile et le mastic s'en vont lement vers un ton plus aisé. Les llacs et vernis restent sans changement.

N ESPERE UN PRIX BEAUCOUP PLUS BAS POUR LA TEREBENTHINE

térébenthine — Bien que les prix nt fléchi depuis quelque temps pour térébenthine, la base reste ici à $1.85 gallon par lots d'un baril. Un manufacturier de Montréal qui emploie beaucoup ce produit exprime l'opinion que prix va descendre jusqu'à $1.25. En ndant, le commerce achète prudemment de temps en temps, suivant besoins. Les stocks sont parfaitement bons.

	Gallon impérial	
térébenthine—		
baril simple. . . .	1.85	2.00
petits lots	1.95	2.10

mballage en sus.

NOUVELLE BAISSE DE L'HUILE DE LIN

Huile de lin — Le prix de $1.20 le gallon est coté cette semaine pour l'huile brute, par lots d'un seul baril. Quelques-uns sont d'avis que le marché n'ira pas plus bas, mais il est difficile de prévoir l'avenir, avec le marché des grains à la baisse sur toute la ligne. Les approvisionnements de graines ont beaucoup augmenté depuis quelque temps et il y a beaucoup d'huile pour ceux qui veulent acheter, et à un prix favorable pour des lots importants. La demande du détail est faible.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.20	1.25
3 à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils	1.22½	1.28
3 à 4 barils	....	....
5 à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

PAS DE CHANGEMENT POUR LE MASTIC, MAIS IL POURRAIT BAISSER

Mastic — Le prix du mastic n'a pas changé. La tendance est cependant à la baisse, car l'huile a grandement diminué depu,is que les derniers prix ont été fixés. Il ne serait pas surprenant qu'une réduction des prix fut faite d'ici quelques jours, principalement sur le mastic à l'huile de lin pure. Le commerce a été bien actif.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.50	$6.75	$7.10
En ½ barils. . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres . . .	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres . . .	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres . .	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

TON FAIBLE DU BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix n'ont pas changé pour le blanc de plomb à l'huile, mais il y a une faiblesse de ton qui, incontestablement appelle des prix plus bas dans un avenir rapproché.

Le plomb en saumon est ferme en Angleterre, mais la base à New-York était de 6½ cents ces jours-ci, montrant le désir de liquider des détenteurs. Avec les frais de change, de douane et de transport, le plomb coûterait beaucoup plus cher à Montréal. Malgré tout on a la sensation dans les centres commerciaux ici et là, que les prix seront plus facile avant longtemps. En attendant les cours suivants sont en vigueur: Plomb Standard, par lots de 5 tonnes $19.50 les 100 lbs.; par lots d'une tonne $20.00 et par quantités moindres $20.35.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$20.00	$20.35
Crown Diamond. . . .	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . .	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur. . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . .	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $23.40, Toronto; $23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LE COMMERCE DE PEINTURE EST FAIBLE. VA-T-IL BAISSER?

Peintures — spécialités — Les affaires sont calmes. La rentrée des ordres est, dit-on, satisfaisante et il est entendu que les prix sont garantis à ceux qui commandent maintenant pour leurs besoins du printemps. Tout semble indiquer une prochaine considération du prix de base et quelques-uns espèrent une révision à la baisse, allant peut-être jusqu'à 50 ou 75 cents par gallon, tandis que d'autres ne voient aucun changement en perspective. La baisse de l'huile et de la térébenthine, le prix plus bas du plomb en saumon, et peut-être quelque pression sentimentale finiront tout au moins par suggérer un examen attentif de toute la situation par les manufacturiers.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H. . .	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H. . . .	....	4.02
Elastilite.	....	4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50

Hydrox Spar	4.65
C.P.C. Sun Varnish	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor	4.40
I.V. Elastica, No 1	5.32
I.C. Elastica, No 2	4.38
I.V. Elastica, Floor	4.38
Jasperite Interior and Exterior	3.75
Jamieson's Copaline	4.25
P. and L. No. 61	5.06
Jasperite Pale Hard Oil	2.75
M-S Marble-Ite Floor	4.42
M-S Wood-Var	4.42
M-S Durable Spar	5.59
M-S Finest Interior	4.84
Elastic Interior	3.14
Mar-not	4.40
Quick Action House	2.65
Rexspar	5.64
Scar-Not	5.13
Kyanize Spar	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing	3.84
Kyanize Interior	3.84
Luxeberry light	4.72
Luxeberry granite	4.90
Luxeberry spar	5.62
Ramsay's Universal	3.45
Ramsay's Agate Floor	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil	3.12½
Crown Diamond Floor	4.25
"C.D. Big 4" Exterior	5.00
"C.D. Big 4" Interior	4.50
"C.D. Big 4" Floor	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite	4.00
Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.55
B-H Anglaise, couleurs	5.30
B-H à plancher	.4.00
B-H, plancher-vestibule	.4.80
Minerve, blanche	.4.90
Minerve, couleurs	.4.60
Crown Diamond, blanche	.4.80
Crown Diamond, couleurs	.4.55
Crown Diamond, à plancher	.4.00
B-H Fresconette, blanche	.3.60
B-H Fresconette, couleurs	.3.50
Moore, couleurs, nuances	.4.80
Moore, couleurs, blanches	.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	.3.85
Moore, peinture de plancher	.3.75
Moore, Sani-flat	.3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	.6.25
C.P.C. pure, blanche	.5.55
C.P.C. pure, couleurs	.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsay pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	.5.15
Martin-Senour, 100% blanche	.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	.4.80
Martin-Senour, Porc paint	.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	.4.00
Sherwin-Williams, blanche	.5.05
Sherwin-Williams, couleurs	.4.80
Sherwin-Williams, à plancher	.4.00
Flat Tone, blanche	.3.60
Flat Tone, couleurs	.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	.5.05
Lowe Bros., H S., couleurs	.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	.4.00
Mellotone, blanche	.3.75
Mellotone, couleurs	.3.50
Sanitone, blanche	.3.60
Maple Leaf, blanche	.5.55
Maple Leaf, couleurs	.5.30
Maple Leaf, à plancher	.4.75
Pearcy, préparées, blanches	.5.00
Pearcy, préparées, couleurs	.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril.	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Lmp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.13
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29

Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid. (Surface grise unie).	
Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté (Surface ardoise).	2.55
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50
Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).	
1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique. Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de - $8,300,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Mettez Votre Marque de Commerce sur vos Marchandises PAR
TRANSFERT DECALQUE
FABRICATION CANADIENNE
PERMANENCE BELLE APPARENCE
ECHANTILLONS SUR DEMANDE
CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
364-370 RICHMOND ST. WEST. TORONTO. CANADA.

Faites cette année un Noël de GILLETTE

Au prochain Noël, le choix des cadeaux sera influencé par divers facteurs—comme par exemple:

a) **Les cadeaux utiles seront en faveur — spécialement les articles dont le procédé épargne du temps.**

b) **Les gens désireront quelque chose qui ne se liquidera pas à bon marché quelques jours après Noël.**

c) **Le prix doit être raisonnable et la meilleure valeur possible pour le service rendu.**

d) **Les acheteurs seront influencés par la publicité dominante.**

Nous avons compris que cela allait être la plus grosse saison de vente de Gillette qu'on ait jamais vue et nous avons décidé d'appliquer une somme importante à la publicité pour amener toutes les ventes possibles de Rasoirs de sûreté Gillette.

VOUS pouvez avoir la part la plus complète possible des affaires créées dans votre locali à condition de tenir CONSTAMMENT sous les yeux des gens qui passent ou qui s'arrêtent deva votre magasin le fait que VOUS vendez les rasoirs de Sûreté Gillette.

C'est le marchand qui observe le mieux ce point qui obtient les affaires. Il n'est pas tr tôt pour commencer.

Assurez-vous l'aide de vos assistants. Faites-leur remarquer comment les ventes de $5. finissent pas chiffrer et comment elles procurent des affaires futures pour les lames. Garniss vos vitrines d'articles de Gillette et de nouveaux accessoires d'étalage.

Et donnez votre commande immédiatement pour les nécessaires supplémentaires dont vo avez besoin pour répondre à la demande créée par vos efforts et les nôtres combinés.

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DU MONDE ENTIER

The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited **MONTREAL.**

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Obligation—Dme Vve Alf. Savard à Dme J. A. St-Pierre, 513-42 & 43 St-Roch Nord.
Promesse de vente—Elz. Bertrand à Dme Vve Fl. Ferland, 508-461 & 462 St-Roch Nord.
Quittance—Wm. Doyle et al à Dme Vve Alf. Savard.
Mariage—Alph. Picard à Dlle Cor. Sioui.
Bail—Omer Couture à Dr Antonio Landry, 1485 Jacques-Cartier.
Quittance droits—Percepteur du Revenu à Succ. M. A. Montminy, 2981 Palais.
Vente—Succ. James Hunt à Adp. Labrecque, 2540B St-Louis.
Obligation—Adj. Boutet à Rév. Père Ant. Pelletier, 48-193 & 194 Notre-Dame de Québec.
Résiliation—La Cité de Quebec à P. L. Lortie, 1950 St-Pierre
Droit de passage—La Cité de Québec à Art. St-Jacques et uxor, 1453-2-1 1452-1454.
Mariage—Zéph. Beaudet à Dlle M. L. A. Bertrand.
Mariage—J. A. R. Boutin à Dlle M. C. F. Beaudet.
Transport—Dme Lomer Hamel à Gust. Giroux, p. O. 4427 Montcalm.
Vente—Dme Thos Breen à Dme Lomer Hamel, 4423, 4425-1 Montcalm.
Partage—Dme Vve Louis Potvin Lessard à Dme Frs Bélanger Potvin, ½ S. O. 947 & p. 497 Charlesbourg.
Conv. et cess.—Dme P. H. Gigault à L'Hôpital Laval, p. 173 Ste-Foy.
Titre Nouvel—Ferd. Paradis à Rob. Ritchie, 109 N.-D. de Québec.
Titre—Adj. Gauvin à Rob. Ritchie, 143 N.-D. de Québec.
Titre—Dme Frs St-Hilaire et al à Rob. Ritchie, 107 N.-. de Québec.
Titre—Chs Fiset à Rob. Ritchie, 131 N.-D. de Québec.
Titre—Réal Côté et al à Rob. Ritchie, 122 N.-D. de Québec.
Titre—Dme Edm. Bussières à Rob. Ritchie, 139 N.-D. de Québec.
Titre—V. St-Michel à Rob. Ritchie, ½ N. E. 128, 127A N.-D. de Québec.
Titre—Art. St-Pierre à Rob. Ritchie, 120 N.-D. de Québec.
Titre—Alf. Rochon à Rob. Ritchie, 121 N.-D. de Québec.
Titre—Alb. St-Michel à Rob. Ritchie, ½ S. O. 128 N.-D. Québec
Main-levée d'hyp.—Succ. Dme F. E. Roy à Rob. Ritchie.
Quittance—Webster & Sons Ltd à Ad. Dorval.
Vente—La Cie du Parc Maufils à John S. McKeley, 583-65 St-Roch Nord.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Leonard Dimond, 2428-24 St-Sauveur.
Mariage—Court. Alf. Fages à Dlle Gabrielle Taschereau, 2652 B St-Louis.
Quittance—Heeet, Bourgeois à Louis Bilodeau.
Quittance—Banque de Montréal à Elz. Turcotte.
Obligation—Ephrem Savard à Dlle Emma Paradis, 147 Ste-Foy.
Quittance—Ern. Petitcler à Ern. Bérubé.
Quittance—Dme Vve M. E. Dionne à J. A. Cloutier.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. W. P. Cullen, 618 St-Roch.
Vente—J. H. Turcotte à Joseph Leblanc, rg 10, p. 31 Figuery
Obligation—Shawinigan Water & Power à Montreal Trust Co.
Vente—Osias Laviolette à J. Rob. Garneau, 434-95 St-Roch N.
Quittance—L. A. Gaucher à Osias Laviolette.
Obligation—Alf. Larivière à Emile Beaulieu, 937 St-Sauveur
Procuration—Ludger Duberger & al à P. E. Em. Bélanger.
Proc.—Dlle Régina Duberger et al à P.E.Em. Bélanger.
Proc.—Dlle Irma Duberger et al à P.E. Em. Bélanger.
Proc.—Emile Duberger à P. E. Em. Bélanger.
Dépot—P. E. Em. Bélanger.
Vente—Geo. Couillard à H. Proc. Couillard, 221 St-Sauveur.
Obligation—Dme Vve Nap. Moreau-Lefrançois à Jean Savard, 1066 St-Sauveur.
Bail—Jos Hunt à Peter Demetre, p. 3077 St-Jean.
Quittance—Proteau & Carignan à Jos. Douville.
Donation—Jos Giroux sr à Jos Chs Giroux, jr, p. 33-1-134 Beauport.
Vente—Jos Chs Giroux à Frs Gaud. Giroux, 33-46c & 46B Beauport.
Obligation—Jean Guellot à Jos Thibault, 1929 Jacques-Cartier.
Mariage—J. S. O. Riverin à Dlle M. E. Lachance.
Obligation—C. Isidore Côté à Dme Vve Pierre Gauvin, 3888, 3889, 3885A 2 Montcalm.
Quittance—Dme Vve Pierre Côté à J. Tél. Bégin.
Main-levée d'hyp.—Joseph Blais.
Testament—A. H. Falardeau.
Codicile—A. H. Falardeau.
Déclaration—Dme Vfe A. H. Falardeau de la Gorgendière et al 1-3 ind. 327, 327a, 328, 254-255-256-257 259 St-Colomban, 320a Ste-Foye.
Quittance et Main-levée—A. H. Falardeau à C. N. Falardeau.
Vente—Jos Ludger Bouchard à Art. Pilote, p. 2 B St-Roch N.
Mariage—J. Hon. Blouin à Dlle Marie L. Emond.
Cession de 2me—P. Samson à H. Eud. Gauthier, 3006 St-Jean
Obligation—Dlle Delph. Gagnon et al à Alph. Dionne et al 467 p. 466a St-Sauveur, 509-159 & 160 St-Roch Nord.
Obligation—Dme J. E. Gagnon-Rioux à Ferd. Desrochers, 4197 A & B Montcalm.
Vente—Dme J. E. Gagnon-Rioux à J. Art. Brousseau, 4197 A & B Montcalm.
Mariage—Edm G. Beach à Dlle Maj. M. O'Neil.
Bail—James Smith à Eudore G. Lasnier 2212 St-Pierre.
Mariage—Eug. Rob. Snelgrave à Dlle M. C. Langenbock.
Donat.—Dme Marg. A. Sharples à Dme Blanche Fitzgerald, 2686, 2685 St-Jean.
Obligation—J. W. East à A. B. Dupuis, 3754-7 St. Jean.
Vente—J. Aimé Pageau à J. W. East, 3754-7 St-Jean.
Quittance—Dme J.-Bte Côté à J. Aimé Pageau.
Vente—Le Parc St-Malo Ltée à Alb. Paquet, 2358, 325, 326, 420, 421, 422, St-Sauveur.
Quittance—Dme Vve M. Tardif Couture à Succ. N. Moreau.
Testament—Dme Ign. Verret-Blouin.
Déclaration—Ign. Verret ½ ind. 20 p. S. 78, Anc. Lorette.
Quittance des droits—Perc. du Revenu à Succ. Dme Ignace Verret-Blouin, ½ ind. p. S. 78, Anc. Lorette.
Vente—La Cité de Québec à Perre Alf. Beaulieu, 1950 St-Pierre.
Quittance—Dme Alf. Turcot à Pruneau & Cie Ltée.
Transport—Alf. Dénommé à Alph. Bolduc, bloc 3-19, Amos.
Obligation—Jos Chs A. Boucher à Frank St-Germain, bloc 3-15 Amos.
Gar. hyp.—J. Arch. Marcotte à De Dorina Pronovost, rg 4-17 Trecesson.
Vente—Dém. Jobidon à D. Alf. Cloutier, rg 2 2-3 O. 34 Dalguier.
Quittance—F. X. Roberge à Lov. Bernier.
Quittance—Dot. Baribeau à Jos. C. O. Boucher.
Vente—Dme Vve J. A. Frigon-Girard à Alex. Descoteaux, bloc 1-5 Amos.
Vente—Dme Jos Charest-Martineau à Oct. Corbiel, bloc 14 11 & 12 Senneterre.
Mariage—J. E. Montambault à Dlle Marie O. V. Plante.
Mariage—Jos Lacroix à Dme Marie A. Bélisle.
Obligation—Phil. Casabon à Jean Marcoux, bloc 11-2 Amos.
Obligation—Ed. Savard à Nap. Côté, bloc 62-6 Amos.
Vente—Frank Blais à Louis Bourcier, bloc K 12, 13, 14, 15, Amos.
Mariage—Mich. Rivard à Dlle Yvonne Alain.
Quittance—Frank Blais à Et. Savard.
Obligation—Alb. Vallières à Alb. Cloutier, p. 105, 104 St-Ambroise.
Bail—La Comm. du Havre de Québec à The Laurentide Sand Co. Ltd 333a p. 333, 346 Sillery & Ste-Foy.
Main-levée d'hyp.—Sa Majesté.
Mariage—Gaud. Paradis à Dlle Lum. Paradis.
Obligation—Jos Nadeau à Art. Pouliot et al 148, 64 Montcalm.
Quittance—J. E. Boily à Succ. Chs Villeneuve.
Bail & Conv.—L'Auditorium de Québec à La Cie Paquet Ltée p. E. 3056 A St-Jean.
Mariage—G. E. Dupuis à Dlle M. A. Blanche Laliberté.
Dépôt—Nich. L. Fleming rg 5-228 St-Dunstan.
Quittance—Dme Hermid Dionne à F. X. Nolin.
Obligation—Gaud. Lajeunesse à Geo. Caverhill, 271 p. 271 St-Sauveur.
Vente—W. G. Wilson à Fred. W. Mattin, 201-55 & 6 St-Colomb.
Quittance—Frs Renaud à Succ. A. P. Patenaude.
Vente—Ach. Deschamps à Ph. Tessier, p. N. 807 St-Ambroise.
Vente—Alph. Simard à Art Denis 508, 28 St-Roch Nord.
Main-levée—Le Prêt Hypothécaire à Chs Aubry.
Bail—Dme Vve Geo. Jack-White à Arm. Laporte, 742 & 742a Charlesbourg.
Obligation—Art. Ménard à Dme Vve Nap. Therrien, p. N. E. 1394 St-Sauveur.

Mariage—Mathias Guillemette à Dlle Léontine Plante.
Quittance—Dlle Eva Vaillancourt à Victor Coulombe.
Obligation—Gaud. Jobin à Jos Bélanger, p. 225-2 St-Sauveur
Vente—J. E. Giguère à C. J. Lévesque, 468A 52 Beauport.
Quittance—J. S. Langlois à J. E. Giguère.

LES VENTES PAR SHERIFS
Pour la semaine du 22 Novembre au 27 Nov 1920

24 novembre à 10 h a.m.—La Fonderie de Plessisville, La Cie Electrique de Ste-Angèle, Pouvoir d'eau à Ste-Angèle.
25 novembre à 11 a.m.—Le Prêt Hypothécaire H. A. Bédard, terrain à St-Bonaventure de Hamilton.
26 novembre à 10 h. a.m.—Charles Pickford Dilias Bernard, terrains et bâtisses à St-Augustin de Portneuf.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 20 Novembre 1920.

ACTES DE VENTE

Paul Hammerich & al à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est, lot 823 quartier Nord. Prix $2,300—payés.
Louis Joncas à Wilfrid Charlebois lot 7-364 quartier Sud. Prix $4,300; $2,500—payés.
S. L. Clough à Delle M. O. Vaudry lot 273-79 Lennoxville. Prix $300.—payés.
B. S. Ingham à Josaphat Audette, lots 3a & 2b rang 7 Ascot. Prix $24,500.—$6,000 payés.
Julius Kayser & Company Ltd à The Page Printing & Binding Co., lots 1444-287, 288 & 289 quartier Sud. Prix $12,000; $1,000—payés.
D. J. McManamy & al à Archibald McMullen de certains droits au lot 17a rang 1 Ascot. Prix payé.
Archibald McMullen à M. A. Smiley, 100 acres Est du lot 17a rang 1 Ascot. Prix $425.—payés.
R. W. Reid à C. E. Paige, lot 281-9 Lennoxville. Prix $350.—payés.
British American Land Co. à F. D. Bradley, partie lot 259 quartier Centre. Prix $2,250.—payés.
T. T. Délisle à Joseph Ruel & al de ses droits aux lots 7-379, 380, 381, 382, 383, 447 & 448 quartier Sud. Prix $400.—payés.

HYPOTHEQUES

Albert Galipeau à Ferdinand Turcotte pour $550. — affectant ½ S. lot 27b rang 2 Ascot.
W. J. Charlebois à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,966—affectant lot 7-364 quartier Sud.
Gesuele Cerminaro à G. F. Moore pour $242.30 affectant lots 25c & 28f rang 2 Ascot.
C. O. Biron à Dame Jean Lavallée pour $2,000 affectant partie S. lot 427 quartier Est.
Joseph Ruel & al à Arthur Chevalier pour $400.—affectant lots 7-379, 380, 381, 382, 383, 447 & 448 quartier Sud.
Edouard Pinette à Dame H. E. Thompson pour $1,000—affectant partie lots 370 & 374 Orford.
Willie Fontaine à Dame Delphine Philibotte pour $800. — affectant lot 1060 Orford.
F. H. Hébert & Thomas Fortier à John Edwards pour $5,000. —affectant part 847 quartier Est.
Valérien Morin à Dame Michel Paré pour $1,421.54 affectant partie lot 518 Orford.

DECHARGES

C. A. Darche à Ludger Forest de l'hypothèque du 2 août 1918.
Succursale Daniel McManamy à J. A. Bouthillier & al de l'hypothèque du 8 avril 1920.
Dame Pamphile Biron à Uldoric Montour de l'hypothèque du 14 avril 1917.
Antoine Fournier à Edouard Pinette de l'hypothèque du 19 mars 1915.
E. E. Biron à Ludger Roy de l'hypothèque du 18 juin 1919
George Smith à T. B. McKelvey de l'hypothèque du 1er mars 1919.
Chénier Picard à Alfred Bergeron de l'hypothèque du 3 avril 1906.
Joseph Beaulieu à F. N. Couture de l'hypothèque du 1 novembre 1920.
Georges Laurendeau à John Patenaude de l'hypothèque du 30 mars 1918.

ACTES DIVERS

Procuration par Hans & Alfred Hammerich à Paul Hammerich lui donnant pouvoir de vendre, administrer et gérer tous leurs droits dans le lot 823 quartier Nord.
Procuration par Dame John Hammerich et Brono Hammerich à Paul Hammerich lui donnant pouvoir de vendre, administrer et gérer tous leurs droits au lot 823 quartier Nord.
Réclamation de constructeur par Joseph Beaulieu vs F. N. Couture pour $155.68 et les frais, affectant partie lot 427 quartier Est.
Avis par la Cie de Publication de la Tribune vs Ludger Forest et J. W. Grégoire, notifiant ladite compagnie de son intention de continuer le bail de partie du bâtiment érigé sur partie du lot 1266 quartier Sud.

BREFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

Dme R. B. Larocque vs Walter Blue, Sherbrooke, $20.
L. Couture vs H. Riendeau, East Angus, $26.02.
W. W. Swallow vs A. Corriveau, Hardwood Hill, $33.70.
M. L. Angel vs Dme Geo. Lapierre & al, Sherbrooke, $30.
Pugsley Dingham Co. vs Ant. Garneau, Bolton, $41.
A. B. Tanguay vs Nap. Aubé, South Ham, $85.90.
A. B. Tanguay vs Nap Aubé, South Ham, $31,50.
J. A. Beaudoin vs Alp. Galipeau, East Angus, $88.
Jos Blitt vs F. St-Cyr, Stoke, $15.
The S. Hadly Lumber Co. vs W. Béliveau, Richmond, $14.03
Jean Taché vs O. A. Darche, Sherbrooke, $46.50.
Léon Lacasse vs A. Robidoux, Sherbrooke, $25.70.
Sherbrooke Fruit Co. vs E. Bérubé, Sherboroke, $31.61.
Art. Comtois vs Jos Labbé, East Angus, $35.
Alf. Boisvert vs J. H. Poupart, Sherbrooke, $95.81.
A. Cloutier vs Xavier Gingras, Sherbrooke, $25.
Chas. Mackenzie vs Jos. Gervais, Sherbrooke, $25.
Jos Blitt vs D. Gervais, Sherbrooke, $18.75.

BREFS EMIS—COUR SUPERIEURE

W. H. Storey & Son vs Gordon S. Burt, Upper Melbourne, $202.47.
Frothingham & Workman vs N. Goulet, Notre-Dame de Ham, $262.41.
Max. Weinstein vs Dame Vve M. Gagnon, Magog, $150.
Pierre Gervais vs Adélard Sévigny, Johnville, $371.30.
Nap. Migneault vs Can. Ingersoll Rand Co., Sherbrooke $1500.
Codère & Fils, Ltée, vs J. A. Ledoux, North Stukely, $157.56
Sherbrooke Motor Mart vs Philias Rancourt, Cliffton, $67[illegible]
Dme R. B. Larocque vs Théo. Noël, Magog, $135.
C. Lebrun vs E. Boucher, D'Orford, $231.
Thos. Rozenall vs Corp. of Township, Bury, $106.20.
Codère & Fils, Ltée, vs Alix Roux, Kingsey Falls, $166.22.
Nap. Doyon vs Phil. Rancourt, Johnville, $631.50.
C. Labrecque vs Art. Olson & al, Marston, $3000.
D. S. Bachand vs D. Doyon & al, Barnston, $142.90.
Vaughon Bros vs Can. Ingersoll Rand Co., Sherbrooke, $460
J. B. Lambert vs Asbestos Corp. of Canada Ltd, Thetford Mine, $15,000.

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

Déposants	*Patrons*
Cournoyer, M.	Fonderie Lasalle
Jessop, H.	The Canada Steamship Lines
Kelly Patrick	Allan Theatre Co
Laroche, E. J.	A. Raymond
Grothé, Adrien,	La Banque Provinciale
Morneau, Hector,	A. Trudeau
Shipper, Alfred,	Benallack Lithographing & Printing Co

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 9 au 16 novembre.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

Ildéric Paris vs H. R. Harman & H. C. Marshall, Toronto, $1000.
ouis Hamon & al., vs H. R. Bignell, Trois-Rivières, $101.35.
oseph Lefrançais vs Raoul Defonds, Louiseville, $161.50.
ame Philomène St-Louis vs Albert Dumont, Bécancourt, $1550.00.

COUR DE CIRCUIT

ames C. Malone & Co. vs J. L. Lepage, Trois-Rivières, $17.50.
. C. Malone & Co. vs Edelbert Lymburner, T.-Rivières, $13.
. C. Malone & Co. vs Horace Dumont, T.-Rivières, $50.00.
es Commissaires d'Ecoles de la cité des Trois-Rivières vs Onésime Houle, Trois-Rivières, $66.00.
es Commis. d'Ecoles des T.-Rivières vs Ferdinand Lemoine, Trois-Rivières, $66.00.
. Adolphe Lambert vs Emery Forest, T.-Rivières, $28.
os. Levasseur vs Georges Robichaud, T.-Rivières, $19.16.
lbert Laflamme vs Hector Rivard, St-Jacques des Piles, $72.95.
ame Marie L'Heureux vs François Barbeau, T.-Rivières, $40.00.
. Emile Matteau vs Uldoric Nault, Amos, $89.60.
lbert Vincent vs Louis Gonzague Dandurand, T.-Riv., $15.
renette & Frère vs Joseph Paquette, La Tuque, $53.75.
os. P. Pelletier vs Trefflé Grenier, Shawinigan-Falls, $61.41.
uplessis & Langlois vs Filfrid Groulx, Farnham, $47.25.
inaï Toupin vs Onés. St-Louis, Nicolet, $9.00.
. Martin vs Théophile Bourque, Trois-Rivières, $24.31.

ACTES ENREGISTRES

ente—Cie Granit Artificielle Ltée à Trottier, Villeneuve & Lacroix.
ente—Elzéar Délisle à J. H. Giroux.
ente—Ferron, Hamel & Lafond à F. X. Vanasse.
ente—Wm. Ferron à Dame Arsène Côté.
ente—Louis Hamel à F. X. Vanasse.
bligation—Joseph Goulet à Vve Valère Thibeault.
uittance—Pierre Rochefort à Pinkus Goldenberg.
uittance—Edmond Vallée, Ptre, à Joseph Goulet.
uittance—Art. Villeneuve à Joseph Goulet.
ession— Corp. Trois-Rivières à St-Maurice Lumber Co.
ransport—Ernest Mercier à Dame Hélène Matte.
ente—Geo. Vézina à Fernando Dessureault.
ente—Arthur Guertin à H. Laplante & E. Durand.
ente—Ant. Bellerive à Jos. Bellemare.
ente—Désiré Lampron & al., à Pierre Lafrenière.
ente—Corp. Trois-Rivières à F. X. Michelin.
ente—Joseph Lacroix à Clément Gélinas.
ente—Jules R. Dugal à Arthur Bellemare.
ente—Odilon Gauthier à A. E. Guilmette.
ente—Antoine Deschênes à D. & J. Deschênes.
ente—Dme Salomon David à Michel Nassif.
ente—Napoléon Bouchard à Trefflé St-Pierre.
ente—Jos alias Philias Bourque à M. E. Decelles.
ente—Corporation Trois-Rivières à Gaudias Halley.
ente—Médéric St-Jean & ux., à Dme A. Lebrun.
bligation—F. X. Michelin à Léopold Lamy.
bligation—Chs H. & D. Cossette à Victor Levasseur.
bligation—Achille Fugère à Arthur Hébert.
bligation—J. A. Vézina à Delle Joséphine Vézina & al.
bligation—Georges Marcoux à Guillaume Courtois.
bligation—Albéric Nadeau à Ludger Lavigne.
uittance—A. E. Guilmette & Dme Vézina à Alphonse Roy.
uittance—Ephrem Juneau à Emile Pelletier.
uittance—Ephrem Grenier à Maxime Ricard.
uittance—W. L. Duhaime à Ernest Vincent.
uittance—Félix Bergeron à Théodule Descoteaux.
uittance—Vve J. B. Comeau à Louis Baril.
uittance—Vve Joseph Thellend à J. A. Dufresne & al.
uittance—P. J. Héroux à Jimmy Hill & al.
Quittance—Delle Joséphine Vézina & al, à J. A. Vézina.
Quittance—Delle Y. Dupont à A. Brousard & al.
Quittance—Louis Houle à J. Grenier & al.
Quittance—Guillaume Courtois à Albéric Nadeau.
Quittance—Dme Médéric St-Jean à Louis Roy.
Dissolution de société: Chs Hamelin & Fils.
Dissolution de société:—Jos. Vallières & Cie.
Hypothèque—Phi. Bournival à Héritiers Onés. Bournival.
Cession—Three-Rivers Industrial Co. Ltd à Succ. Vve T. Lymburner.
Vente—James Blais à Joseph Martin.
Vente—Victor Milot & ux., à Hector Gélinas.
Vente—Dme E. S. de Carufel à Joseph Lessard.
Vente—Antonio Jolin à Joseph Lessard.
Vente—Dme Jos Biron à Jos. Bellemare.
Vente—J.-Bte Dubé à Télesphore Trottier.
Vente—Vve Louis Pothier à Uldoric Désaulniers.
Vente—Frs. Houlé à Alphonse Ferron.
Obligation—F. X. Vanasse à Benj. Bourgeois.
Obligation—Joseph Lessard à Jos. Pagé.
Obligation—Adolphe Pérusse à Frs. Gélinas.
Obligation—Paul Projeau à Alfred Rhault.
Obligation—Arthur Paillé à La Caisse Populaire des Trois-Rivières.
Quittance—Aug. Bellefeuille à F. X. Vanasse.
Quittance—J. F. Boulais & al., à R. B. Baptist.
Quittance—R. B. Baptist à Arthur Diamond.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elzéar Ferron.
Garantie hypothécaire—Joseph Lessard à Antonio Jolin.
Mainlevée—Dme E. S. de Carufel à Joseph Lessard.
Déclaration sociale—The Three-Rivers Brass Foundries.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 8 novembre au 13 novembre 1920.

Titre—Shérif D. A. au Révérend L. A. Côté, p. 27, 12 rang de Kingsey, $1200 payées.
Vente—Dame Arthémise Deneault à Xavier Ratté, 257 Arthabaskaville, $1000. payées.
Mariage—Rodolphe Lemay et Demoiselle Anna Croteau, séparation de biens.
Vente—Dénevé Labbé à Alphonse Lehouiller, p. o. 240 Ste-Victoire, $3,800 payées.
Obligation—Donat Houle à J. B. Timmermans, no. 50 Ste-Victoire, $1200.
Vente—Adélard Boutin à Adélard Houle, 511 Bulstrode et 703 Bulstrode, $4000.—$2525 a/c.
Vente—J. B. Monfette à Dame Emélie Riendeau, p. 454 Ste-Victoire, $150—$50. a/c.
Vente—Delphis Boucher à Albert Boucher, 938 Warwick, $1200.—$300 a/c.
Vente—Edgar Boucher à Albert Boucher, 939 Warwick.
Vente—Léandre St-Onge à Norbert Letendre, p. 244 Ste-Victoire, $1500.—$700 a/c.
Vente—Dame Hermine Chouinard à Gédéon Girouard, p. 704 et 705 Bulstrode, $875.00—$20. a/c.
Vente—Succession Sarah Richey à J. B. Proulx, 1150 et 1152 Tingwick $500. payées.
Avis de vente—Shérif D. A. Re Alcide Lebrun vs J. Esdras Lavoie, vente fixée le 9 décembre 1920.
Vente—Oscar Constant à Félix Constant, 451 Bulstrode, $1000. dues.
Vente—The Victoriaville Clothing Co. à Alfred A. Paradis, p. 159 et p. 160 Ste-Victoire $60,225 payées.
Testament Madame Rose-Anna Vézina à Philippe Héon. aucun immeuble.
Vente—Henri Leblanc à Wilfrid Hamel, 244c p.s.o. 244d Arthabaskaville, $900.—$200. a/c.
Donation—Henri Levasseur à Alphonse Levasseur et ux. Jouissance de 142 Ste-Victoire.
Obligation—Armand Bergeron et Idas Girard à Alphonse Moreau, 203 et 204 Arthabaskaville, $1500.

REGHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

"TIGER"

ELLE SIGNIFIE

"ABSOLUMENT PUR"

Le blanc de plomb marque "Tiger" possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—"absolument pur".

La marque "Tiger" est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

LA QUALITÉ B-H

La Meilleure Qui Soit

Jamais Venue En Ville

Le vieux dicton que "l'épreuve du pudding c'est de le manger" ne fut jamais mieux appliqué qu'à la qualité des Produits B-H.

PARCE QUE:

Nous ne manufacturons que la meilleure qualité — nous faisons de votre magasin le principal centre d'approvisionnement de peinture de votre ville—Nous vendons la peinture pour vous — par notre publicité étendue — et nous ajoutons ainsi considérablement aux profits de votre commerce.

CELA VOUS SEMBLE-T-IL BON?

Les marchands, grands ou petits, jeunes ou vieux, dans tout le Canada, se reportent avec satisfaction au jour où pour la première fois leur magasin devint le quartier général local B-H.

Les quincailliers, en général, tiennent beaucoup de lignes leur rapportant une échelle variée de profits—mais ceux qui sont les mieux placés pour en juger, admettent que la proposition d'agence B-H est la meilleure chose qui soit jamais venue à la ville.

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

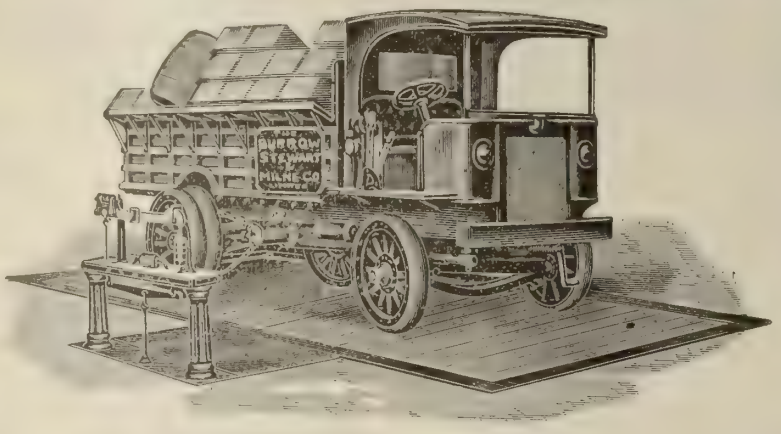
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à letttres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.
Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—**nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. **Toronto: 48 et 50 Lombard St.**

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

Le peintre Luxberry dit :

"J'ai fait des centaines d'amis et de clients fidèles parmi ceux qui construisent leur demeure et les propriétaires de maisons, en leur parlant des vernis de Berry Brothers. Leur emploi m'a créé un commerce permanent toujours croissant."

La cordiale approbation du peintre est une des raisons pour lesquelles les produits Berry sont si faciles à vendre.

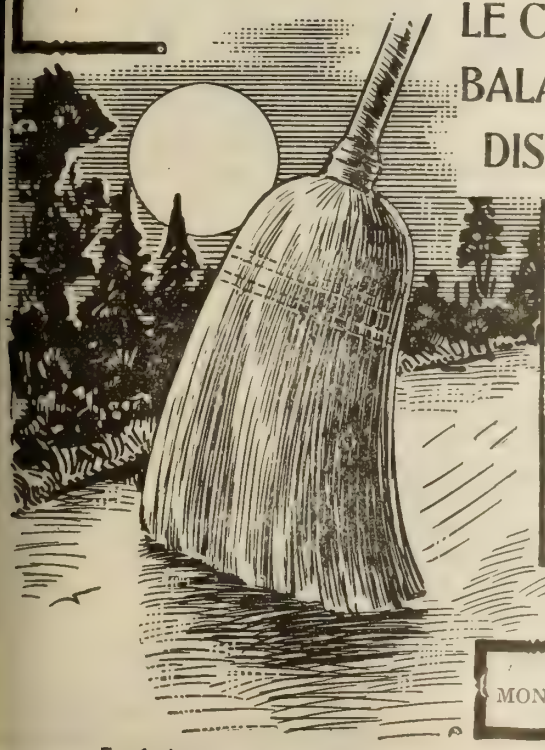
BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

WALKERVILLE, - - - ONTARIO.
29 Rue Latour, - - - MONTREAL.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

BALAYEZ TOUT

LE COMMERCE DE BROSSES ET DE BALAIS DE VOTRE DISTRICT.



Vous pouvez le faire, en tenant les
MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES
SIMMS

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.

Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,
Brosses à mains
Brosses à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poêles,
Brosses à plancher,
Brosses à habits

Prix et renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED
Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.
Siège social: Saint-Jean, N.-B.
MONTREAL TORONTO LONDON

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

Vendez la Crême

C'est le produit que vous *vendez* qui vous procure des ventes.

C'est la crème qui compte pour faire le beurre.

C'EST

RAM-CO

"LE COUP DE PINCEAU MAGIQUE"

qui a révolutionné la teinture des chapeaux de paille, des pantoufles de satin, de la vannerie, etc.

—et c'est maintenant le bon moment de commander votre provision de RAM-CO si vous voulez profiter des premières affaires.

Il n'y a pas de saison ni d'époque spéciale pour RAM-CO. Un carton sur votre comptoir vous prouvera cette assertion.

Ecrivez maintenant. Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des **Manches de Still**

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

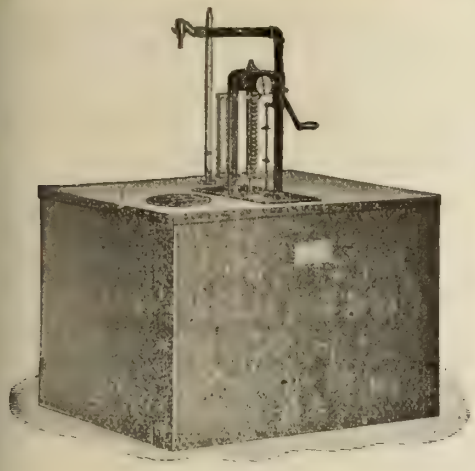


Fig. 19.
Equipement pour pétrole.

Une Pompe

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER Company, Ltd.
66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

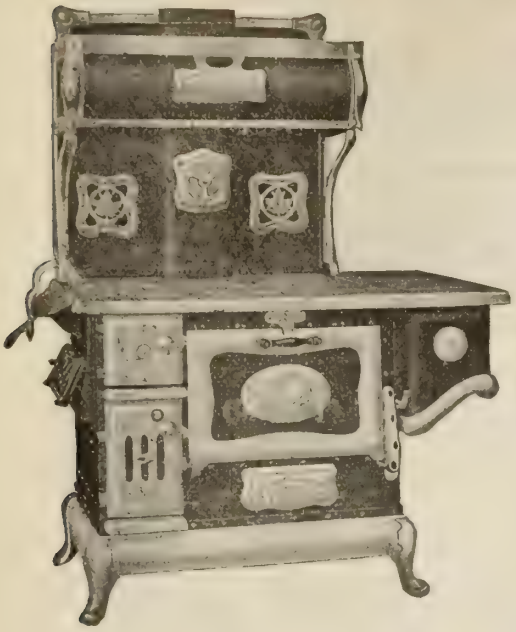
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Une Paire de Faiseurs d'Argen



LE secret d'un commerce prospère réside dans un écoul ment rapide et des bénéfices continus. Mais pour obt nir l'un et l'autre — il est nécessaire de choisir des ma chandises qui se vendent facilement et qui donnent u satisfaction absolue.

Voici deux articles de la fameuse ligne Maple Leaf qui so qualifiés à tout point de vue. Ce sont deux gros faiseurs d'a gent.

Si vous ne les tenez pas — donnez votre commannde aujou d'hui.

LE "FALCON" MAPLE LEAF

JOLI — EFFICACE — DURABLE

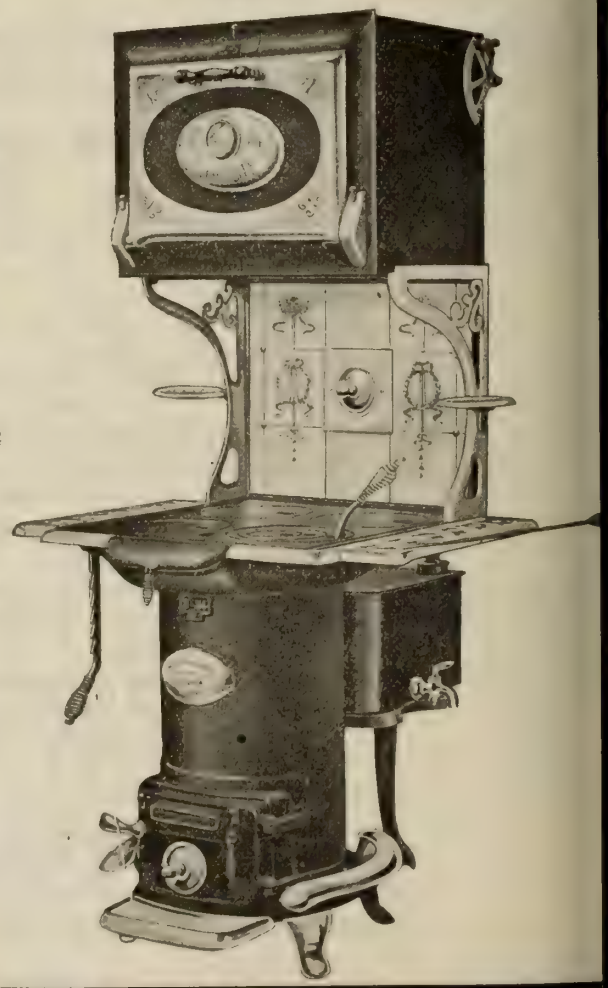
Superbe dessin—Garnitures nickel poli—Gri Duplex durable — Grand foyer—Sections perpe diculaires—Clef de tirage direct à coulisse—Pl que antérieure se relevant avec une clef—Four 18 pouces et de 20 pouces.

LE "COMPOSITE" MAPLE LEAF

UN SORCIER D'ECONOMIE

Dessins à quatre trous — four à cuisson parfaite — réservoir en cuivre de 8 gallons — jolies garnitures nickel.—Fond avec panneaux en tuile —grand cendrier—brûle du charbon ou du bois— grille à bois suspendue — clef ajustable pour la chaleur—dispensateur de chaleur sous le dessus.

Ceci combine un poêle pour le chauffage, la cuisson et le rôtissage dans un petit espace — faisant son service avec une dépense minime de combustible.



NOTE SPECIALE POUR LES MARCHANDS

La ligne de poêles, cuisinières et appareils de chauffage Maple Leaf répond à tous les besoins possibles — et elle le fait bien.

Elle est tenue par les marchands d'un océan à l'autre et son commerce augmente d'une année à l'autre. Si vous êtes dans une ville où nous ne sommes pas représentés, il serait mieux de nous écrire aujourd'hui.

The Beach Foundry Company, Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

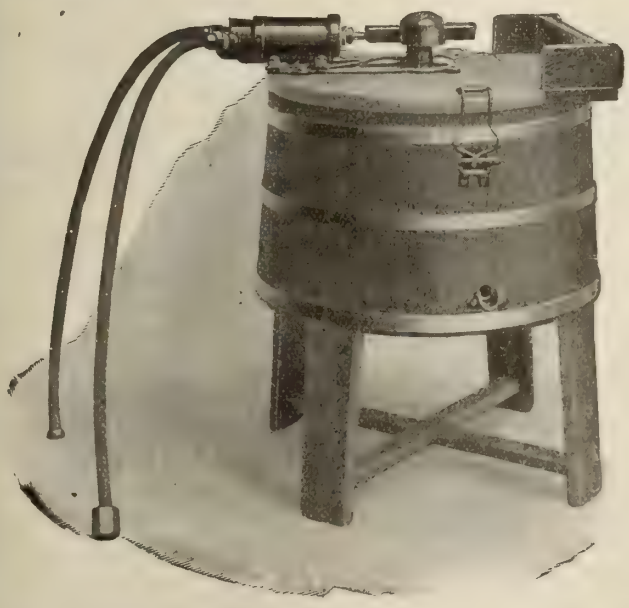
Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

Machine à laver Connor avec moteur à basse pression



La machine à laver actionnée par l'eau, la plus populaire et la plus satisfaisante sur le marché. Pourquoi ne pas la faire essayer à une cliente quand les autres machines ne lui donnent pas satisfaction?

Ecrivez-nous pour avoir les prix de notre ligne complète.

J. H. Connor & Son, Limited

OTTAWA Maison fondée en 1875 CANADA

La Construction

AYLMER

Dépendances de ferme. Propriétaire: Thos. Ritchie, Chemin Aylmer. Ecuries, remises, poulaillers, crêmerie et 3 silos. Le propriétaire va reconstruire au printemps.

BATISCAN

Résidence $6,000. Propriétaire: Jean Baptiste Marchand. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour plomberie et électricité.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $6,000. Propriétaire et constructeur: Jean Landry, lot 116-114 rue St-Maurice. Briques, agencement intérieur, toiture, fournaise, plomberie, quincaillerie et planchers non achetés.

Glacière $5,000. Rue St-Pierre. Propriétaire et constructeur: Philippe Millette, rue du Pont St-Maurice. Contrat à accorder pour toiture.

CHAUDIERE JUNCTION

Usine à charbon. Propriétaire: Canadian National Rys., Moncton, N. B. Ingénieur du district: Lucien Brousseau, Lévis. Soumissions reçues par l'ingénieur jusqu'au 30 novembre pour la construction d'une usine de 350 tonnes. Plans et spécifications chez l'ingénieur du district à Québec ainsi que chez l'inspecteur divisionnaire, Station du Tunnel, Montréal.

COMPTON

A l'étude construction d'une grange. Propriétaire: Jos. Robillard. Soumissions seront demandées au printemps 1921.

FRASERVILLE

Agrandissement de l'hôpital Saint-Joseph, $175,000. Propriétaires : Les Rdes Soeurs de la Providence. Architecte: P. Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Escaliers, etc.: J. H. Gignac, Lted., 142 rue Church, Québec, $35,000. Plâtrage: Turgeon, Letellier & Villeneuve, 256 rue Prince-Edouard, Québec.

LIMOILOU

Agrandissement et réparation de résidence, $3,500. Propriétaire: Laiterie Laval Co., 237, 4ème Avenue. Travaux à faire à la journée. Réparation de l'édifice endommagé par le feu et addition d'un second étage.

MONTREAL

Résidence $7,000, avenue Papineau. Propriétaire: Hudon, Hébert & Co. Ltd., rue de Bresoles. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général qui reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Pas de matériaux requis.

Agrandissement d'usine, Ville Lasalle. Propriétaire: Standard Paint Co. of Canada, Ltd., 52 Square Victoria. Architecte: C. R. Tetly 314 Côte du Beaver Hall.

Résidence $10,000, avenue Maplewood, N. D. G. Propriétaire et constructeur: Ultra Modern Construction, 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Contrat à accorder pour tuiles. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux. Travaux à faire à la journée.

Garage $1,000, 230 rue Bishop. Propriétaire: Succession J. A. Masse, 50 rue Notre-Dame ouest. Entrepreneur général: A. Jacques, 260A rue Fabre. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général qui achète matériaux suivant les besoins.

QUEBEC

Fonderie de cuivre, $13,000, coin des rues des Prairies et Vallières. Propriétaire: Quebec Brass Foundry. Entrepreneur général: Télesphore Guay, rue St-Léon, Bienville, Lévis.

Garage $25,000, coin des rues St-Augustin et St-Pierre. Propriétaire : France Paré, 196 rue St-François. Entrepreneur général: Télesphore Guay, Bienville, Lévis. Electricité, plomberie et chauffage: Nap. Lepage, Bienville, Lévis. Peinture: Arthur Cloutier, Lauzon Ouest, Lévis.

Résidence $50,000. Propriétaire: F. W. Clarke, Clarke City (Co. Saguenay). Architecte: Héliodore Laberge, 85 rue Dalhousie, Québec.

Résidence et magasin. Propriétaire: Omer Lamontagne, 374 rue St-Jean. Locataires: Ceraichiari & Frère, Emile Rouillard. Bâtiment endommagé par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte : $5,000.

Dispensaire antituberculeux, $20,000, rue de la Couronne. Propriétaire: Conseil Municipal, Hôtel de Ville. Architecte: J. L. Pinsonnault. Le bâtiment comprendra le dispensaire pour tuberculeux, l'usine de désinfection, la morgue et un garage pour l'ambulance municipale.

QUYON

Magasin de Jas. B. Giroux, récemment détruit par un incendie. Locataire: Le propriétaire et W. Jordon. Pertes: $20,000.

ST-FEREOL

Presbytère $15,000. Propriétaire : Rév. E. Lizotte. Architecte: Héliodore Laberge, 85 rue Dalhousie, Québec.

ST-GREGOIRE

Moulin à scie. Propriétaire: Pierre Noël Mathieu. Moulin et quantité de bois détruits par le feu. Pertes: $10,000. Va reconstruire au coût de $5,000. Pas de décision quant à la date.

ST-LAMBERT

Poste de police et d'incendie, avenue Aberdeen, récemment détruit par le feu. Pertes: $20,000. Un poste provisoire sera construit sous peu sur la rue Bridge.

Poste de police et d'incendie rue Bridge. Ingénieur: F. Drinkwater. Toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés. Bois acheté. Tous travaux à faire à la journée.

ST-LAURENT

5 résidences (2 familles) $50,000. Propriétaire: Conseil municipal. Architecte, entrepreneur général, charpente et plâtrage: J. Dorais, 247 avenue Monkland. Brique: Corino Gozzo, 260 rue Principale. Toiture et plomberie: A. Lefrançois, 176 rue Principale. Electricité: P. Boule chez l'entrepreneur général. Peinture: A. Dorais, chez l'entrepreneur général.

ST-PROSPER

Résidence $12,000. Propriétaire: E. Tardif. Architecte: Héliodore Laberge, 85 rue Dalhousie, Québec.

SHERBROOKE

50 résidences et Cité Modèle $4 000. (Agencement intérieur et to re). Propriétaire: Sherbrooke H ing Co. Président: E. J. Pagé, rue bert. Architectes: Ross & MacDon 1 rue Belmont, Montréal. Entre neur général: W. G. M. Cape & Lted, 10 rue Cathcart, Montréal. E tricité: Wiggett Electric Co., 71 Wellington. Balance des travau faire à la journée par l'entrepren général.

SULLY

Eglise et presbytère $80,000. C Rév. D. Langlois. Architecte: O Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Qué Les travaux vont être repris. Nouv contrat accordé à Jos. Blais, ave Mont-Marie, Lévis, pour l'achèvem des travaux.

TROIS-RIVIERES

Résidence $8,000. — 359 rue St-P Propriétaires et constructeurs: B tist, Cloutier & Pothier, rue No Dame. Architecte: Jules Caron, 21 St-Joseph. Contrats à accorder p maçonnerie, toiture, électricité chauffage.

Résidence $5,000.—rue Laurier. P priétaire et constructeur: Adam Be rieb, 101A rue St-George. Contrat accorder pour maçonnerie, électri et plomberie.

Logements $18,000. Propriétai Ernest Trépanier, 26 rue Champla Architecte : Jules Caron, 21 rue Joseph. Entrepreneur général: Be feuille et Trépanier Ltd, rue François-Xavier.

Résidence $5,000, 1211-4 Champflo Propriétaire: F. X. Vanasse, 37 rue Platon. Travaux à faire à la journ Contrats à accorder pour électri et plomberie.

Résidence $6,000. Propriétaire: méo Desaulniers, rue Ste-Margueri Contrats à accorder pour maçonner électricité et plomberie.

Résidence $6,000. Propriétaire constructeur: Art. Vallée, rue La V rendry. Contrat à accorder pour él tricité et plomberie.

Résidence $7,000. Propriétaire constructeur: Victor Gagnon, 280 r Ste-Angèle. Contrats à accorder po maçonnerie, toiture, électricité plomberie.

Cuisine $3,000. Propriétaire: W Sigman, 132 rue St-Prosper. Trava à faire à la journée.

WESTMOUNT

5 résidences $70,000, avenues Su nyside & Roslyn. Propriétaire et co tructeur: Bremner Norris & Co. L 65 avenue du Collège McGill, Montré Propriétaire reçoit soumissions po toiture, électricité, plomberie, tuil chauffage et fer galvanisé. La p part des matériaux achetés.

Résidence $25,000, avenue We mount. Architecte: P. J. Turner, 2 Côte du Beaver Hall, Montréal. E trepreneur général: T. S. Hudson Co., 42 rue St-Sacrement. Electricit Robillard aux soins de l'entrepren général. Plâtrage: A. T. Clark, 745 r Ste-Catherine Ouest. Peinture: Sa yer & Mathewson, aux soins de l'e trepreneur général. Contrat non e core accordé pour tuiles. Balance d travaux à faire à la journée. Pas matériaux requis.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, etc.. Barrett

Le Marchand Avisé Est Prévoyant

IL tient naturellement à faire des profits, mais il doit se faire des amis de ses clients —il doit acquérir et conserver leur confiance en leur vendant des articles recommandables à un prix raisonnable.

C'est pourquoi les marchands avisés aiment à vendre les produits Barrett. Notre expérience acquise par plus de soixante années dans la fabrication assure l'excellence absolue de tout article portant l'étiquette BARRETT.

L'Huile à mouches populaire.

CREONOID

Destructeur de poux, Pulvérin à vaches.

Creonoid est un destructeur extraordinairement efficace des mouches, poux et autre vermine et c'est un article se vendant rapidement dans tout centre rural.

Lorsque l'ennui causé par les mouches et les autres insectes est supprimé par Creonoid, les chevaux font plus d'ouvrage, les porcs engraissent plus rapidement, les vaches donnent plus de lait et les poules pondent davantage. Cela signifie de plus gros bénéfices pour la ferme.

La ferme où Creonoid est employé est aussi plus hygiénique. Car Creonoid tue le moustique de la malaria et les autres insectes porteurs de germes. Et non seulement il tue les mouches, mais il enraye d'une façon effective leur propagation.

Nous vous aidons à le vendre.

Notre plan de publicité pour 1921 comprend de nombreuses annonces dans les journaux agricoles et les quotidiens, ayant trait à ce produit remarquable de Barrett. Nous sommes en train de créer des clients pour Creonoid juste dans votre territoire. Si vous commandez maintenant, vous serez prêt à faire du bénéfice sur cette demande.

Creonoid se vend prêt à l'usage en bidons de 5 et 10 gallons, demi-barils et barils. Il est facile à appliquer et assez bon marché pour être employé largement. Les instructions complètes accompagnent chaque bidon.

Vaporisation du poulailler avec le Creonoid.

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

The Barrett Company LIMITED

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E.

COMMENT CHOISIR UN CADEAU DE NOEL ET DU JOUR DE L'AN POUR "FEMMES ET FILLES"

Jolie grande valise recouverte de fibre et doublée de cèdre á l'épreuve des

MITES, POUSSIERES ET SOURIS

Voici une suggestion pour le temps des Fêtes pour laquelle, nous sommes positifs, vous nous serez reconnaissants. Cela vous épargnera de l'argent en premier lieu, et quand même cela ne serait pas, vous serez quand même satisfaits de cette suggestion..

C'est une chose que toutes les femmes aiment, qu'elles sauront toujours apprécier et sans laquelle les fourrures ou autres vêtements de valeur sont mangés par les mites ou doivent être envoyés dans un entrepôt froid.

La saison active des Fêtes approche rapidement et nous vous recommandons fortement de placer immédiatement votre commande chez nous pour évoter les retards.

LES PRIX SONT A LA PORTEE DE TOUS. ECRIVEZ DE SUITE.

Edouard Ruel, Limitée

Département du Bois.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Plèces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

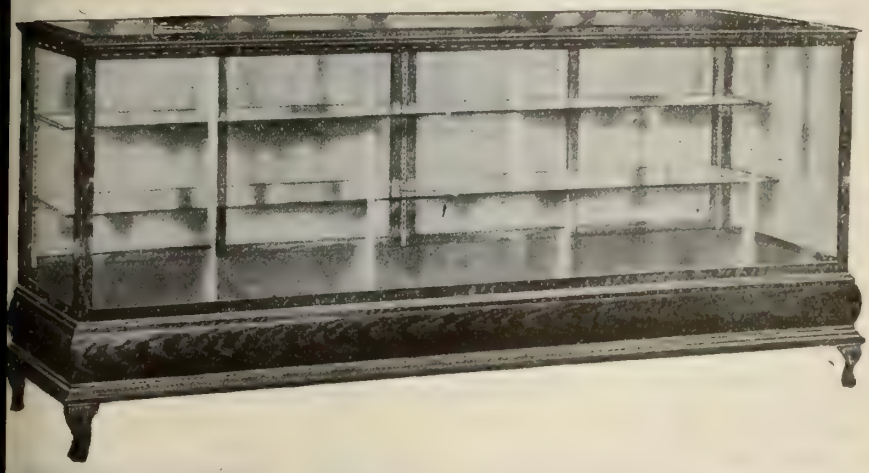
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (4)

MONTREAL



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Stanway-Hutchins Limited

Thés — Importateurs Généraux — Cafés

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - MONTREAL.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

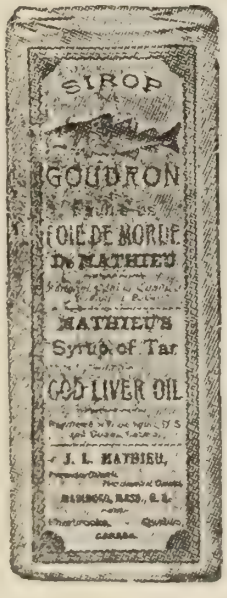
Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

L'AUTOMNE — LA SAISON DES RHUMES.

C'EST LE MOMENT D'OFFRIR



LE SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE MATHIEU.

Ce remède de Mathieu contre le rhume, d'une haute efficacité et d'une réputation nationale, n'est pas seulement un remède de premier ordre pour le rhume, mais encore il possède des propriétés toniques qui renforce l'organisme tout en guérissant le rhume.

Les propriétés curatives gagneront la confiance de vos clients et sur chaque vente il y a un bénéfice qui en vaut réellement la peine.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

LIMITED (1)

Manufacturiers - - - MONTREAL

METS PRÉPARÉS DE CLARK

Boeuf haché, Boeuf rôti, Steak de boeuf aux oignons, Dîner bouilli Canadien, Ragoût anglais, Pieds de porc désossés, Irish stew, Saucisse de Cambridge, Langue de boeuf, Langue pour lunch, Soupes, Boeuf fumé en tranches, Langue, Jambon et veau, Viandes en conserve, Beurre de peanut, Ketchup aux tomates, Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Fêves au lard de Clark et autres bonnes choses

CHAQUE PRODUIT EST

UN FAVORI ET CHACUN

EST DE BONNE VENTE.

FAITS EN CANADA PAR DES CANADIENS

W. CLARK, LIMITED, MONTREAL

Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

Lorsque vos clients viennent ou vous téléphonent pour commander du poisson de saison, suggérez-leur la marque Brunswick. La saison présente est tout à fait désignée pour vendre cette ligne, car ces produits font de délicieux sandwiches ou d'autres mets convenables pour les réunions d'automne et d'hiver.

Des milliers d'épiciers Canadiens ont reconnu que ces aliments marins étaient d'une vente facile et profitable. Ils possèdent une délicieuse saveur qui donne toujours satisfaction. Prêts à servir en ouvrant la boîte.

CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée En paquets et à la pesée.	Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)	Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé	Orge Perlé	Brose Meal
Farine de Gluten	Farine	Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur	de Blé d'Hiver		Mélangée
"Rainbow"	"Our Chief"	"Gold Seal"	"Star"
"Hercules"	"White Dove"		"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fuient.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE L TOUX

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.
Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,0
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,0
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,000,0

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouv
Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., d
maison Laporte-Martin limitée, administrateur du C
Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur
of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific C
Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agr
ture Conseiller Législatif de Québec, président de la C
Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beau
min limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Fra
Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R.,
juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre
portefeuille dans le gouvernement de Québec, administra
"Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolla

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Qu

MECHES (DRILLS)

MORROW

employées dans les grands ateliers où
maximum de production est exigé. Essay
les dans votre atelier.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

*Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents d
maux. Elle vous sera utile dans votre atelier.*

FINANCES

C'EST LE MOMENT D'ETRE OPTIMISTE

soleil de la prospérité brille
Canada à sa sortie de la
e guerre et la période de ra-
nent est en partie franchie
que nous nous en soyions trop
tis.
greniers regorgent de blés
lesquels les vieux pays sont
. Nos mines d'or et d'argent
nt des richesses inouïes. Nos
carbonifères prennent de la
r. On nous apprend que nos
pires du Nord contiennent de
reux puits de pétrole qui
ont alimenter des millions
s pendant cinq cents ans à

malaise général qui suit tou-
une grande guerre ne s'est
beaucoup fait sentir en notre
où la stabilisation se fait ra-
nent.

Nous n'avons pas de graves problèmes ouvriers. Le bolchévisme ne nous menace pas.

Et les prix baissent! N'est-ce pas ce que nous demandions à corps et à cris depuis déjà longtemps? Evidemment, cette baisse des prix affecte le commerce, mais les commerçants avisés se sont fait des réserves alors qu'ils vendaient à prix de guerre des stocks d'avant guerre.

Nous revenons vers la normale et cela beaucoup plus vite que nous le l'aurions cru. Notre prospérité future sera grande, n'en doutons pas. Hâtons-en la venue en oubliant notre pessimisme. Prouvons notre patriotisme en étant optimistes.

PLACEMENT OU SPECULATION

est une foule de gens qui s'i-
nent faire un placement alors
réalité ils font une spécula-

heter des obligations du gou-
ement, des débentures muni-
es, des actions privilégiées
des industries déjà établies
isant de bonnes affaires c'est
un placement.

heter des actions ordinaires
rivilégiées dans des compa-
nouvelles ou d'anciennes in-
ies que l'apport de nouveaux
aux peut seul sauver de la
te, c'est faire une spécula-

ux qui sont riches, et qui veu-
spéculer, devraient diviser
capital liquide en deux comp-
istincts: l'un pour placement dans des valeurs qui donnent un revenu fixe, certain, et l'autre pour la spéculation. Dans un cas comme dans l'autre, les projets réalisés devraient être ajoutés au principal dans le but d'être consacrés à de nouveaux placements ou à de nouvelles spéculations selon le compte au crédit duquel les gains sont placés.

En procédant ainsi, on ne risque pas d'être ruiné, si une spéculation est désastreuse, la partie de notre fortune qui a été consacrée à des placements de tout repos nous restant pour nous permettre de nous tirer d'affaires.

Mais, à tout prendre, le meilleur conseil que nous puissions donner c'est de ne pas spéculer, car la spéculation a ruiné plus de gens qu'elle n'en a enrichis.

marché des valeurs industrielles est à son tournant

est évident que le marché des
rs industrielles est à son tour-
et que dès maintenant, la de-
le sera de plus en plus grande
les placements de ce genre.

La demande pour les obligations du gouvernement par des particuliers dépasse aujourd'hui l'offre, ce qui indique que les obligations liquidées par les grosses maisons d'affaires dans le but de les transformer en capital liquide ont été absorbées par les particuliers; ce qui les enlève définitivement du marché.

Les courtiers en valeurs de placement sont plus optimistes qu'ils ne l'ont été depuis longtemps et se préparent à faire des affaires plus considérables que jamais dans le passé.

Il y a actuellement sur le marché, un bon nombre de valeurs industrielles offrant un bon rendement et d'excellentes garanties.

On peut, à l'heure actuelle, trouver de nombreuses occasions de placer son argent pour rapporter du 7 à du 8 pour cent avec des garanties raisonnables.

L'INFORMATION EST A LA BASE DU SUCCES

Le grand problème du jour c'est comment retirer le maximum de rendement de son argent avec le minimum de risques de perte.

Si vous pouvez consulter une source de renseignements qui vous permette d'éviter les pertes et de doubler votre revenu actuel, vous avez, de fait, doublé votre capital.

Tout homme se doit à lui-même et aux siens d'être renseigné sur les placements qu'il doit faire et ceux qu'il doit éviter.

Ce n'est pas à la personne qui est la plus intéressée à la vente d'une valeur qu'il faut demander si cette valeur est bonne. Connaissez-vous un marchand qui vous dise que sa marchandise est de valeur douteuse? de laitier qui vous dise que son lait n'est pas pur? de drapier qui vous dise que ses étoffes contiennent autant de coton que de laine?

Lorsque vous achetez une maison, à qui vous adressez-vous pour avoir une opinion sur sa valeur? Sûrement pas au propriétaire, car son principal intérêt est de vendre sa maison et non de donner la meilleure occasion possible à celui qui achète.

Ces mêmes conditions s'appliquent aux valeurs. Si vous voulez ainsi éviter des pertes obtenez de renseignements d'une source désintéressée, vous vous éviterez ainsi des pertes sérieuses et vous éviterez bien des ennuis.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.
111 Rue St-Paul Est
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIEGE SOCIAL—MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée
89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fêves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON, CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED.
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE POPULAIRE ET SES MERITES

I

A la réunion de la section d'assurance-vie populaire l'Association Nationale d'Assureurs-Vie, tenue il y a mois à Boston, Williard T. Hamilton, second vice-prét et secrétaire de la Prudential Insurance Company merica, fut amené à choisir pour sujet: "L'assurance- populaire comme facteur favorisant la santé, l'assue en général et les vertus politiques".

En développant ce thème, M. Hamilton mit en lumière ait que l'assurance-vie populaire a résisté à l'épreuve emps qui fait disparaître toutes les institutions inutiles.

L'assurance-vie populaire fut un moyen d'enseigner à asse, le besoin de santé et d'hygiène. Elle exalta la ssité de la santé sans laquelle on ne peut contracter surance. Ces services sont suréminents, l'orateur en énua d'autres.

Un enregistrement minutieux et complet des naissanet décès est un facteur essentiel pour la réduction de la talité, il a été tellement favorisé dans les Etats-Unis les Compagnies d'assurance-vie populaire que les statises de mortalité telles qu'elles résultent de cet enregisment sont beaucoup plus satisfaisantes qu'il y a seulet quelques années.

Les Compagnies ont donné une large publicité à leur érience de mortalité; une information minutieuse s'est uvée ainsi mise à la disposition des experts dans les versités, les laboratoires et les départements officiels cupant de la santé publique.

L'étude et la prévention de la tuberculose ont été grandment avancées, de nombreuses causes d'éclosion de cette ladie ont été éliminées. De même pour le cancer, la maa, la fièvre typhoïde, la diphtérie, la rougeole, la fièvre rlatine, la paralysie infantile, l'influenza. Les résultats statistiques, analyses et recherches ont été rendus puces.

L'expérience de mortalité des Compagnies d'assurance- populaire a avancé le problème des maladies professionles d'une façon extraordinaire.

Les accidents survenus dans les industries ont été soieusement revisés et des données rassemblées de toutes les urces sérieuses. On a insisté sur les accidents publics et ggéré des mesures.

De même pour la mortalité infantile.

II

Le service rendu par l'assurance-vie populaire consiste core en ce qu'elle sert à promouvoir l'épargne, la constitution de la richesse. L'effet en a été considérable. Il est regrettable sous ce rapport que la richesse ainsi constituée soit aussi fortement taxée qu'elle l'est.

L'orateur y trouva une transition facile pour dériver vers la discussion des devoirs du citoyen.

Il s'en prend aux méfaits du bolchevisme et aux dangers de l'immigration, et exalte le respect des lois et le devoir de prêcher ce respect.

"Vous et vos associés, qui venez en contact continuel avec des milliers de porteurs de polices, et qui maintenez la tradition de la fidélité au foyer, vous avez le privilège de porter le grand message de l'amour de la patrie, du sentiment des responsabilités, dans les demeures où cet amour et ce sentiment sont traités avec mépris ou avec peu de considération.

Voilà les gens qui ont besoin de votre aide pour devenir de bons patriotes, votre influence patriotique sur ceux qui déjà ont appris à se fier à votre jugement sera d'une valeur redoutable. La grande armée des représentants d'assurance, énergiques, disserts, intelligents, pleins de ressources, peut faire plus que n'importe quel autre moyen à notre époque pour contrebalancer la propagande qui cherche à égarer les gens mal informés et à discréditer les principes du gouvernement que nous savons être vitaux pour la prospérité publique.

III

Comment l'agent d'assurance—vie populaire favorise—t—il l'assurance en général?

M. Hamilton fut suivi par l'orateur Eliason, qui exprima la reconnaissance des assureurs—vie ordinaire envers l'agent-vie populaire et décrivit son activité comme suit:

Journellement il prêche l'évangile de l'assurance, et enseigne au public sa valeur et son utilité. Une petite partie seulement du résultat obtenu lui profite directement. Les assureurs de la grande branche lui emboîtent le pas, et demain, dans une, dans plusieurs années, recueillent les fruits de son labeur. C'est ainsi que le travail de l'agent d'assurance—vie populaire alimente l'assurance—vie ordinaire.

Rendons hommage à l'agent d'assurance—vie populaire.

Reconnaissons et apprécions la valeur de son travail et soyons toujours prêt, à tout moment à l'encourager et à l'aider de toutes les manières possibles.

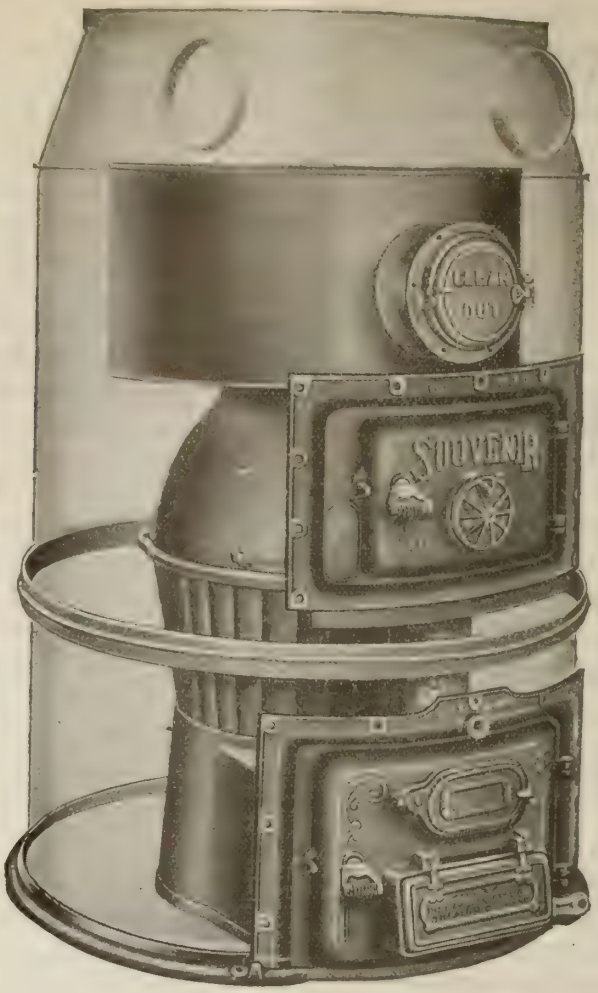
La Standard Life a nommé MM. E. Leclerc et L. M. Thibault gérants de district pour la compagnie à Québec.

* * *

L'Excelsior Life a perdu un de ses directeurs par la mort survenue le 9 octobre, de M. Thomas Long, de Toronto.

* * *

M. J. H. Woodhead a été nommé gérant provincial de la Continental Life pour le Manitoba, en succession de M. Geo. Burditt qui entre au bureau principal à Toronto, le 1er janvier 1921.



SOUVENIR

FOURNAISE A AIR CHAUD

Brûle du charbon ou du bois

Pour les petites maisons il n'y a pas de meilleure fournaise que cette "Souvenir". Beaucoup de marchands se sont spécialisés dans sa vente exclusive depuis des années parce qu'elle n'a jamais manqué de donner complète satisfaction.

Ecrivez-nous pour plus amples détails — Notre nouveau catalogue de poêles et fournaises est prêt.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

NOUVELLES LIGNES "DODS KNIT" POUR L'AUTOMNE 1921

LE commerce de gros dans tout le Canada ferait bien de s'attendre à une visite de nos agents vendeurs dans le cours des trois premières semaines de décembre.

Nos représentants partent pour leurs territoires respectifs avec une collection entièrement nouvelle, plus grande et meilleure de lignes de sous-vêtements de la marque "Dods Knit", préparée pour l'automne 1921.

Bien que les prix n'aient pas pu être réduits dans la proportion que nous aurions désirée, la qualité extraordinaire qui a toujours été une caractéristique dominante des sous-vêtements de la marque Dods Knit a été maintenue, et même surpassée dans ces nouvelles collections de

Elastic Knit - Merinos - Flat Knit

Voyez les échantillons et jugez par vous-même.

Vente au commerce de Gros exclusivement

Dods Knitting Company, Ltd.

Orangeville, - Ontario

Agents de vente pour Québec et les Provinces Maritimes

Wm. C. FORSTER,

43 rue St-Sacrement,

MONTREAL, P.Q.

"DODS KNIT"

SOUS-VETEMENTS

pour HOMMES et GARÇONS

COUTIL ROCKFAST
LES VETEMENTS de travail faits avec ce tissu de coutil supérieur fortement tordu et tissé serré résistent à l'usage le plus dur. Il fait partie de la ligne des "Cotons Prue". Chaque marchand devrait l'avoir en stock et le recommander.
DOMINION TEXTILE CO.,
LIMITED
MONTREAL. TORONTO. WINNIPEG
PRUE
COTTONS

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ondé en 1887. MONTREAL, LE 3 DECEMBRE 1920. VOL. XXXIII—No 49

LA BALANCE

DAYTON

INTERNATIONAL

Lorsque vous achetez une balance, n'achetez pas un article d'essai.

ofitez, au contraire, de l'expérience des plus grands bricants existant au monde de balances calculatrices. aque spécification comprise dans la Balance Dayton ternational a été absolument éprouvée et a subi preuve du temps.

rsque vous songez à acheter une balance vous devriez pas perdre de vue ces points fondaentaux de la construction scientifique de la lance. Chacun d'eux est digne d'étude. Nous us ferons un plaisir de vous fournir de plus nples informations de détail qui vous montrent pourquoi la Dayton International est surieure par de nombreux points importants à ut autre balance sur le marché.

NSTRUCTION TAMBOUR
EVALET ET PIGNON
SSORTS
ERMOSTAT OU SYSTEME
OMPENSATEUR AUTOMATIQUE
RRE EGALISATRICE
ULEMENTS A BILLES
SYSTEME DE LEVIERS
PIVOTS
PLATEFORME BASSE
CONTROLE ELEVE
BASE TOURNANTE
DISPOSITIF D'ANNONCE LUMINEUSE ELECTRIQUE.
AJUSTEMENT A ZERO

ernational Business Machines Co., Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

ge Social et Fabrique: 300 à 350 Ave Campbell, Toronto.

MONTREAL
1 et 3 Rue Notre-Dame O.

QUEBEC
506 Edifice du Merger

HALIFAX
44 Rue Granville

ST. JOHN
18 Rue St-Germain

VANCOUVER
110 Water St.

OTTAWA
188 Rue Queen

TORONTO
415½ Rue Yonge

WALKERVILLE
44 Chemin Lincoln

HAMILTON
228 Rue King

LONDON
489 Rue Richmond

CALGARY
127, 6e Avenue

WINNIPEG
7 Ave. McDermott

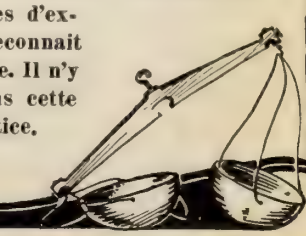
SASKATOON
254, 3e Avenue

EDMONTON
10,118, 102e Avenue

Aussi fabricant des Enrégistreurs de temps International et des Tabulateurs électriques International.

"Toute la vérité rien que la vérité"

C'est ce que la Justice demande au tribunal et c'est ce que la Justice demande au comptoir d'épicerie. La Justice ne tolère ni excès ni défaut de pesée. Les balances bon marché et les mauvaises balances de prix élevés sont rapidement "rejetées hors de cour". Leur vie est courte et problématique. L'acheteur de balance qui recherche des résultats durables se renseigne bien sur les principes essentiels de la fabrication d'une balance juste et parfaite. Les spécifications de la balance Dayton International sont le produit de 30 années d'expérience. Tout le monde reconnait qu'elle est digne de confiance. Il n'y a pas de points faibles dans cette balance moderne de la Justice.



DEUX A LA FOIS

Il était une époque, il n'y a pas bien longtemps de cela, où un article de chaque sorte était considéré comme suffisant. Les détaillants ne songeaient jamais à vendre plus d'un seul article à la fois à un client.

Aujourd'hui vendre deux ou plusieurs articles de n'importe quel produit, depuis un pneu de rechange jusqu'à une douzaine de morceaux de savons, a été reconnu un bon principe d'affaires aussi bien au point de vue du détaillant qu'à celui du consommateur.

Ce sentiment de bon sens et d'efficacité s'est étendu jusqu'à la cuisine et la plupart des ménagères se rendent compte de l'avantage d'avoir une bouteille supplémentaire de Poli O-Cedar en réserve dans l'armoire. Cela évite à la ménagère l'ennui de se trouver à court de Poli O-Cedar au milieu de son ouvrage, et d'avoir à perdre du temps pour en envoyer chercher d'autre.

Suggérer deux bouteilles à un client — ou deux boîtes. Il appréciera votre avis. Et vous apprécierez le bénéfice supplémentaire.

Channell Chemical Co., Limited

TORONTO

COMMUNITY PLATE

Fabrication **Canadienne**

C'est le moment de mettre en évidence le COMMUNITY PLATE

Bien des cadeaux en COMMUNITY PLATE que les gens échangeront à la Noël et au Jour de l'An viendront de chez vous si vous mettez le COMMUNITY bien en évidence.

La demande qui existe pour le COMMUNITY PLATE — ce cadeau suprême en argenterie — vaut bien la peine que vous consacriez vos meilleurs efforts à sa vente.

Mettez le COMMUNITY bien en évidence et vous serez bien récompensé. Il fait si bon effet qu'il se vend tout seul.

Tout le monde est en train de chercher de jolis cadeaux. Plus on verra de COMMUNITY, plus vous ferez des ventes.

Mettez le COMMUNITY bien en évidence. Servez-vous des cartes d'étalage de COMMUNITY pour faire de la saison des Fêtes votre meilleure saison.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED,
NIAGARA FALLS, - ONTARIO.

Qui fabriquent aussi l'Oneida Community PAR PLATE.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES

STOUT

ET

Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

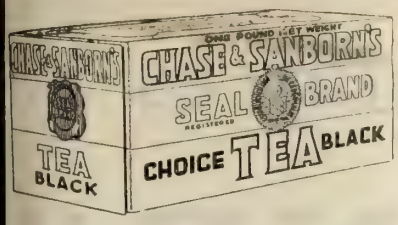
Leur qualité supérieure — leur empaquetage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.



SAVEUR ET AROME
SATISFACTION ET ECONOMIE

Vos clients trouveront tout cela dans les

Thés en paquets de haute qualité de

CHASE & SANBORN.

Chase & Sanborn, Montréal

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir **des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.**

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Les Pâtes Alimentaires

"SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

ET

20 lbs. Net.

"SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

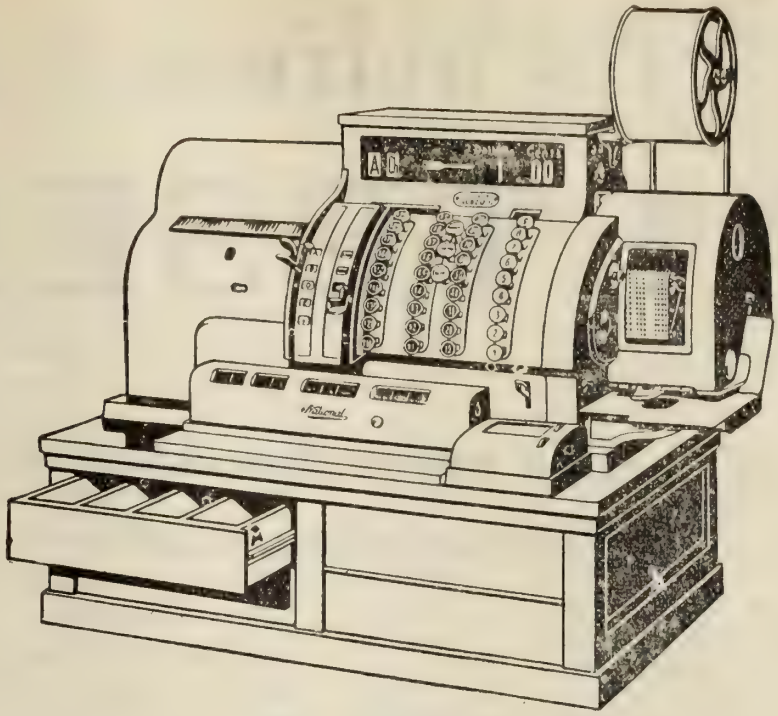
Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - - MONTREAL, Qué.



Cette caisse enregistreuse 'National' montre

1.--Les affaires traitées par chaque commis

2.--Les affaires de chaque rayon

Avec cette caisse enregistreuses, vous savez quels sont les commis qui ont le plus de valeur. Vous pouvez déterminer les salaires d'après les rapports réels des ventes.
Elle vous donne les rapports imprimés et additionnés dont vous avez besoin pour un système de bonus ou de participation aux bénéfices. Cela rend vos employés grandement intéressés dans l'augmentation de vos affaires.
Cette caisse enregistreuse vous dit quels sont les rayons de votre commerce qui font le plus de bénéfices.
Elle vous dit quand un département ne produit pas ce qu'il devrait. Vous savez quand commencer une campagne de vente pour ramener un rayon quelconque sur une base payante.

C'est le meilleur moyen d'avoir les informations que vous devez avoir sur votre commerce.

Nous fabriquons des caisses enregistreuses pour tout genre de commerce.

NATIONAL
CASH REGISTER CO.
OF CANADA LIMITED

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

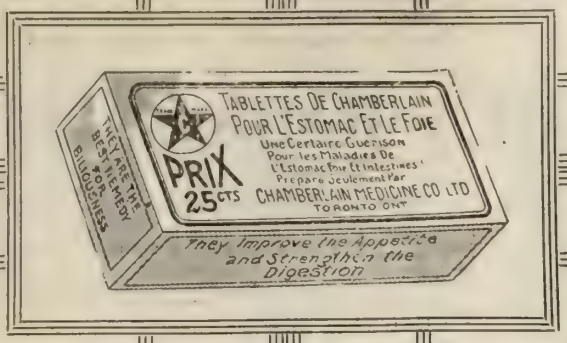
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)

MONTREAL



Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

LE SPAGHETTI DE CLARK

au fromage et à la sauce tomate

Délicieux à manger. — De prix raisonnable. — Exposez-le. —
Il se vend de lui-même.

LE BOEUF SALÉ DE CLARK

Le favori pour le lunch froid.

Faites savoir à vos clients que vous l'avez. Ils tiennent à l'avoir dans leur garde-manger.

Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature.

Tout aussi bon que jamais
tout aussi populaire et
toujours l'article qui se vend le mieux.

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS.

W. CLARK, LIMITED, MONTRÉAL

Pourquoi tant d'épiciers offrent les aliments marins de la Marque Brunswick

—Parce que CES ALIMENTS MARINS incomparables, grâce à leur haute qualité, ont conquis la confiance des Canadiennes.

—Parce que leur prix est modique et qu'on peut compter sur leur saveur délicieuse et leur pureté.

—Et enfin à cause de leur faculté de s'écouler rapidement en toute saison, les épiciers trouvent que c'est une ligne profitable à tenir.

Lorsque vous préparez vos étalages de Noël, ne manquez pas d'offrir ces populaires POISSONS ALIMENTAIRES.

Leur commodité et leur pureté (ils sont tout cuits) en font un idéal pour préparer de délicieux sandwiches, des salades, etc., à Noël et pendant la saison des réceptions qui suit.

CONNORS BROS., Limited

BLACK'S HARBOR, N. B.

Stanway-Hutchins Limited

Thés — **Importateurs Généraux** — **Cafés**

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - MONTREAL.

Joseph E. Seagram & Son, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No. 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous Vendez de la mélasse —

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos clients. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE"?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos:

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à $1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

Universal Importing Company

118 rue Saint-Paul, Ouest ***MONTREAL***

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

Thés des meilleures qualités

Cafés d'un arôme sans égal.

Moutarde Duffy S. F.

Moutarde Durham.

Epices de toutes sortes.

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL.

Qui dit: "PURITAS" dit: Rien de meilleur

L'ANALYSTE EN CHEF DU DOMINION DIT :

LA POUDRE A PATE "PURITAS"

QUALITE GARANTIE

NOS COUPONS-PRIMES FACILITENT LA VENTE!

Est absolument saine

Est à base de phosphate PUR

☞ NE CONTIENT PAS D'ALUN. ☜

(Extrait du Bulletin 360, du Laboratoire du Revenu de l'Intérieur, 17 janvier 1918, page 11.)

LE NETTOYEUR PURITAS N'a pas son Egal — Grande Boîte à Saupoudrer.

PURITAS LIMITEE, 77 Rue St-Dominique, QUEBEC.

ENCOURAGEONS LES NOTRES!

EN VENTE PAR TOUS LES EPICIERS EN GROS.

Aussi doux qu'une patte de chat.

Beurre de Peanut WHITE SWAN

Aussi doux qu'une patte de chat.

Faites une commande d'essai de ce délicieux beurre de peanut. Il est fait par l'incomparable procédé **White Swan** avec de grosses et belles peanuts parfaitement rôties.

Sa riche saveur, sa texture uniforme et par-dessus tout sa douceur de velours plairont grandement à vos clients.

Vous trouverez que c'est un article d'excellente vente—tout aussi en faveur que les autres membres populaires de la **famille de produits alimentaires White Swan.**

Demandez au **Voyageur de White Swan** des cotations pour le beurre de peanut qui est "aussi doux qu'une patte de chat".

White Swan Spices and Cereals, Limited

TORONTO, CANADA.

Que pensez-vous de cette recommandation ?

WINDMILL

Marque de commerce déposée

Mélasse

Barbade Superfancy

Chers Messieurs,—

La façon inusitée dont vous m'avez soutenu dans la vente de la mélasse Barbade marque Windmill a amélioré mon commerce au delà de toute espérance.

Avant que je ne prenne en stock votre mélasse, mes clients demandaient rarement une marque spéciale. Ils n'avaient pas de préférence. Maintenant ils demandent invariablement la marque Windmill.

Pendant les deux mois que j'ai tenu la Windmill, j'en ai vendu plus que je n'avais jamais fait auparavant pour toutes les marques réunies pendant le même laps de temps.

Des gens qui n'avaient jamais traité avec moi viennent maintenant à mon magasin régulièrement. C'est à vos services que je dois des remerciements pour ces clients, parce que leur premier achat était de la mélasse marque Windmill.

Chacun de nos distributeurs serait prêt à nous écrire une lettre du même genre, s'il était appelé à donner son opinion sur nos services.

Demandez-leur.

Laissez-nous augmenter vos affaires

Prenez une provision de mélasse marque Windmill et tirez profit de la plus grande campagne de publicité qui ait jamais été lancée pour la mélasse Barbade. Notre service spécial au détaillant fait aller Windmill de vos barils chez vos clients. Renseignements complets sur ce service fournis sur demande.

La mélasse marque Windmill est faite avec le jus des plus belles cannes ruban d'or. Elle est importée directement par nous en Canada et distribuée uniquement sous la protection de notre marque de fabrique déposée, marque Windmill.

Nous garantissons Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

MONTREAL, P. Q. **ST. JOHN, N. B.**

DES MILLIERS ET DES MILLIERS D'ORDRES

ont afflué chez nous pour notre thé Etiquette Brune que nous avons réduit de 15 cents par livre depuis le 8 novembre.

Des nombreuses lettres de félicitations

que nous avons reçues, nous déduisons que le commerce apprécie la complète garantie qui fait partie de toute vente de "Salada" et nous prenons la liberté de vous demander votre coopération pratique à l'avenir.

"L'écoulement" (le secret du commerce prospère) sera grandement augmenté

par le nouveau bas prix de détail de 55 cents pour ce thé de bonne valeur.

SI VOTRE ORDRE NE VOUS EST PAS ENCORE PARVENU, IL NE TARDERA PAS.

UN CERTAIN RETARD A ETE INEVITABLE PAR SUITE DE L'AFFLUENCE SOUDAINE DES ORDRES.

POUR PROTEGER VOS INTERETS NOUS

AVONS PREVENU LE PUBLIC DU RETARD.

NE VOUS DESAISISSEZ PAS DE VOTRE THE A 70c AVANT QUE LE NOUVEAU THE A 55c N'ARRIVE.

LE SALADA ETIQUETTE BRUNE vous coûte 45c. la lb se détaille 55c. la lb

"Quand on monte une barque il faut savoir où est le poisson" — Proverbe.

Quand on veut acheter du Poisson il faut Savoir où Aller.

D. HATTON COMPANY

MONTREAL.

Est la vieille maison de gros de confiance.

Tient toujours en stock les poissons frais de toutes espèces.

MORUE VERTE — SAUMON — HARENG — TRUITES, Etc., EN SAUMURE. AUSSI POISSON CONGELE — SALE — SECHE ET EN CONSERVE.

HUITRES sur coquille.

HUITRES ouvertes.

NOS PRIX SONT TOUJOURS LES MEILLEURS.

Etablie depuis 90 ans

J'insiste pour que mon courtier me fournisse le Forest Cream de Small's.

Beurre d'érable, la lb.	**0.17**
Beurre de peanut, la lb.	**0.22**
Peanuts salées, blanchies, la lb.	**0.25**
Peanuts salées, non blanchies, la lb.	**0.18½**
Peanuts sucrées, la lb.	**0.40**
Miel pur, la lb.	**0.21**
Mélasse XXX, fancy	**1.05**
Mélasse Grandee	**1.05**
Sirop Grandee	**1.15**
Mélasse Camp	**0.95**
Sirop Camp	**0.95**

"Ecrivez pour avoir les escomptes"

et je n'en suis pas mécontent, car je sais que j'ai toujours des marchandises d'une qualité recommandable universellement reconnue et une bonne valeur en ce qui concerne la qualité et mes clients.

L. P. CADRIN,
REPRESENTANT
116 Côte de la Montagne, - QUEBEC

Je prends n'importe quelle marque que m'envoie mon courtier et j'en suis mécontent.

" La Publicité "

Revue Mensuelle — Organe technique des annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toute utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant

"La Publicité"

6, rue de la Grange Batelière,

PARIS, (France).

L'UNIQUE REVUE PRATIQUE

qui serve de guide sûr pour les exportateurs et les importateurs italiens et en général pour tous hommes d'affaires, est

'L'ESPORTAZIONE'

qui est publiée tous les quinze jours.

Abonnement par année: ITALIE 50 lires
ETRANGER 60 francs

Gratis tous les quinze jours: le "Notiziaro".

L'Annuaire de l'Exportateur et de l'Importateur pour 1920.

Prix: ITALIE 50 lires; ETRANGER 60 francs

MILAN — Via Romagnosi 1 — MILAN

Adresse télégraphique: LIM

Hudon & Orsali

LIMITÉE

ÉPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA DES CELEBRES MAISONS SUIVANTES:

Cunliff, Dobson & Co., Bordeaux (France.)

Spécialité de Vins de Bordeaux.

Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)

Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par l'Archevêché de Montréal.

Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)

Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.

La Corbeille de Wespelaer

Conserves alimentaires de premier choix.

Petits pois surextrafins, surfins, très fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens; Asperges; Macédoine; Carottes, etc.

Adolphe Puget, Marseille (France.)

Producteur des célèbres Huiles d'Olive.

Nous venons de recevoir une consignation consistant en estagnons de 5 gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon. Nous attirons l'attention des acheteurs sur le fait que ces estagnons contiennent la pleine mesure impériale et non la mesure de vin.

79, RUE SAINT-PAUL, EST

MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 4964. Tableau de distribution aux différents services.

En Demande Partout

Les Biscuits Jersey Cream Soda de McCormick sont bien faits par des pâtissiers soigneux, propres et expérimentés.

Ces pâtissiers travaillent dans un milieu idéal où les murs en tuile blanche reflètent en abondance la lumière du soleil et où la propreté est la première considération.

La popularité pour la table des Biscuits Jersey Cream Soda de McCormick et leur grande demande sont dûes à leur goût et leur croustillant supérieurs, joints à notre constante publicité nationale dans les journaux.

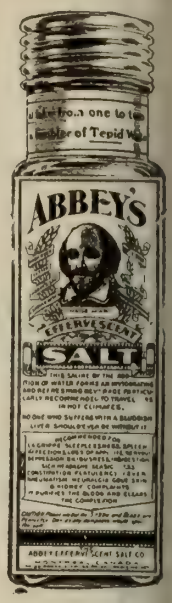
Ce sont les biscuits sodas qui sont en demande partout.

McCormick Mfg. Co., Limited, London, Canada.

Succursales à Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N.B., Vancouver.

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
rend la vie digne d'être vécue



LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY SE VEND TOUT LE LONG DE L'ANNEE

Pourquoi pas? Les gens souffrent de migraine et de constipation tout le long de l'année. Ils ont des attaques de bile, des indigestions et des douleurs dans le dos en hiver aussi bien qu'en été.

Et naturellement ils prennent le SEL D'ABBEY pour soulager leurs malaises.

Ne considérez pas le Sel Effervescent d'Abbey comme un "article de saison".

Considérez-le comme un article faisant de l'argent tout le long de l'année — et POUSSEZ-LE.

The Abbey Effervescent Salt Co.

MONTREAL

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Effervescent Salt . 20
American Pad 53
Assurance Mont-Royal. . 64

B

Barnett 53
Banque des Marchands . 22
Banque d'Hochelaga . . . 62
Beach Foundry 61
Banque Nationale 62
Banque Provinciale . . . 62
British Colonial Fire Ins. 64
Brodeur, A. 21
Brodie & Harvie 5
Brandram Henderson . . 51

C

Canada Life Assurance Company 64
Canada Foundries 64
Channell Chemical Co., ... Couverture
Canadian Salt 21
Cie de Biscuits Nationale 21
Chamberlain Medicine . . 10
Clark, Wm. 11
Chase & Sanborn 5
Cie Jacques-Cartier . . . 53
Connors Bros. 11
Côté & Lapointe 21
Couillard, Auguste . . . 64
Chaput 23

D

Dominion Canners Co. Ltd 4
Duffy, J. J. & Co. 13
Doswell Lees 58
Dod Knitting . . Couverture

E

Eddy Co. 9

F

Fontaine, Henri 64

G

Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie . 64
Gunns Ltd 57
Gillette Safety Razor . . 55

H

Hamilton Stove 44
Hudon & Orsali 18
Hatton 16

I

Imperial Tobacco . . . 24-25
International Business Machine . . . Couverture

K

Kearney Bros. 5

L

La Publicité 17
L'Esportazione 17

M

Macdonald Reg'd Inc. . . . . Couverture
McArthur, A. 53
Mathieu, A. 21
Montbriand, L.-R. 64
Montreal Biscuits Co. . . 9
Morrow Screw & Nut Co. 62
Meunier, Clément & Cie . 66
Morel, Paul 9
Maxwell 64
McCaskey System 66
McCormick 19

N

National Cash Register . 7
National Breweries Ltd 4-57
Nova Scotia Steel Co. . . 62

O

Oceanic Oysters . . . . .
Omega . . . . . .
Oneida . . . . . .

P

Pastene, P. & Co. Ltd . .
Poulin & Cie Ltée . . . .
Pure Cane Molasses . . .
Puritas . . . . . .

R

Ramsay Paint . . . . . .

S

Salada Tea Co. of Canada, Ltd . . . . . .
Seagram, Jos. . . . . .
Smalls . . . . . .
Stauntons Ltd . . . . . .
Still, J. H. Mfg. Co. . . .
Sun Life of Canada . . .
Stanway Hutchins. . . .

U

Universal Importing Co. .

W

White Swan . . . . . .

Voici les Fêtes

Des centaines d'épiciers nous ont déjà fait parvenir leurs commandes pour les fêtes.

LE "BISCUIT-BIJOU VINGTIEME SIECLE" est indispensable pour assurer des ventes nombreuses et très profitables durant les fêtes.

Tous ceux qui ont goûté nos biscuits en ont toujours été entièrement satisfaits.

Chaque fois que nos clients ouvrent nos boîtes de biscuits ils sont heureux de constater le fumet délicieux qui s'en exhale et qui en assure la pureté parfaite.

Nos BISCUITS sont synonymes de GROS PROFITS pour tous les épiciers qui les ont en stock.

ESSAYEZ-EN DONC!... C'EST LE TEMPS!

La Cie de Biscuits Nationale Ltée,
ST-HYACINTHE, QUE.

USINES A SEL WINDSOR, Ont.

LE SEL QUI SE VEND

Fabriqués dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

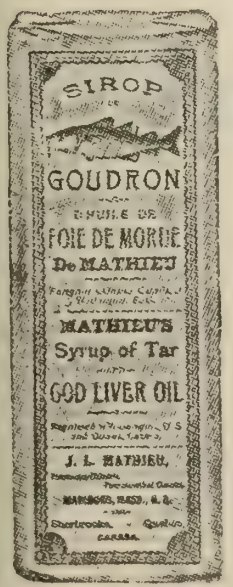
Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)
SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement — Vendu en cartons)
Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor
FAIT EN CANADA

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(5)

VOUS GAGNEREZ L'APPRECIATION AINSI QUE D'EXCELLENTS BENEFICES EN RECOMMANDANT



LE SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE.

C'est une ligne accessoire excessivement profitable que vous trouverez de vente excellente pendant les mois d'automne et d'hiver. Le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue n'est pas seulement un remède des plus efficaces contre le rhume, mais encore il possède des propriétés toniques qui reconstituent l'organisme tout en guérissant le rhume. Le remède contre le rhume de Mathieu ne contient aucun produit nuisible ni auquel on s'habitue et sa réputation est établie dans toute la nation. Cela paye d'offrir cette ligne accessoire.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

La Banque des Marchands du Canada

Organisation complète comptant 399 succursales dispersées dans tout le Canada, au service de l'industrie et du commerce canadiens, et des cultivateurs canadiens.

Rapport Semestriel

Rapport (résumé) au gouvernement canadien, au 30 octobre 1920, comparé au 31 octobre 1919.

ACTIF	1920	1919
Or, billets du gouvernement et balances de crédit d'agences de banque	$ 30,630,351.09	$ 25,642,136.33
Dépôt à la réserve centrale d'or	7,500,000.00	8,000,000.00
Valeurs gouvernementales et municipales	21,114,908.29	36,240,352.41
Obligations, débentures et actions de chemins de fer et autres	3,837,377.14	3,870,611.91
Prêts à demande au Canada	8,254,586.81	6,843,017.57
Prêts à demande ailleurs qu'au Canada	4,179,236,55	3,418,846.99
Prêts et escomptes	120,515,463.60	102,346,564.37
Prêts et escomptes ailleurs	1,340,428.69	329,334.27
Prêts aux municipalités	4,635,381.80	3,578,382.16
Dettes des clients par lettres de crédit "per contra"	2,491,664.35	757,606.04
Edifices de la banque	3,192,734.42	5,663,251.73
Edifices autres que ceux de la banque	602,748.47	911,291.19
Hypothèques sur immeubles vendus par la banque	705,567.02	528,177.93
Dépôt au gouvernement fédéral pour le fonds de circulation	450,000.00	377,000.00
	$209,450,448.23	$198,506,572.90

PASSIF		
Capital payé	$ 9,955,970.00	$ 8,341,535.30
Fonds de réserve	8,400,000.00	7,000,000.00
Profits non divisés	260,774.98	574,043.32
Billets en circulation	17,707,977.00	15,827,373.00
Dépôts	170,634,061.90	166,006,015.24
Acceptations par lettres de crédit	2,491,664.35	757,606.04
	$209,450,448.23	$198,506,572.90

Siège Social — Montréal.

Outre son service complet couvrant tout le Canada, la Banque des Marchands aide au développement du commerce d'exportation par ses succursales à New-York et à Londres, Angleterre.

Correspondants de banque dans le monde entier.

AUGMENTEZ VOS VENTES

INTÉRESSEZ-VOUS À LA VENTE DU

C A F É

Nous avons reçu dernièrement un autre char de Café Santos, directement du BRESIL, dont la qualité est surprenante.

Nous avons fait une réduction dans nos prix, parce que notre consignation nous est parvenue au port de Montréal, et avons acheté dans la baisse du marché.

Nos marques comprennent:

"RAJAH" en caisses de 24 cartons de 16 oz.	**45c lb.**
"OWL" Extra Fancy, vrac	**60c "**
"OWL" A.1. "	**45c "**
"OWL" No 10 "	**42c "**
"OWL" No 30 "	**40c "**
"OWL" No 40 "	**37c "**
"AVA" "	**32c "**
"RIO" "	**30c "**
"CAFE NOIR" (style français), vrac	**33c "**

Nos cafés sont strictement purs, mélangés scientifiquement, importés, rotis et moulus par nous dans notre installation, qui est des plus modernes.,

Nous serions désireux de comparer nos lignes avec celles de nos compétiteurs.

Nous allouons le fret en quantité de 200 lbs.

Nos empaquetages sont soignés.

Confiez-nous vos commandes, vous aurez entière

"Satisfaction"

L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITÉE

EPICIERS EN GROS, IMPORTATEURS ET MANUFACTURIERS

2 à 15 rue DeBresoles, - - - - - MONTREAL.

MAISON FONDEE EN 1842.

Le

Tabac à Chiquer

COPENHAGEN

réalise de très bons profits aux marchands.

Ne perdez pas l'occasion de le recommander à vos clients.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT {**Canada . . . . . $3.00**} {**Etats-Unis . . . . . $3.50**} {**Union postale . . . . . $4.00**}

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 MONTREAL, vendredi 3 décembre 1920 Vol. XXXIII—No 49

LES PRIX DES CIGARES ET CIGARETTES AUX ETATS-UNIS

Le point de vue américain.

Sous ce titre: "Il n'y a pas de menace de chute des prix dans les cigares," le *Manco Record* dit: "Tout d'abord, les commodités qui ont eu leurs prix réduits sont pour la plupart celles dont les prix ont été augmentés anormalement ces dernières années. Le sucre en offre un exemple frappant. Les cigares n'ont pas du tout subi une augmentation dans la même proportion et ne se trouvent encore pas au sommet du marché avec une telle marge de profit qu'on puisse en faire l'amputation. Tandis que les autres prix ont escaladé des hauteurs inconnues jusqu'ici, les prix des cigares n'ont monté que modérément et pour des raisons très justifiables. Dans peu de cas le prix de détail des cigares ont doublé; si le cigare à cinq sous est plus rare, du moins, si nous sommes économes pouvons-nous encore fumer des cigares à deux pour quinze ou trois pour vingt-cinq sous. Rares sont les cigares dont le prix autrefois à dix cents a monté au-dessus de quinze cents.

"Pour avoir une réduction de prix, il est facile de comprendre qu'il faut qu'il y ait une assez grande différence entre le prix de revient et le prix de vente, et avec une augmentation modique des prix du cigare, une telle différence ne peut vraisemblablement exister. On peut même dire au contraire que les indications sont plutôt pour des prix plus élevés, parce qu'à présent les prix de revient sont plus forts en proportion des prix de vente que le commerce peut s'imaginer.

"Les feuilles à lier Broadleaf coûtent à présent dans le voisinage de $1.00 la livre, et les autres lieuses sont élevées en proportion. Les enveloppes Sumatra se sont achetés aux récentes ventes d'Amsterdam à des prix plus élevés que jamais avant montant jusqu'à $7.00 la livre, et les intérieurs de la Havane de la nouvelle récolte coûtent de $1.50 à $1.65 la livre, plus 40 cents de droits par livre.

"Ce sont des types de tabac dont dépend la manuacture des cigares, il s'ensuit que le prix du produit fini doit aussi augmenter. De toute façon la tendance de ces prix est et continuera d'être à la hausse, jusqu'à ce que les coûts de manufacture commencent à décliner.

"Pour le moment, bien que ce ne soit que temporairement, les prix des cigares semblent être au point d'arrêt. La raison en est, non pas que les prix de revient n'augmentent pas, mais plutôt qu'il est très difficile d'élever les prix au montant justifiable alors que les autres commodités semblent tomber. Cela se fera éventuellement et le désappointement attend celui qui espère un déclin des prix des tabacs à cigare dans les prochaines semaines.

"Le fait que deux marques de cigarettes à 15 cents ont été récemment placées sur le marché semble devoir réfuter cette déclaration, mais l'explication des manufacturiers dit que ceci n'a absolument rien à voir avec le prix du tabac en général. Ces cigarettes sont faites de l'énorme stock de tabac à cigarettes qui avait été accumulé, prêt à être envoyé aux troupes quand survinrent l'armistice et la démobilisation. Avec ces sortes de tabac qui ne s'emploient pas généralement dans ce pays pour la manufacture des cigarettes, les fabricants ont produit un paquet à 15 cents qui se trouve à présent sur le marché.

"Cela éclairera peut-être certaine personnes d'apprendre que la taxe du Revenu de l'Intérieur sur ces cigarettes à 15 cents comprend à peu près la moitié du coût de vente au détail. Dans la liste de prix, sur les $6.00 le mille, $3.00 représentent la taxe du Revenu de l'Intérieur. Le reste du prix doit comprendre les items comme

Le "OLD CHUM" en boîte métallique de ½ lb. est un cadeau approprié aux fêtes.

OLD CHUM

Poussez-en la vente tout en satisfaisant vos nombreux clients.

l'empaquetage, les cartons, les enveloppes, les frais de vente, les escomptes aux distributeurs, etc. Tout paquet contenant vingt cigarettes représente un paiement de six cents au gouvernement.

"Ainsi donc on peut voir que même si le tabac à cigarettes pouvait être acheté à un chiffre extrêmement bas, il y a nombre d'autres dépenses qui doivent être payées avant que le prix final au consommateur puisse être calculé.

"Considérant la question de bout en bout, la seule conclusion à laquelle on en arrive est que le prix du tabac continuera à être élevé pendant quelque temps encore. Les Américains ont des goûts dispendieux et ils continueront leur demande pour de bons cigares et paieront le prix de bon coeur, tant qu'ils se rendront compte qu'il est basé sur des dépenses véritables et qu'il n'y a pas dans la transaction de profits indus."

LES COUCHES DE TABAC DETRUITES A CUBA

Les pluies incessantes ont causé beaucoup de dommages aux couches de tabac dans les districts de Vueta Abajo, de Partidos et de Remedios. Dans beaucoup de cas, le sol a été tellement "lavé" que les lits de semences ont été détruits.

Bien que ce soit le temps de la plantation ordinairement, peu ou pas de tabac n'a encore été mis dans les champs à cause des ouragans et du temps excessivement humide.

Les retards dans la plantation et les autres circonstances malheureuses assombrissent l'horizon de la prochaine récolte de tabac.

Ceux qui sont intéressés dans le marché de la feuille ne peuvent donc voir aucune probabilité immédiate de tabac meilleur marché.

Le tabac des anciennes récoltes détenu actuellement par les "packers" et par les marchands peut être considéré comme de trop peu d'importance pour qu'on puisse en attendre quelque influence particulière sur le marché.

Mais il faut cependant admettre que la récolte de cette année doit être classée parmi les meilleures que Cuba aient jamais produites. La situation financière n'est pas aussi sombre qu'on l'a dépeinte. En dépit du moratorium, les banques accorderont de l'aide à ceux dont le crédit est reconnu comme bon.

LA SUPERFICIE EN TABAC DES ETATS-UNIS

Le bureau des estimations de récoltes des Etats-Unis lan a sa dernière prédiction préliminaire de la récolte de tabac de 1920, donne comme total 1,476,444,000 livres, soit 2,344,000 livres de moins que prédit au 1er octobre. L'estimation du bureau de décembre 1919 était pour une production de 1,389,358,000 livres. La moyenne des cinq années de 1911 à 1918, était de 1,187,708,000 livres. La superficie de 1920 est de 1,858,700 acres, soit 97.8 pour 100 de l'acréage de 1919.

ESTIMATION DE LA RECOLTE DE TABAC DE L'ONTARIO, EN 1920

La récolte de tabac de l'Ontario a été moissonnée sans subir de dommages des gelées. L'automne a été exceptionnellement beau pour le séchage et à l'heure actuelle (ce rapport est du 20 novembre) la récolte est bien avancée dans son séchage, les moissons prématurées étant pratiquement terminées. La feuille du White Burley et le tabac séché à la cheminée (flue cured) semblent être très minces dans toute la région du tabac, et la récolte, dans toutes les variétés, est au-dessous de celle de l'an dernier tant en quantité qu'en qualité. Il y a cependant plusieurs très belles récoltes de tabac dans le pays. La partie de Kingsville et du chemin Harrow et au sud jusqu'au lac Erié, dans le comté d'Essex, le district de Simcoe, et la partie environnant Northwood et Kent méritent une mention spéciale. Il y a beaucoup de bon tabac dans presque toutes les localités.

Les chiffres suivants donnent la superficie et l'estimation de la production pour 1920:

Tabac séché à la cheminée ou tabac clair.

Localité.	Acres	Estimation de la production.
Comté d'Essex— Cantons.		Livres.
Mersea	1,700	1,240,000
Gosfield South	1,100	860,000
Colchester South	200	150,000
Comté de Norfolk— Cantons.		
Charlotteville	4	3,600
North Walsingham	5	5,500
Totaux	3,000	2,600,000

La production totale pour la récolte du tabac clair ou séché à la cheminée pour tous les comtés et cantons s'élève à 2,259,100 livres.

White Burley et tabac tout séché à l'air.

Localité.	Acres	Estimation de la production.
Comté d'Essex— Cantons.		Livres.
Mersea	1,096	1,100,000
Colchester South	900	1,200,000
Gosfield South	400	440,000
Pelee Island	1,001	1,200,000
Sandwich South	256	270,000
Sandwich East	60	70,000
Sandwich West	58	65,000
Colchester North	248	240,000
Maidstone	216	194,400
Anderdon	60	62,000
Malden	140	148,000
Rochester	56	60,000
Gosfield North	960	1,005,000
Totaux	5,451	5,854,400

Note—Le col. W. T. Gregory déclare que les chiffres pour le comté d'Essex sont beaucoup trop bas et que la récolte de tabac y est d'environ 9,000,000 de livres.

Comté de Kent—

Cantons.	Acres	Livres
Harwich	3,560	4,270,000
Howard	2,030	2,300,000
Dover	1,270	1,352,000
Chatham	1,134	1,352,000
Raleigh	934	1,065,000
Orford	706	750,000
Camden	500	510,000
Dresden	50	55,000
Zone	50	55,000
Tilbury East	100	95,000
Tilbury North	20	20,000
Tilbury West	15	15,000
Totaux	10,120	11,734,000

Comté d'Elgin—

Cantons.		
Aldborough	625	700,000
Dunwich	50	55,000
Bayham	35	35,000
Southwold	10	10,000
Malahide	10	10,000
South Yarmouth	25	28,000
Totaux	755	838,000

Comté de Norfolk—

Cantons.		
Charlotteville	100	130,000
Windham	60	72,000
Woodhouse	120	138,000
Townsend	220	250,000
North & South Walsingham	100	125,000
Totaux	530	715,000

Comté de Brant—

Cantons.		
Brantford	27	28,000
Onondaga	12	12,000
Burford	10	11,000
Totaux	49	51,000

Comté de Lambton—

Cantons.		
Bosanquet	6	7,000
Euphemia	20	21,000
Warwick	7	8,000
Brooks	3	4,000
Sombra	15	16,000
Dawn	20	25,000
Totaux	71	81,000

Comté de Middlesex—

Cantons.		
North Norwich	5	6,000
Ekfrid	15	17,000
Caradoc	12	15,000
Mosa	27	35,000
Totaux	59	73,000
Comté du Prince Edouard	30	36,000
Comté de Welland	15	18,000
Comté d'Haldimand	20	23,000
Comté d'Oxford	5	6,000

Le grand total pour tous les comtés et cantons montre que la récolte 1920 de White Burley s'élève à 19,432,000 livres. Le grand total pour tous les comtés et cantons montre que la récolte 1920 de tabac de l'Ontario, comprenant toutes les variétés, s'élève à 21,681,100 livres. C'est la plus forte récolte de tabac qui ait jamais été produite au Canada.

A l'heure actuelle il n'y a plus guère d'un million de livres de la récolte de 1919 entre les mains des producteurs. A présent que tous les chffres pour la récolte de 1919 sont rentrés, on peut dire qu'elle s'est élevée à 17,000,000 de livres.

o

LES CULTIVATEURS DE TABAC ONT DE GROSSES PROVISIONS DE FEUILLES EN MAINS

Six cents cultivateurs de tabac se sont réunis récemment à Leamington à l'appel de M. Cokhill, président de la Tobacco Growers' Co-operative Company des comtés d'Essex et de Kent, pour discuter des moyens à prendre pour disposer avantageusement de la récolte formidable de tabac en feuilles de cette saison qu'on estime de façon très modérée à un total de 25,000,000 de livres. M. Millon R. Swatman fit ressortir le côté du cultivateur dans la controverse qui s'élèvera à brève échéance entre les cultivateurs et les grosses compagnies manufacturières de tabac.

M. Charles Barnard présenta des chiffres démontrant que le coût de production revenait à 28½ cents la livre pour la feuille de Burley.

A la fin du meeting les livres furent ouverts pour souscription d'actions dans la compagnie qui espère disposer de la récolte estimée de $5,000,000 à $7,000.000.

On cherchera un marché anglais pour la feuille canadienne et de façon à la préparer convenablement pour l'exportation, un grand séchoir sera construit à Kingsville, Ont.

Les bas prix ont créé un intérêt d'anxiété parmi les cultivateurs qui se tournent à présent vers de nouvelles méthodes et craignent d'avoir de la difficulté à disposer de leurs récoltes. Le marché pour la feuille "flue cured" s'est ouvert et un gros cultivateur a vendu sa récolte de 35 acres pour $17,000, soit à une moyenne de 48 cents la livre. Les indications semblent être que la bonne feuille de toute espèce trouvera un prix de vente de 25 à 40 pour 100 de moins que l'an dernier.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

RENSEIGNEMENTS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX

Selon les chiffres officiels qui viennent d'être publiés, au cours de l'année fiscale écoulée le 1er juillet dernier, les impôts sur le revenu, aux Etats-Unis, sur les profits de guerre et sur l'excédent des profits ont rapporté au gouvernement $3,597,699,870. La vente des cigarettes a donné un revenu d'état de $151,512,415. L'automobile a absorbé $144,494,448 de taxes; les spiritueux ont rapporté $139,853,072; la taxe des théâtres $81,931,780; les boissons non alcooliques $57,480,366; les instruments de musique $13,625,671.

* * *

Pendant la campagne commerciale du 1er août 1920 au 31 juillet 1921, les pays importateurs de froment et de seigle pourront obtenir de la Bulgarie, de l'Etat Serbe–Croate–Slovène, du Canada, des Etats–Unis, des Indes Britanniques, d'Argentine et d'Australie, 175 millions de quintaux de froment et 8 millions de quintaux de seigle; c'est–à–dire un total de 183 millions de quintaux de céréales à pain.

* * *

Le tableau comparatif suivant indique le total des importations et exportations de la Grande Bretagne pour cette année et pour 1919.

	1920	1919
Exportations des produits anglais:	1,053,067,000	620,405,000
Ré-exportations:	185,635,000	117,894,000
Exportations totales: . .	1,238,702,000	738,405,000
Importations:	1,502,948,000	1,319,557,000
Surplus des importations:	264,246,000	581,258,000

* * *

L'or importé aux Etats-Unis pendant les dix premiers jours de novembre a été de $18,318,217 et l'or exporté du même pays pendant la même période représente $12,037,610. Du 1er janvier au 10 novembre les importations d'or ont été de $333,836,965 et les exportations de $297,300,783.

* * *

Le conseil d'administration de la Banque Royale du Canada vient de voter $250,000 au fonds de l'Université McGill, ainsi qu'un bonus de Noël à ses employés équivalant à 20 pour 100 de leur salaire annuel.

* * *

M. E. D. Ford, président de la "Ford Motor Co." annonce la distribution pour le 1er janvier, d'un bonus s'élevant à $7,000,000 au bénéfice de ses employés.

* * *

La National City Bank de New-York a notifié sa succursale de La Havane d'avoir à mettre $10,000,000 à la disposition des planteurs de sucre de Cuba, afin qu'ils puissent se préparer pour la nouvelle récolte.

* * *

Pendant le mois d'octobre les exportations canadiennes de pulpe et de papier ont atteint une valeur totale de $16,706,005 comparativement à $11,863,578 pour le mois correspondant de l'an dernier. Sur ce montant total, les exportations de papier représentent une somme de $8,128,251; la pulpe chimique $6,590,944 et la pulpe méanique $1,986,807.

* * *

Les importations anglaises provenant d'Allemagne, pour les 9 premiers mois de 1920, en marchandises entièrement ou en grande partie manufacturées ont été évaluées à £17,190,793, soit $83,719,161 en calculant le taux de la livre sterling à 4.87. Pendant cette même période, les importations américaines provenant d'Allemagne ont été de $67,749,710 comparativement à $2,757,179 pour les mois correspondants de 1919.

* * *

Pour la semaine du 14 au 21 novembre courant, les recettes brutes du Pacifique Canadien se sont élevées à $5,230,000, contre $4,111,000 pour la période correspondante de l'an dernier. Celles du Grand Tronc ont été de $2,406,546 contre $1,916,410 il y a un an.

* *

On estime le rendement du blé cette année en Australie à 131,850,000 minots, dont 30,000,000 seront nécessaires à la consommation domestique.

* * *

M. Norcross, président de la "Canada Steamship Lines" à son retour d'un voyage à New-York a déclaré avoir acheté deux hydroplanes Vickers–Vimy pouvant accommoder chacun vingt passagers et deux pilotes et qui feront le service entre Montréal, New–York et Toronto, dès le printemps prochain.

o

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

M. A. Tremblay a acheté le Park Provision Store, 207 rue St. Viateur ouest, Montréal.

* * *

M. S. L. Vincent succède à M. E. F. Valliant dans le commerce d'épicerie au 1445 rue Lafontaine, Montréal.

* * *

M. A. Lapierre, 319 rue Champlain, Montréal, a vendu son commerce d'épicerie à M. C. H. Baillarge.

* * *

M. Edmond Roussel a vendu son commerce d'épicerie à M. A. Lafont qui fera affaires dans le même magasin, 1718 rue Masson, Montréal.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE DU BUREAU PROVINCIAL DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS

La semaine passée a eu lieu l'assemblée générale annuelle du bureau provincial de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, sous la présidence de M. J. G. A. Filion.

Les rapports de l'année ont été lus par M. Filion, président de la section de la province de Québec, par M. Moïse Lapointe, secrétaire, et par le trésorier de l'Association.

L'Association a adopté une résolution s'opposant au nouveau système d'appels téléphoniques préconisé par la Compagnie Bell et se proposant de lui faire la lutte lorsqu'il sera soumis à la commission des chemins de fer.

Motion fut adoptée par l'Association à l'effet de diviser la province en districts afin que le travail de l'Association soit mieux réparti et que tous les marchands puissent exprimer leurs vues sur les diverses questions soulevées journellement pour leur plus grand profit.

L'Association demande l'abolition de la taxe de luxe et son remplacement par un autre système de perception à la source même de production.

Il a été aussi question d'instituer une assurance contre le feu parmi les membres, en faisant une entente avec une compagnie d'assurance par laquelle les membres seuls de l'Association auraient droit aux avantages et bénéfices des primes émises.

L'Association s'est déclarée nettement contraire à la taxe des manufacturiers que le gouvernement impose aux marchands-tailleurs.

Les élections ont donné les résultats suivants: M. J. G. A. Filion, président; l'échevin J. E. Sansregret, 1er vice-président; l'échevin Joseph Elie, 2ème vice-président; M. Sauvé, trésorier. M. Chalifour a été nommé auditeur de l'Association, section provinciale.

o

A LA CONVENTION DES MARCHANDS DETAILLANTS DE L'ONTARIO.—LA QUESTION DE LA TAXE DE LUXE

La dix-neuvième convention annuelle de la section d'Ontario de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, s'est tenue la semaine passée à Toronto sous la présidence de M. B. W. Ziemann, de Preston, président de la section de l'Ontario. Plus de cent membres venus de toute la province assistèrent à ces réunions. Parmi les résolutions adoptées au cours de cette convention, notons la suivante relative à la taxe de luxe:

"Il est de l'opinion de cette convention que la taxe de luxe est un système de taxation absolument impropre et nous demandons qu'elle soit ôtée et nous appuyons de tout coeur la recommandation du Bureau Fédéral comme suit: "Nous recommandons qu'au lieu de placer la collection d'une taxe de luxe sur le commerce de détail, qu'elle soit collectée à la source d'approvisionnement, c'est-à-dire du manufacturier et de l'importateur, et de cette façon, elle se trouvera absorbée de la même manière que tous les systèmes de taxation le sont."

A l'issue de la convention les élections eurent lieu avec les résultats suivants:

M. B. W. Zieman de Preston, réélu unanimement président de l'Association. Les autres officiers élus par acclamation furent: Premier vice-président: M. W. J. McCulley, de Stratford; second vice-président, M. Wilfrid Hodgins, de London; trésorier, M. D. W. Clarks, Toronto; secrétaire-trésorier, M. W. C. Miller; auditeur, M. Ball, de Toronto; représentant au Bureau fédéral, M. Henry Watson, Ottawa.

o

LIQUIDATION GRADUELLE

Selon le président de l'Association Canadienne des Banquiers, la pression faite par les banques sur les commerçants pour hâter la liquidation ne sera pas de nature embarrassante.

Discutant de la baisse des prix des commodités avec ses collègues de banques à une récente assemblée de l'association, le président M. C. A. Bogert préconisait que les banques ne fassent pas de pression indue sur les emprunteurs pour provoquer la liquidation des commodités, mais il leur demandait d'accorder un temps raisonnable pour l'absorption des commodités par le public, évitant ainsi une plus forte dépréciation et les dommages inhérents.

D'autre part, les banques sont très intéressées à activer la mise sur le marché des récoltes, et M. Bogert disait qu'il était rassurant de savoir que la valeur des produits alimentaires exportables du Canada atteindrait de très gros chiffres et que les producteurs et marchands de grains devraient offrir toutes les facilités possibles pour la vente de ces produits. Le fait que la Grande-Bretagne est à présent sur le marché pour le blé canadien est une chose dont il faut se féliciter, alors qu'on voit déjà la Belgique, la France, la Suisse et l'Espagne faire leurs achats. L'effet de ces ventes devient juste apparent et bien qu'aucune réduction matérielle n'ait encore été faite dans les emprunts commerciaux ordinaires, une amélioration graduelle devrait se faire sentir pendant le reste de l'hiver.

Quant aux perspectives pour un courant plus facile de l'argent, M. Bogert ne prévoit guère d'amélioration dans cette voie, probablement jusqu'à l'été prochain.

Le Canada, de l'avis de M. Bogert, est probablement en meilleure position qu'aucun autre pays pour se relever de la guerre, à cause de ses grandes ressources et du volume sans cesse augmentant de ses produits.

De nombreuses révisions commerciales devront être faites et ceux qui sont engagés dans des lignes d'affaires où il y a des marchandises qui se déprécient de valeur avec la chute des prix, auront à tirer sur leurs profits et leur réserve. Les marchands, dans certaines lignes d'affaires auront à subir des pertes, mais la majorité d'entre eux ont accumulé suffisamment de surplus pendant la période profitable de la guerre pour parer à ces imprévus.

LE PEU DE CAS FAIT DES COOPERATIVES

Une des résolutions soumises à l'approbation de la convention des marchands-détaillants de l'Ontario, tenue récemment à Toronto avait pour objet de se montrer opposée aux sociétés coopératives et clubs d'achat à moins qu'ils ne soient sous la surveillance du Gouvernement et que, vu l'importance du sujet, la question soit immédiatement prise en considération par le commerce de gros et les manufacturiers. La résolution ne fut pas adoptée. Une motion fut adoptée à l'effet que nulle action ne soit prise sur cette question.

"Les coopératives n'ont jamais été un succès", dit un délégué en faisant la motion pour qu'on ne tint pas compte de la résolution. "Nous ne devrions même pas laisser voir que nous avons connaissance de leur existence", ajoutait-il. "Je n'ai jamais craint la concurrence des coopératives et je pense qu'on verra finalement qu'elles seront éliminées."

Les remarques ci-dessus résument l'attitude des marchands réunis en convention au sujet des coopératives.

Encore que des magasins coopératifs aient offert des marchandises à meilleur marché que le marchand régulier, il faut reconnaître qu'en matière de service ces magasins de club n'ont pu se mesurer avec le magasin du marchand bien établi.

o

LA CONSERVE DE SAUMON DE 1920 EST DEFICITAIRE DE 200,000 CAISSES

Les chiffres totaux de la conserve de saumon de la Colombie Anglaise peuvent être obtenus à présent, et ils montrent que la conserve de 1920 a été déficitaire d'environ 200,000 caisses comparativement aux chiffres de 1919.

La conserve de l'année courante se totalise à 1,177,000 caisses.

Un coup d'oeil jeté sur les chiffres de cette année et de l'an passé, montre que la comparaison de la conserve de cette année avec celle de l'an dernier dans les différentes sortes s'établit comme suit:

Sockeye, 18,000 caisses de moins.

Red Spring, 15,000 caisses de plus.

White et pink spring, 6,000 caisses de moins.

Blue Backs, 16,000 caisses de moins.

Steel-head, ou truite de mer, 2,100 caisses de moins.

Cohoe, 76,000 caisses de moins.

Pink, 174,000 caisses de plus. (Ces saumons arrivent par cycles et 1920 fut la grosse année).

Chum, 282,000 caisses de moins que l'an dernier.

Les autorités en matière de saumon disent que le sockeye a presque tout été vendu. Les red springs sont bien absorbés par la demande et les cohoes ont vu leurs quantités écoulées de 60 pour 100. Le pink, principalement celui mis en conserve au nord, est de qualité excellente, d'une belle couleur et ferme.

LA BANQUE DES MARCHANDS DU CANADA ACCUSE UN PROGRES SANS PRECEDENT

Accroissement notable de l'aide donnée par la Banque au commerce et à l'industrie du Canada. Les dépôts d'épargne accusent une grande augmentation.

L'association intime établie par la Banque des Marchands du Canada avec l'expansion du commerce et de l'industrie du Dominion est montrée d'une façon frappante par le rapport semestriel de la banque arrêté au 30 octobre 1920.

La Banque des Marchands, avec son organisation complète dans toute l'étendue du Dominion, est connue pour son aide spéciale à l'accroissement et à l'expansion des affaires et le rapport actuellement publié montre qu'elle a été particulièrement active dans ce sens pendant l'année passée. Ceci se reflète par l'augmentation des prêts courants et escomptes aux clients se montant à $120,515,403 contre $102,346,514, soit une augmentation de $18,168,889.

Augmentation de Capital.

En vue d'augmenter ses facilités pour les fermiers, les commerçants et les manufacturiers du pays, la Banque a prévu une augmentation de capital, et par suite le capital versé se monte maintenant à $9,955,970 soit une augmentation à date de $1,614,434. En même temps la réserve a été augmentée de $1,400,000 et s'élève aujourd'hui à $8,400,000. Ces deux montants seront encore augmentés par les versements restant à échoir.

Une nouvelle augmentation appréciable des dépôts d'épargne indique que le peuple canadien pratique des habitudes d'économie. Pendant l'année les dépôts d'épargne ont été largement mis à contribution pour faire face aux paiements de la dernière campagne de l'Emprunt de la Victoire. Malgré cela, la Banque montre une augmentation de $4,628,040 dans ses dépôts d'épargne et le total des dépôts se monte maintenant à $170,634,061, soit une augmentation de $166,006,015.

L'actif atteint un nouveau niveau élevé.

Par suite de l'expansion le total de l'actif établit un nouveau record élevé qui dépasse le chiffre de $200,000,000. Il atteint aujourd'hui $209,450,448 au lieu de $198,506,572.

Les actionnaires seront particulièrement fiers de l'expansion continue montrée par la Banque. Ce développement est entièrement dû à l'extension de son organisation et de son service dans tout le pays. Avec une situation commerciale plus active, la Banque est maintenant à même de retirer le bénéfice de l'organisation complète qu'elle a établie graduellement dans toute l'étendue du Dominion.

On trouvera dans une autre page de ce numéro le relevé général de l'actif et du passif, avec comparaison avec l'année précédente.

CRITIQUE CONTRE LE SYSTEME POSTAL QUI PERMET AUX MAISONS VENDANT PAR CORRESPONDANCE D'ENVOYER A BON MARCHE DES MARCHANDISES DANS LES VILLES

"Jamais en aucun temps, le marchand de gros et le marchand de détail n'eurent plus d'intérêt à travailler d'un commun accord qu'à présent", disait M. Hugh Blain, président de la Canadian Wholesaler Grocers' Association, devant la convention annuelle de la section d'Ontario de l'Association des Marchands-Détaillants. "L'Association des Marchands-Détaillants a toujours eu notre approbation. Le marchand de gros et le marchand de détail sont comme mari et femme, sauf qu'ils ne peuvent obtenir ni divorce ni séparation. Et s'ils l'obtenaient, je ne sais qui en porterait le poids. Les intérêts des deux sont parfaitement identiques, encore qu'il y ait quelques différences.

Le détaillant est dans la position difficile d'être en contact trop direct avec le consommateur. Sa condition est l'objet d'une observation continuelle. Il n'est rien qu'il ne fasse sans que le consommateur le sache. Je suis prêt à admettre que si quelque crime est commis, nous sommes aussi coupables que vous l'êtes, vous détaillants, mais je ne suis pas prêt à admettre que tous les crimes sont commis soit par le commerce de détail, soit par le commerce de gros. Les détaillants sont sous l'oeil inquisiteur du public, et ils n'ont que peu de compensation pour le service qu'ils rendent, et rien n'est plus vrai surtout dans le cas de l'épicier détaillant.

"Les épiciers de gros aimeraient à avoir les vues des détaillants sur les différentes questions, par exemple, les différentes méthodes de distribution, les magasins à succursales, les relations avec les manufacturiers, les maisons vendant par colis postaux, et finalement sur tout ce que vous aimeriez voir faire au marchand de gros.

"Nous avons toujours prétendu que le manufacturier devrait traiter loyalement et en justice avec le commerce de gros, et je ne crois pas que les maisons de gros ou les manufacturiers devraient vendre aux magasins à succursales (chain stores) à des prix de manufacture. J'estime qu'ils devraient être traités sur la base du détaillant régulier.

"Je ne crois pas que la concurrence des maisons vendant par correspondance soit légitime. Il y a eu quatre hausses du fret depuis 1916. Les maisons vendant par correspondance ont le droit de livrer par colis postaux, et lorsque les colis postaux furent lancés pour la première fois, leurs taux étaient plus bas que leur coût. Nous devrions avoir une commission qui s'occupe du service postal. De fait, j'irais jusqu'à penser que la livraison des marchandises devrait être arrêtée par la poste. J'aimerais à voir les détaillants se joindre aux marchands de gros pour obtenir une meilleure législation relativement à ce sujet."

LE PRIX DE LA FARINE EN BAISSE

Les minotiers ont annoncé la semaine passée une baisse de 40 cents le baril de farine. Cette réduction porte le prix des premières patentes à $11.60 le baril de deux sacs de jute de 98 livres. Le marché de la farine est dans une condition irrégulière en ce moment, et les cotations sont plus ou moins nominales. Certains minotiers disent que les ventes se font à un prix moindre, en vue des changements rapides dans le prix du blé.

Les prix de tous les grains ont montré un recul considérable pendant la semaine passée mais les minotiers ne paraissent guère dispos à acheter en grosses quantités tant que les conditions du marché ne seront pas plus stables. On cotait la semaine passée le blé du nord no. 1 au comptant $1,70 le boisseau, ce qui représentait 30 cents de moins par boisseau sur la cotation d'une quinzaine avant.

L'avoine du Manitoba était cotée à environ 53 cents le boisseau et l'on est d'avis que cela descendra encore. L'orge était coté à 83 cents le boisseau. L'avoine blanche d'Ontario était dans les 45 cents le boisseau; l'orge, de 80 à 85 cents; le sarrasin à 95 cents et le seigle à $1.50. Les fermiers de l'Ontario aussi bien que ceux de l'Ouest continuent à retenir leurs récoltes, et nombre d'acheteurs sont d'avis que la sagesse de ce geste est fort discutable.

o

LA RECOLTE DES ATACAS

Il y a déficit dans la récolte des atacas en comparaison de celle de l'an dernier, mais les prévisions du Bureau des Estimations de Récoltes donnent pour la récolte totale d'atacas 1,449,000 barils contre 350,000 en 1918, et 1,230,000 barils en 1917.

o

LA MISE EN CONSERVE D'ABRICOTS EST MOINDRE QU'EN 1919

La production de Californie d'abricots mis en conserve s'est élevée à 2,312,000 caisses cette année, contre 4,395,204 caisses en 1919, d'après les statistiques compilées par la Ligue des Fabricants de conserves de Californie.

o

ON FAIT RAPPORT D'UNE RECOLTE MOINDRE QUE L'AN DERNIER POUR LES PEANUTS DE LA LOUISIANE

L'estimation préliminaire de la récolte moyenne des peanuts, par acre, à la Louisiane est de 29 boisseaux. Ceci se compare avec une récolte moyenne de 31 boisseaux en 1919; 24 boisseaux en 1918; 30 boisseaux en 1917 et 28.4 boisseaux pour la récolte annuelle moyenne des six dernières années (1914-1919). La qualité de la récolte est estimée à 91 pour 100. Ceci se compare avec 81 pour 100 en 1919; 78 pour 100 en 1918; 88 pour 100 en 1917; et 86.5 pour 100 pour la moyenne de qualité des six années 1914-1919. L'estimation préliminaire de

la production pour l'Etat, cette année, est de 87,000 boisseaux. Ceci se compare avec une production de 93,000 boisseaux en 1919; 108,000 boisseaux en 1918, et 120,000 boisseaux en 1917.

o

LA RECOLTE DES PECANS SERA, DIT-ON, LA PLUS LEGERE DEPUIS VINGT ANS

La Alex Woldert Company, de Tyler, Texas, une des plus grosses commerçantes de pécans dans le Lone Star State, dit:

"Après une sérieuse enquête dans tous les états producteurs de pécans nous en sommes arrivés à la conclusion que la récolte de pécans de 1920 est la plus petite que nous ayons eue depuis vingt ans.

"Notre estimation pour les envois de cette saison ne dépasseront pas 15 ou 20 wagons, contre 800 l'an dernier. Il sera donc nécessaire pour le commerce du Sud de chercher des approvisionnements jusqu'en novembre prochain chez ses amis du nord qui détiennent des stocks en entrepôt de l'an dernier. Les prix sont encore bien raisonnables mais iront plus haut à mesure que la saison avancera et que la rareté sera de plus en plus généralement connue."

o

LA RECOLTE DES ORANGES ET GRAPEFRUITS DE FLORIDE

Du fait de la continuation du temps chaud, le coloris de la récolte des oranges de Floride ne se fait que lentement, ce qui handicape considérablement les envois, au dire de quelques-uns des plus gros expéditeurs du Sud de la Floride. Une de ces autorités à Tampa, en discutant de la situation estime que les récoltes combinées d'oranges et de grapefruits de cette saison se totaliseront à 13,500,000 boîtes, dont 5,000,000 de grapefruits et 8,500,000 d'oranges.

Une partie considrable de grapefruits de la Floride n'est pas arrivée à complète maturité et les rapports des marchés indiquent une accumulation du fait de la couleur mièvre et des faibles qualités comestibles résultant du transport prématuré des fruits. Cette condition a, pour l'instant, orienté le marché vers des prix plus faibles sauf pour les fruits plus désirables et mieux mûris.

Abandon du Commerce

Je désire informer le commerce que mon stock de marchandises sèches est à vendre à de très bonnes conditions. Avis aux marchands-détaillants qui désirent se procurer des marchandises à des prix plus bas que ceux du gros actuellement.

F. GUILMETTE

MARCHAND DE NOUVEAUTES

ST-ANSELME, Comté de Dorchester, P. Q.

LES JOUETS ET LES APPAREILS ELECTRIQUES PREDOMINENT DANS LE COMMERCE DE NOEL.

Dans tous les magasins locaux de quincaillerie des préparatifs sont faits pour un gros volume d'affaires pendant la saison de Noël, beaucoup de marchands ayant rentré de gros stocks de lignes de saison. Les appareils électriques sont en devanture dans beaucoup de magasins. L'expérience a démontré que cette sorte de marchandises devenait plus populaire d'année en année, et il est arrivé souvent que par suite de stocks insuffisants de grille-pain, de percolateurs, de fers électriques, etc., beaucoup de ventes ont été perdues quelques jours avant la Noël.

Les maisons tenant les jouets ont fait de grands préparatifs pour une saison fructueuse. On s'attend à ce que cette année soit très bonne pour les jouets, car c'est à vrai dire, la première année depuis la guerre où l'on a pu en faire un bon choix, ce genre de marchandise étant très rare l'an dernier et presqu'aucune variété ne s'y trouvant. On montre à présent des jouets venant du monde entier et une caractéristique nouvelle de ce commerce est l'introduction du jouet fait au Canada. La plupart de ces derniers sont fabriqués par des maisons qui se sont établies depuis la guerre pour concurrencer le jouet allemand. Il y a aussi un bon assortiment de jouets de fabrication anglaise, et dont beaucoup étaient faits autrefois en Allemagne.

Nombre d'experts commerciaux prétendent que la vitrine est le meilleur vendeur du marchand surtout pour les lignes dites "de saison". Certains marchands en sont tellement persuadés qu'ils laissent leurs lumières allumées jusqu'à minuit, ce qui donne aux citoyens de la ville la chance de contempler tout à loisir dans la soirée les marchandises mises en étalage dans les vitrines. C'est là une méthode d'annonce des plus efficaces surtout dans le temps de Noël, et beaucoup de ventes résultent de ces expositions du soir, les personnes allant au théâtre ou aux vues animées s'arrêtant volontiers pour voir les objets offerts en vente et faire un choix parmi leur diversité. Souvent le marchand reçoit un coup de téléphone demandant d'envoyer tel article que l'on a vu la veille au soir en passant devant le magasin.

L'expérience est concluante.

o

LE TRIOMPHE DE LA CIGARETTE

Depuis la guerre la cigarette a conquis une place de première importance et s'est mise hors d'atteinte de ses ennemis. La popularité est, à présent, fermement établie parmi les hommes qui mesurent leur agrément de fumer le tabac par sa qualité plutôt que par sa quantité.. Et c'est la publicité qui a révélé au monde la véritable romance qui est enroulée autour de chaque petit rouleau de papier blanc et dans l'histoire de sa fabrication.

Une Manufacture Complètement Canadienne

La manufacture de pneumatiques de la Ames Holden à Kitchener (Ont.)

M. E. C. KABEL, gérant des ventes du Département des pneumatiques de la Ames, Holden.

La nouvelle usine à pneumatiques Ames Holden. — Sa production, son personnel et sa politique.

Le fait que le Canada tient le second rang au monde comme producteur de pneumatiques pour automobiles a été fréquemment invoqué pour prouver sa grande prospérité nationale et l'initiative magnifique de sa petite population. C'est là un fait splendide, mais malheureusement le Canada ne récolte pas tous les bénéfices de sa formidable production en pneumatiques: les Etats-Unis et autres intérêts en sont les lourds bénéficiaires.

Cependant, une importante action pour rendre la balance en faveur du Canada vient d'être prise par la Ames Holden Tire Company Limited, une compagnie complètement canadienne.

La manufacture de pneumatiques de la Compagnie qui vient d'être achevée à Kitchener, Ontario, produit maintenant des pneumatiques "Fabric" et "Cord" qui donnent des résultats de milléage extraordinaire, qui concurrencent plus que de façon satisfaisante, sur les pires chemins du Dominion, les pneumatiques de parenté américaine

C'est une usine d'un modernisme rigoureux, située dans la partie la plus affairée de Kitchener, extrêmement bien desservie par les chemins de fer et capable d'une expansion presque illimitée. Elle est généreusement aménagée de la plus belle machinerie que l'argent puisse acheter. Son personnel est composé d'experts canadiens qui sont familiers avec tout nouveau développement dans la construction du pneumatique.

Cette organisation travaille à présent comme une machine parfaitement équilibrée. Sa production de pneumatiques Ames Holden augmente de mois en mois avec une rapidité étonnante et les ventes marchent bien en avant de la production, stimulées qu'elles sont par les performances de milléage des premiers pneumatiques Ames Holden et par la sûre politique qui les soutient.

Ces questions de politique de la maison, en autant qu'elles ont trait aux ventes, tombent sous la juridiction de M. E. C. Kabel qui depuis plusieurs années était en charge de la fabrique de pneus de la Dominion Rubber System à Kitchener.

Il constitue une des principales "forces" qui ont été réunies au point de vue expert dans l'organisation Ames Holden, et sa vaste expérience ainsi que son jugement mûri sont tout au service du grand but de la compagnie: "Produire et mettre sur le marché de meilleurs pneumatiques."

Puisqu'il y a peu de "procédé secret" dans la fabrication du pneumatique, le but du manufacturier doit porter beaucoup plus sur le milléage fourni par les pneumatiques. La Ames Holden Tire Company ne fait pas simplement des "pneumatiques pour la concurrence". Ce à quoi elle vise c'est à un milléage plus élevé que la moyenne. Dans la nouvelle usine de Kitchener, les hommes et les machines travaillent à atteindre ce but d'une façon persistante et avec un succès complet.

LE MARCHAND DOIT VEILLER SUR SES ENCAISSEMENTS

"Il me semble que le temps est venu pour le marchand d'être très particulier pour ses collections," nous déclarait cette semaine un marchand influent. "Avec la tendance du public à rechercher des prix plus bas et les banques pratiquant la réduction des crédits, cela va devenir dur pour quelques marchands qui ont une grande quantité de crédits ouverts dans leurs livres.

"Pour notre propre compte, nous avons très peu de crédits ouverts sur nos livres, car dans ces dernières années nous avons éduqué soigneusement nos clients à payer comptant et nous n'avons pas ouvert de nouveaux comptes. En outre, il est fort probable qu'il y aura cet hiver bon nombre de gens sans travail, du fait que la majorité

des marchands réduisent leurs stocks, ce qui naturellement entraine un ralentissement pour le manufacturer. Ceci, je pense, ne durera qu'un temps, jusqu'à ce qu'une nouvelle base de prix soit établie, alors que les gens recommenceront à acheter couramment. A mon avis le petit jeu de l'achat aujourd'hui devient pour les gens de n'acheter que les choses qui ont été réduites de prix. Les articles qui ne montrent pas de réduction de prix resteront probablement sur les rayons jusqu'à ce qu'ils soient réduits de prix eux aussi, ou jusqu'à ce que les prix se soient stabilisés."

o

POURQUOI L'INDUSTRIE MODERNE DEMANDE LA PRODUCTION CONSTANTE

Un des traits caractéristiques de l'industrie capitalisée que ses critiques n'apprécient pas, c'est qu'elle est beaucoup plus intéressée à la production constante que le petit propriétaire des anciens temps. Il pouvait mettre de côté son personnel de travailleurs et ne souffrir pratiquement aucune perte que celle de son profit, mais une manufacture représentant un placement de millions ne peut supporter d'arrêt en tout ou en partie. Les grandes industries sont intéressées à se placer sur une base stable aussi tôt que possible et celà est dans l'intérêt de toute la communauté.

L'INDUSTRIE TEXTILE AUX ETATS-UNIS

D'après des renseignements pris dans différents centres d'industries textiles de la Nouvelle-Angleterre, la production a été à tel point réduite qu'elle n'est pas même la moitié de ce qu'elle était il y a une année. La plupart des manufactures de coton des Etats-Unis ne fonctionnent que trois jours par semaine, tandis que quelques-unes ont été complètement fermées. Il n'y en a qu'un très petit nombre qui ont réduit les salaires de ceux qui y travaillent encore. Cependant dans les petites manufactures, l'on a donné aux ouvriers le choix entre une diminution de 10 pour cent ou la fermeture complète. Les manufacturiers ont affirmé qu'il leur était impossible de continuer à faire des affaires en payant des salaires aussi élevés que ceux qui prévalent actuellement. La seule grande industrie textile qui ait réduit les salaires est la Lawrence Manufacturing Company, considérée comme la plus importante fabrique de bonneterie du monde entier.

M. W.-M. ANGUS PROMU GERANT GENERAL DES VENTES DU "AMES HOLDEN McCREADY SYSTEM"

M. W. M. Angus, qui vient d'être nommé récemment Gérant Général des ventes du "Ames Holden McCready System" est natif de Montréal. Il entra à l'emploi de Ames Holden & Company en 1891 en qualité de sténographe. Il s'intéressa à la chaussure au double point de vue de la production et de la vente et fut éventuellement transféré au département des ventes sous la direction de M. H. B. Ames (aujourd'hui Sir Herbert Ames). Lorsque M. Ames se retira, M. Angus le remplaça à la tête du département des ventes.

Il fut subséquemment nommé Gérant de la Succursale de St. John N.B., et fut en charge des affaires dans les Provinces Maritimes pendant dix-huit ans. En mars 1919, il devint gérant pour la division de Québec du Ames Holden McCready System, ce qui nécessita son retour à Montréal. Pendant son administration les succursales d'Ottawa et de Québec de la Ames Holden McCready Limited furent ouvertes. Le premier novembre dernier Mr. Angus prit charge de sa position actuelle pour laquelle il est exceptionnellement bien qualifié.

M. W.-M. ANGUS, nouveau gérant général des ventes de "Ames Holden McCready System".

. J.-P. QUESNEL NOMME GERANT POUR LA DIVISION DE QUEBEC DE LA AMES HOLDEN McCREADY, LIMITED

J. P. Quesnel, qui a été récemment nommé gérant ur la Division de Québec de la Ames Holden McCready, mited, a commencé sa carrière dans l'industrie de la aussure en 1895, comme employé de bureau chez Cléent Lafleur, fabricant de chaussurees et jobber en catchoucs.

Messieurs Daoust Lalonde & Compagnie lui confièt la charge de leur stock, lorsqu'ils formèrent leur mpagnie en 1897. Il resta avec eux jusqu'en 1902, oque à laquelle M. J. I. C. Chouinard abandonna le mmerce de chaussures en détail pour le commerce de et le prit comme gérant.

J.-P. QUESNEL, Gérant pour la division de Québec de la Ames Holden McCready Limited.

En 1904, M. A. L. Breithaupt, président de la Ber- Rubber Manufacturing Co. Limited, le nomma Agent ventes de la marque de caoutchoucs "Daisy" pour la rince de Québec.

Il resta à l'emploi de cette dernière compagnie jusu moment de l'amalgamation des différentes compa- de caoutchouc. M. T. H. Rieder, qui fut alors mé gérant général de la Canadian Consolidated Rub- Company, l'employa comme voyageur pour les diès marques de chaussures en caoutchouc de cette pagnie.

M. Rieder, peu après sa nomination comme présidu "Ames Holden McCready System", engagea M. snel comme assistant gérant de la division de Québec, ion qu'il remplit avec compétence jusqu'à sa récente notion à la gérance.

Mr. Quesnel est bien et favorablement connu dans ustrie de la chaussure de toute la Province de Québec s environs et sa nomination comme gérant a été très rablement accueillie.

NOUVEAU VICE-PRESIDENT DE LA SHERWIN-WILLIAMS CO.

M. W. S. Fallis a été élu vice-président de la "Sherwin-Williams Co. of Canada, Limited".

Cette nouvelle fut annoncée à une réunion des directeurs tenue à Montréal le 24 novembre à l'issue de l'assemblée générale annuelle des actionnaires.

Mr. Fallis, qui était depuis quelques années, administrateur-gérant de la compagnie, prend possession de son nouveau poste, avec une connaissance des plus complètes des affaires de la compagnie, car il a occupé successivement toutes les positions importantes se rapportant avec les ventes et l'organisation au Canada, aux Indes Occidentales Anglaises et en Europe.

Organisateur brillant, saisissant extraordinairement les détails, capable de juger la situation d'une façon précise et à même de mesurer la fluctuation des affaires, M. Fallis est exceptionnellement bien doué pour diriger les destinées d'une institution extraordinairement efficace.

L'annonce de l'honneur conféré à M. Fallis, sera reçue avec la plus grande satisfaction. Comme l'âme vivante de la "Canadian Credit Men Association", comme ancien président de la succursale occidentale de l'Association Canadienne des Manufacturiers, comme l'un des aviseurs financiers du Fonds Patriotique de Winnipeg et comme président de la Commission Royale déléguée pour étudier la loi des accidents du travail, M. Fallis s'est fait apprécier d'une infinité de gens qui se rappelleront tout ce qu'il a fait pour le bien public avec une habileté remarquable et une infatigable modestie.

M. Fallis continuera à diriger toutes les opérations de l'organisation du Siège Social à Montréal.

o

HEUREUX L'HOMME QUI N'ANNONCE PAS!

L'homme qui n'annonce pas est un homme heureux! Il est rarement dérangé lorsqu'il fait sa partie de "dames" dans son arrière-boutique. Il n'a pas à s'occuper d'agrandir son établissement, car son chiffre d'affaires ne justifie pas d'agrandissements. Il n'a pas à se soucier de former des commis pour servir le surcroit de nouveaux clients. Il n'a pas à se déranger souvent pour aller à la banque y faire ses dépôts—il n'y va que pour convaincre le gérant de renouveler ses billets. Si la qualité de ses marchandises est inférieure, peu de gens en souffrent—si peu d'acheteurs se présentent à ses comptoirs. Pour lui la vie peut s'écouler dans un doux far niente—jusqu'au moment où ses créanciers le forceront à déposer son bilan.

HOLMES.

COMMENT CALCULER SES PROFITS

UN PROFIT SATISFAISANT QUI PEUT S'AMELIORER

Analyse du bilan d'un épicier. Ce marchand sous-estime son commerce et rien de fâcheux ne peut en résulter.—Profit net de 3% sur marge de 15 7-8 pour 100.

Ce n'est pas souvent que nous trouvons des commerçants qui diminuent leur mérite, mais celui-ci qui me demande de faire la critique de son bilan ne se donne pas le crédit qui lui revient. Certaines parties de sa lettre sont instructives comme par exemple:

L'augmentation sur l'an dernier des comptes à recevoir est dûe à trois comptes spéciaux. Il est intéressant de noter que tout l'excès fut balayé dans les 10 jours qui suivirent l'établissement du bilan. Nous ne calculons pas comme actif sur aucune base de compte, la collection que nous considérons douteuse. Ainsi, $243 portés comme de nulle valeur le 15 janvier 1918, rentrèrent dans l'année De ceci, $169 étaient une remise d'un marchand de gros pour marchandises détériorées, que nous n'étions pas sûrs d'encaisser. Cette année nous avons été tout aussi sévères dans l'omission volontaire des comptes douteux de la liste de l'actif.

Le compte de "fixtures" comprend la caisse enregistreuse, le comptoir, la glacière, les articles publicitaires, les trois comptoirs-vitrines, le cheval, la voiture, le sleigh, les harnais, le coffre-fort, les deux balances calculatrices, le moulin à café, etc., etc. Nous croyons que notre chiffre de $622.85 ne représente pas plus de 60 pour 100 de leur valeur. Le stock aussi est compté à des chiffres probablement de $150 à $200 au-dessous de sa valeur. Il s'y trouve 1,880 livres de thé comptés à une moyenne d'environ 10 cents la livre au-dessous du prix du marché, parce qu'il ne nous coûte que cela.

Au compte des frais, les salaires comprennent $1,560 pris comme appointements par les associés. Les gages du garçon de livraison sont compris dans les frais de livraison. Les mauvaises dettes sont calculées à ½ pour cent des ventes, ce qui, d'après nos quinze ans d'expérience, est largement suffisant. L'item d'intérêt représente six pour cent du capital, en outre de quelques petits montants payés à l'un des associés pour l'argent prêté à court terme. Une fois l'argent retiré des affaires, le commerce doit payer l'intérêt régulier de la banque pour son usage s'il est requis plus tard, comme si nous devions l'emprunter de la banque.

Notre écoulement de stock d'environ dix fois par an nous semble petit. Ceci est dû principalement au fait que nous sommes quelque peu distants de nos maisons de gros comme aussi à ce que ces trois dernières années nous avons dû débourser beaucoup pour avoir de gros stocks. Au cours de cette année notre stock devrait faire preuve de réduction.

BILAN

	15 janvier 1920	15 janv 191
ACTIF :		
Argent en caisse	$ 164.33	$ 236
Comptes à recevoir	2,623.19	2,397
Fixtures	622.85	651
Stock d'épicerie	4,277.25	4,144
Poteries, vases, etc.	392.17	330
	$8,079.82	$7,760
PASSIF :		
Dû aux fournisseurs en gros	$1,572.54	$2,487
Dû à un associé	350.00	
	$1,922.54	
Ce qui laisse une valeur de..	$6,157.28	$5,273
Valeur déduite 1919	5,273.19	
Ce qui donne une augm. de..	$ 884.09	
Montant pris à même le commerce par les associés		$1,980
Augmentation nette		88
Ce qui montre comme profit de l'année		$2,865
Chiffre d'affaires		$26,501

Non compris le compte d'échange (échange de marchandises pour du beurre, des oeufs, etc.) qui peut s'élevé de $750 à $1,000 au plus.

DEPENSES:

Loyer		$ 216.00
Salaires		1,898.00
Publicité		75.00
Livraison——		
Gages	$338.00	
Nourriture, réparat., ets.	210.00	
		548.00

Chauffage et éclairage	84.00
Assurances et taxes	52.38
Mauvaises dettes (½ p. 100 des ventes)	130.00
Glace	32.00
Bureau	22.00
Papier, ficelle, etc.	170.00
Intérêts	339.39
Correspondance	15.00
Dépréciation	29.00
	$3,610.77

Soit environ 15 pour 100 du chiffre d'affaires.

Caractéristiques importantes.

Le mérite principal de ce bilan, est, me semble-t-il, modération soigneuse. De fait, il met en application le cipe qu'aucun désagrément ne peut résulter de l'adrissement d'un bilan, tandis que de graves désagréts peuvent provenir de son amplification. Notons ceci: anvier 1919 notre commerçant ne tint pas compte des de comptes douteux. Cette somme ne fut-elle jamais rée que le bilan tel qu'établi le 15 janvier 1919 serait sans changement. Mais cette somme rentre, c'est au- de trouvé et cela fait partie tout naturellement du du 15 janvier de cette année.

En suivant pareille méthode de décompte serré cette , notre marchand peut être certain que ses calculs sûrs et que si nulle variation ne se produit pendant année, sa balance sera favorable. Notons principale- le compte de fixtures qui est un de ceux sur les- les marchands hésitent généralement à marquer toute préciation qu'ils devraient. On ne devrait pas perdre e que dès la minute où une fixture est achetée et dans votre magasin, elle se déprécie de 50 pour au point de vue de la vente. Ainsi donc, le seul moyen et correct d'absorber une telle dépréciation par le te des dépenses est de déduire au moins 10 pour cent e année sur la valeur des fixtures d'intérieur et 20 100 sur le matériel de livraison.

Une sous-estimation de $150 à $200 sur le stock d'é- n'est pas une trop grande réduction. Il est parfaiit exact de compter ce thé au prix d'achat véritable, ulement en principe, mais surtout à présent, en pré- de la possibilité de baisse de la valeur de nombreux au cours de l'année.

Notons aussi l'item d'intérêt chargé au compte des es. Remarquons comment l'intérêt est payé à chaque s'il prête de l'argent au commerce, tout comme si gent était emprunté à la banque. C'est là une excelpratique commerciale; on ne saurait trouver mieux. 'écoulement du stock est suffisamment rapide; l'exon de l'obligation d'en décharger les marchands de t de la valeur montante des marchandises au cours is dernières années est admissible. Mais, à présent, sque l'idée sera suivie de diminuer le stock gra- ent. Les marchands devraient être très prudents eurs achats.

Erreurs et omissions.

Le gain net pour l'année est de $884.09 et non pas de $2,865.92. Vous ne pouvez vous compter un salaire dans les dépenses et en retrouver le montant dans les profits nets. Le temps des deux associés est pris par ce commerce, il est donc tout naturel que ce commerce paye ce travail; mais ce paiement n'est qu'une dépense simplement, et il ne peut figurer comme dépense et comme profit à la fois. Il serait aussi raisonnable de charger l'intérêt sur le capital investi et sur ce qui est payé à l'associé pour son argent et ensuite de compter cet item comme profit.

Le profit net véritable de ce commerce tel que les chiffres nous l'indiquent est de 884.09, ce qui donne environ 15 pour cent du capital investi au début de 1919. Il équivaut à 3.08 pour 100 et une fraction, des ventes. Il semble qu'il y ait erreur dans le calcul du pourcentage des dépenses, car je ne le trouve que de 12.60 pour 100, soit 12 3-5 pour 100. De sorte que la marge brute est en moyenne de 15 7-8 pour 100.

Amélioration de condition.

Il y a amélioration de condition en comparaison avec l'an dernier, en ce que le montant dû est de $560 de moins qu'il y a un an. En cherchant à réduire le stock, veillez à ce que les obligations soient réduites en proportion et que les comptes impayés ne vous submergent.

Il y a une autre chose que vous devriez considérer à présent très soigneusement et sérieusement: c'est l'établissement d'un surplus. Voyons comment:

Le revenu du capital fut, comme spécifié, de 15 pour 100, l'an dernier. Supposons que vous considériez que votre capital est, à présent, de $6,157.28, et qu'en janvier prochain vous vous trouviez encore en face d'un bénéfice de $884: cela ne vous donnera alors que 14 1-3 pour cent de votre capital, et à mesure que votre capital augmentera, le pourcentage du revenu tendra à diminuer.

Avec plus de $6,000 de capital et un stock diminué, non seulement vous aurez de l'argent inactif, mais vous aurez la tentation d'être plus large pour les comptes, ou pour les règlements.

Disposez du surplus.

Supposons que vous achetiez à présent une obligation de guerre de $1,000, ou pour un montant moindre auquel vous pouvez l'acheter à présent, payant ce dont vous pouvez disposer: par exemple un total de $600 et laissant l'obligation à votre banque comme garantie, réglant les $345 ou $360 qui restent à payer aussi rapidement que possible. En faisant cela vous accomplissez plusieurs choses avantageuses.

Vous réduisez d'abord votre capital actif à $5,000 environ et n'avez à charger à votre compte de frais que l'intérêt sur cette somme.

Ayant à payer votre obligation, vous activez la collection de vos comptes et êtes plus regardant dans vos habitudes d'achat.

Vous avez $1,000 en solide garantie sur laquelle vous pouvez emprunter si un moment difficile survient, car votre banque vous avancera toujours dans les $850 pour votre obligation.

Vous avez enfin pris l'habitude d'économiser vraîment l'argent de votre commerce, et je vous prie de croire qu'aucun marchand ne gagne vraîment de l'argent dans son commerce tant qu'il ne commence pas par en retirer en espèces sonnantes pour le placer en valeurs solides. Pensez-y et agissez en conséquence. C'est le premier pas de la véritable indépendance financière.

STATISTIQUES DU SUCRE

Consommation canadienne du sucre pour l'année fiscale terminant le 31 mars.

	Tonnes (2,240 livres)	
1911	256,298	
1912	261,518	Aug. 2.03%
1913	285,803	Aug. 9.28%
1914	314,266	Aug. 9.96%
1915	302,450	Dimi. 3.76%
1916	284,644	Dimi. 5,88%
1917	314,464	Aug. 10.47%
1918	292,885	Dimi. 6.86%
1919	342,358	Aug. 16·89%
1920	390,343	Aug. 14.00%

Exportations canadiennes pour l'année fiscale terminant le 31 mars.

	Tonnes (2,240 liv.)
1916	385
1917	25,833
1918	61,164
1919	916
1920	109,516

Importations de sucre brut.

Année finissant le 31 mars.	1920	1919
Livres	1,081,000,000	718,000,000
Valeur	$68,343,471	$35,381,888
4 mois finissant le 31 juillet.		
Livres	384,000,000	370,000,000
Valeur	$37,435,792	$20,849,080

Industrie du sucre de betteraves.

	Etats-Unis Tonnes	Canada (2,240 liv.)
1912-13	624,064	11,951
1913-14	655,298	11,657
1914-15	646,257	13,979
1915-16	779,756	17,641
1916-17	734,577	12,500
1917-18	682,867	11,250
1918-19	674,892	22,300
1919-90	650,000	16,500
1920-21	.....	40,000

LE MICA ET SES USAGES

Ses qualités calorifuges en font un bon isolant

Le mica est l'un des plus utiles minéraux; on en co naît imparfaitement la production et la distribution. Tr seulement des nombreuses variétés sont marchandes, et ce nombre deux se trouvent en une certaine quantité: muscovite et le phlogopite, ce dernier est de couleur d'a bre; c'est le plus important des micas canadiens.

L'Inde fournit plus de la moitié du mica employé monde; le Canada 25 pour cent; les Etats-Unis et autres pays produisent le reste.

On trouve du mica un peu partout au Canada. M les gisements les plus abondants sont sur les bords fleuve St-Laurent, en aval de Québec; il en existe au sur la rive nord de l'Ottawa, près de Mattawa, et dans townships de Burgess, dans le comté de Leeds: à Lana dans le comté du même nom, et à Loughborough, dans comté de Frontenac; il y en a même en petite quan dans la Colombie-Britannique. La production de 191 été évaluée à $273,305.

L'extraction du mica présente de nombreuses diffi tés. Son exploitation avec succès demande de la part mineurs une grande expérience: il leur faut connaître conditions particulières qui l'entourent. Faute d'expérie il a fallu abandonner plusieurs des mines.

Les feuilles, ou blocs, sont généralement de faible mension, peu mesurent 4 X 6 pouces de surface; plus cinquante pour cent n'ont que 1 X 3 pouces. Heure ment qu'il est possible de cimenter les petites surface de préparer ainsi des feuilles d'une plus grande di sion. Le produit s'appelle "micanite" ou "lamelle de mi on s'en sert principalement comme corps isolant dans dustrie électrique. On emploie beaucoup le mica pour i le dégagement de chaleur des chaudières et des tuya vapeur, car ses propriétés calorifuges sont supérieur celles de toutes les substances connues. L'expérience a montré qu'il est possible d'économiser 90 pour cent chaleur que dégage un calorifère métallique en le couv d'une couche de mica.

Grâce à la résistance qu'il oppose au choc, on en des lunettes ou des garde-vue pour ceux qui travaillent les industries et les fonderies, où les fragments de m riaux et des étincelles sont un danger pour les yeux petits morceaux de mica qui se perdaient autrefois maintenant utilisés. Moulu en fine poussière imbibée le, le mica devient un lubrifiant utilisé au graissag axes de locomotives ou de wagons. Réduit en poussi mélangé à un flux, il donne au papier mural ou à d'a substances un reflet d'argent.

Les usages que l'on fait du mica sont devenus si tiples que les gaspillages d'autrefois ont disparu, car que toutes les parties sont à présent utilisées.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 1er décembre 1920.

Des cours plus bas sont cotés cette semaine pour le porc par suite l'augmentation de la quantité d'animaux offerts sur le marché et s bas prix payés. Il n'y a que peu de changement dans le marché du euf. Le prix du saindoux a reculé d'une cent par livre et on cote une ivelle baisse sur le shortening. Le beurre est également faible, is il n'y a pas de changement de prix. Il en est de même pour le mage, bien que le fromage actuellement vendu dans le commerce soit pas affecté. Le marché des oeufs se maintient ferme et tout ble indiquer que le marché continuera tout au moins à se mainte-. Les orages ont dernièrement gêné la pêche, de sorte qu'il y a urie de poissons frais d'eau salée. Il y a cependant une excellente mande pour le poisson fumé et mariné. Le point capital du marché te semaine a été la réaction qui s'est produite sur le sucre qui a re-nté de 50 cents pour atteindre $11.00 le sac de 100 lbs. Le marché noix de Grenoble est beaucoup plus soutenu avec une augmenta-n de 6 cents cotée sur les cours précédents. Toutes les autres noix vent ce mouvement et le marché est plus fort en général avec une mande croissante. Il en est de même pour le marché des fruits secs. demande pour ces lignes est encore meilleure que les importateurs l'espéraient et on craint que les arrivages ne soient pas suffisants r répondre à la demande. La farine a diminué de 40 cents au baril suite de la baisse du blé. L'avoine roulée a baissé de prix et diffé-ts meuniers font des réductions considérables pour s'efforcer d'ob-ir les affaires qui sont très bonnes en cette saison. Il n'y a pas de ngement pour les produits en paquets. Le prix des citrons se main-t cette semaine. On rapporte un nouvel affermissement du mar-des pommes de terre et l'on s'attend à une hausse. La situation thé est grandement améliorée, et on constate une rareté de thé du on, car l'importation de ces thés est plus faible cette année qu'elle l'a été depuis nombre d'années. Il n'y a pas de changement cette aine sur le marché du café. Il y a une réduction de huit cents par e sur deux marques différentes de cacao. Les conditions du mar-en général sont améliorées et bien que les négociants de gros dé-ent que les achats ne sont que pour les besoins immédiats, la de-nde actuelle dans les lignes d'épicerie est très bonne. Il y a un z grand nombre de réductions cette semaine sur différents arti-, comme par exemple une diminution de deux cents sur le beurre eanut. La demande pour les huîtres est très bonne cette semaine.

OUVEAU FLECHISSEMENT DU PORC ABATTU

ndes fraîches — Le prix du porc u a encore baissé cette semaine 0 cents par cent livres. Par suite ix de la saucisse de porc a égale-diminué d'une cent par livre; la diminution a eu lieu aussi sur la sse de boeuf. L'agneau également son prix baisser d'une cent par

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 27 novembre 1920.

Porcs vivants	17.00	17.50
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, choisi	24.50	25.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.33
Longes (trimées)	....	0.38
Longes (non trimées)	....	0.35
Epaules (trimées)	....	0.28
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de Boeuf	....	0.14
(Steers et Heifers) : Boeuf frais—		
Quartiers derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.23	0.24
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.18	0.20
(Vaches)—		
Qartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.13	0.14
Longes	0.28	0.30
Côtes	0.21	0.23
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1.	0.12	0.15

PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Les viandes cuites restent sans changement cette semaine et maintiennent leurs cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 27 novembre 1920.

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.		0.26½
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.60
Jambons cuits		0.64
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb		0.12
Mince meat, la lb	0.18	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

LES VIANDES EN BARILS SONT SOUTENUES

Viandes en barils — Rien à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui se maintiennent fermes aux prix de la semaine dernière.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 27 novembre 1920.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	.... 57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	.... 51.00
Porc heavy mess (brl)	.... 49.00
Boeuf plate	.... 26.00
Boeuf mess	.... 23.00
Porc engraissé aux pois.	.... 48.00
Lard gras, épaule	49.00

LEGERE BAISSE DU JAMBON

Viandes fumées — Une baisse générale d'environ 2 cents par livre a eu

lieu sur le jambon. Cette baisse semble être la conséquence naturelle de la faiblesse de la viande de porc.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 27 novembre 1920.

Jambons Premium:	
8-10 livres	0.47
Medium, fumé, la livre:	
8-10 livres	0.41
12-15 livres	0.41
14-20 livres	0.41
20-25 livres	0.34
25-35 livres	0.34
Plus de 35 livres	0.30
Bacon—	
Déjeuner	0.48 0.60
Cottafe roulé	.... 0.40
Jambons Picnic	.... 0.31

LE SHORTENING CONTINUE A BAISSER

Shortening — La baisse s'accentue sur le shortening et on note cette semaine une nouvelle diminution de 2 cents par livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 27 novembre 1920.

Shortening " Cotosuet"

Tierces, 400 lbs, la lb.	.... 0.19½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	.... 0.19½
Seaux, 20 lbs, la lb.	.... 0.20½
Morceaux, 1 lb, la lb.	.... 0.21½

LE SAINDOUX TOUJOURS EN BAISSE

Saindoux — Le saindoux continue à baisser cette semaine et la réduction varie de 1 à 2 cents par livre suivant la quantité.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 27 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	.... 0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb	.... 0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb	.... 0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.	.... 0.29½

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FROMAGE

Fromage — Le marché du fromage est soutenu et il n'y a pas de changement de prix à signaler cette semaine.

Nouveau grand, la lb	0.27
Double, la lb.	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Les cours de la margarine restent les mêmes avec un marché ferme bien que toujours calme.

En moules, suivant la qualité, la lb.	.... 0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30 0.34

LE BEURRE EST SOUTENU

Beurre — Le beurre se maintient ferme aux cours avancés de la semaine dernière. La tendance reste soutenue et le ton général du marché est bon.

Beurre crèmerie No 1	0.54
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.56
Beurre crèmerie No 2	0.52 0.53
Laiterie	0.48

LES OEUFS TENDENT ENCORE A MONTER

Oeufs — Le marché des oeufs continue à être des plus soutenus et le prix des oeufs frais pondus atteint maintenant 85 cents.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis	0.70
Entrepôt No 1	0.62

LA VOLAILLE SANS CHANGEMENT

Volaille — Pas de changement cette semaine sur le marché de la volaille dont les prix se maintiennent fermes.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 27 novembre 1920.

Poule	0.38 0.42
Poulet	0.40 0.45
Dindes	.... 0.55
Dindons	.... 0.53
Oies	0.39 0.40
Canards domestiques	0.40 0.45
Canards du lac Brôme	.... 0.47

LE POISSON EST SOUTENU

Poisson — Pas de changement pour le poisson frais cette semaine. La demande continue à être bonne et les prix se maintiennent fermes. Dans le poisson fumé, les haddies ont subi une diminution d'une cent par livre. Les saumons de la Colombie-Anglaise sont maintenant sur le marché et valent de 22 à 23 cents la livre pour le rouge et de 12 à 13 cents pour le pâle.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 27 novembre 1920.

Poisson frais

Hadock	0.08 0.09
Morue, pour le marché	0.07 0.08
Crevettes	.... 0.50
Homards vivants	.... 0.60
Saumon de Gaspé	.... 0.30
Maquereau	.... 0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32 0.35
Poisson blanc	.... 0.22
Alose	....
Flétan	0.23 0.25
Brochet	.... 0.15
Carpe	.... 0.15
Barbotte	.... 0.15
Perchaude	.... 0.15
Doré	.... 0.23
Truite	0.22 0.23

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	.... 0.
Filets	.... 0.
Bloaters, la boîte 50.	.... 3.
Kippers, la boîte 50.	.... 2.
Hareng fumé sans arêtes	.... 0.
Harengs saurs, la boîte	.... 0.

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½ 0.
Harengs	0.07 0.
Flétan, gros et petit	0.19 0.
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21 0.
Haddock	0.07½ 0.
Maquereau	0.16 0.
Doré	0.16 0.
Morue en tranches	0.08½ 0.
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29 0.
Saumon Colombie, rouge	0.22 0.
Saumon, Colombie, pâle	0.12 0.

Morue—	
Morue, gros baril, 200 lbs.	.... 16.
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	.... 15.
Morue No 2, brl de 30 lbs	.... 13.
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	.... 12.
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	.... 0.
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	.... 0.
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	.... 0.
Morue, sans arêtes (2 lbs)	.... 0.
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40 2.
Morue séchée, ballots de 100 lbs	 12
Hareng saur, la boîte	 0
Harengs Labrador No 1 Brls	12
Harengs Labrador No 1, ½ brls	
Saumon Labrador No 1 tierces	38
Maquereau No 1, brls	25
Saumon Labrador No 1 brls.	27
Truite de mer	21

NOUVELLE BAISSE DE LA FAR

Farine — Une nouvelle diminu générale de 70 cents a eu lieu semaine sur la farine, dont le prix rie aujourd'hui de 10.60 à 11.10 vant la qualité.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	10
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10
Farine de blé d'hiver (baril). s sacs jute	10
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts.	11
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts.	10

LE FOIN ET LES GRAINS CO NUENT A BAISSER

Foin et grains — Le foin et la p ont diminué cette semaine d'un d par tonne. L'avoine est également baisse et la diminution varie de cents à 3 cents suivant les qua

e réduction de 3 cents environ a également eu lieu sur l'orge.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date de 27 novembre 1920.

in, paille, grain (prix du gros par ots de chars) :

Foin :

n, No 1, tonne de 2,000 lbs.	
n. No 2	31.00 33.00
n, No 2	31.00 32.00
ille	14.00

Avoine :

2 C.W. (34 lbs)	0.76
3 C.W.	0.71
tra Feed	0.70
1 Feed	0.68
2 Feed	0.63½

Orge :

3	1.17
4 C.W.	1.07
ed	0.97

Note — Ces prix sont à l'élévateur ne comprennent pas le coût des s.

REACTION SUR LE SUCRE

ucre — Une certaine réaction s'est duite sur le sucre qui a regagné 50 ts pour atteindre de nouveau le prix $11.00 le sac de 100 lbs.

ous cotons :

ntic, extra granulé . . .	11.00
dia, extra granulé . . .	11.00
Lawrence, extra granulé .	11.00
ada, extra granulé	11.00
cé, barils	11.20
cé, (boîtes de 25 lbs). . .	11.50
cé, (boîtes de 50 lbs). . .	12.40
ne No 1.	10.00
ne No 2 ou.	9.90
ne No 2.	9.80
ne No 4.	9.60
poudre, barils	11.10
poudre, 50s.	11.30
poudre, 25s.	11.50
s et dés, 100 lbs. . . .	11.70
es, boîtes de 50 lbs. . .	11.80
es, boîtes de 25 lbs. . .	12.50
es, paquets de 2 lbs. . .	13.50
morceau Paris, barils . .	11.60
morceau, 100 lbs.	11.60
morceau, boîtes de 50 lbs.	11.70
morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
morceau, boîtes de 5 lbs.	11.75
morceau, boîtes de 2 lbs.	13.50
morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
tal diamond, barils . . .	11.60
" boîtes, 100 lbs.	11.70
" boîtes, 50 lbs.	11.80
" boîtes, 25 lbs.	12.00
" caisses de 20 cartons. . . .	12.75

MELASSE SE MAINTIENT FERME

lasse — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le prix de la sse qui se maintient ferme au cours édent. On peut en dire de même sirops de blé d'Inde qui tiennent ement leur prix.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 27 novembre 1920.

Sirop de blé-d'inde :—

Barils environ 700 livres. . .	0.08
½ barils.	0.08¼
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque. .	6.20

Sirop de blé-d'inde blanc :

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55

LASSIES :—

Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond) :

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres. . . .	12.50

Mélasses des Barbades :—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

NOUVELLE BAISSE DES ENGRAIS

Engrais — Les engrais cette semaine ont subi une nouvelle baisse. Le short est coté maintenant à $42.00 et la moulée d'avoine à $50.00.

LES ENGRAIS

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés . . .	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs . . .	3.25

Engrais de gluten :

f.o.b. Cardinal.	**66.00**
f.o.b. Fort William.	**64.00**

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie
IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb .	$0.1530
123-25 M.P. cire paraffine, lb. .	0.1580
128-30 M.P. cire paraffine, lb .	0.1780
133-36 M.P. cire paraffine, lb. .	0.1905

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison
W. BUSHENBAUM,
en date du 30 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	3.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	0.40	0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.08
Peaux de veau de lait, la lb	0.10	0.12
Peaux de taureau, la lb.	....	0.06
Peaux de veau de son, la lb	....	0.08
Laine lavée, la lb	....	**0.25**
Laine non lavée	....	**0.15**

LE MARCHE DES LEGUMES EST SOUTENU

Légumes — Pas de changement à signaler cette semaine sur le marché des légumes. Les prix sont soutenus et se maintiennent aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 30 novembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)		1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.		0.40
Oignons rouge, 75 lbs.		2.25
Oignons espagnols, caisse . . .		5.50
Persil (canadien).		1.00
Piments verts, panier		2.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal. sac de 80 lbs		2.25
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
manne.		
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Tomates, panier		
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz. . . .		1.25
Atacas.		16.00

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).	**3.45**
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse).	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse).	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . .	$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . .	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . .	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . .	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . .	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LE MARCHE DE LA CONSERVE SE MAINTIENT FERME

Conserves — Rien de nouveau à signaler sur le marché de la conserve cette semaine. Les prix se maintiennent fermes et sans changement.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	**4.50**	**4.85**

Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LE CAFE

Café — Le marché est soutenu cette semaine pour le café dont les prix restent sans changement.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 29 novembre 1920.

Café—	La livre	
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 45 à 50 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à $1.00 la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	....	0.60
Meilleures variétés	0.90	1.00

Javas—

Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES EPICES SONT FERMES

Epices — Pas de changement cette semaine sur le marché des épices, sauf cependant pour la muscade moulue qui a baissé d'environ cinq cents.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 27 novembre 1920.

Allspice	....	0.20
Cassia	0.32	0.35

Cannelle—

Rouleaux.	....	0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées.	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue.	0.35	0.40
Poivre noir.	0.35	0.37
Poivre blanc.	....	0.40
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	....	0.75
Turmeric.	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac.	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal.	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac.	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal).	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux.	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LES RAISINS ET LES FIGUES SONT EN BAISSE

Fruits secs — Le marché des fruits secs reste soutenu cette semaine, sauf toutefois dans quelques lignes comme les raisins et les figues qui montrent une certaine tendance à la baisse.

Nous cotons:

Abricots, fancy.	....	0.40
" de choix.	....	0.34
Abricots, slabs.	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.15
Pêches (fancy).	0.28	0.30
Poires de choix.	0.30	0.

Pelures séchées:

De choix.	....	0.
Ex. fancy.	....	0.
Limon.	....	0.
Citron.	....	0.
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0
Muscatels, 2 couronnes.	....	0
" 1 couronne..	....	.
" 3 couronnes.	....	0
" 4 couronnes.	0.20	0
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.28	0
Corinthes, (loose).	....	0
Corinthes grecs, 16 onces.	....	0
Epepiné, fancy.	....	.
15 onces.	0.26	0
Dattes, vrac	....	0
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3
En paquets seulement.	....	.
" Dromadaire (36 10 onces)	....	7
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	....	5
Figues, 2½s, la lb.	....	0
" 2½s, la lb.	....	0
" 2¼s, la lb.	....	0
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	....	3
12 x 10 oz.	....	1
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	....	0

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s.	....	.
30-40s.	....	0
40-50s.	....	0
50-60s.	....	0
60-70s.	....	0
70-80s.	....	0
80-90s.	....	0
90-100s.	....	0
100-120s.	....	0

TENDANCE GENERALE DE HAU POUR LES FRUITS

Fruits — Une tendance générale hausse se manifeste cette semaine le marché des fruits, tendance qu fecte principalement les pommes raisin. Par contre, le prochain arri d'oranges de Californie semble d être meilleur marché.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 29 novembre 1920.

Pommes—		
McIntosh Rouges.	....	1
Baldwins.	7.00	
Ben Davis.	....	
Greenings.	7.00	
Gravensteins	....	
Spies	8.50	1
Rouges d'hiver	5.75	
Pommes en caisses	....	
Airelles, boîte.	....	
Raisin Emperor, keg.	....	
Raisin, Almeria Keg	10.00	1
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80.	6.50	
Citrons, Messine	....	
Oranges de Californie.	8.00	
Oranges du Mexique	4.75	
Poires Californie (caisse)	7.00	
Bananes	7.50	

La Construction

AYLMER

Résidence détruite par un incendie. Propriétaires: Clément & Ed. Quinn, rue Parker. Perte: $4,500.

BIENVILLE

Collège $20,000. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Henri Paré. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Plans préliminaires actuellement en préparation.

CAMPBELLS BAY

Banque et appartements. Propriétaire: Banque des Marchands du Canada, 205 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson, 10 rue Cathcart, Montréal. Plomberie & Chauffage: Dunlop & Co., Pembroke, Ont.

LAPRAIRIE

Station de télégraphie sans fil. Propriétaire: Marconi Wireless & Telegraph Co. of Canada Lted, 11 rue St-Sacrement, Montréal. Gérant: A. L. MacCallum. Ingénieur en chef: J. O. G Cann. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Soumissions privées sont reçues par les architectes pour la construction qui comprendra plusieurs petits bâtiments et résidence pour l'ingénieur, tours d'acier etc.

LIMOILOU

Résidence $3,000. rue Canardière. Propriétaire: Paul Marcotte, 110, 7e rue. Entrepreneur général: Alphonse Simard, 214, 4ème avenue.

MONTREAL

Plans pour hôtel $8,000,900 rues Peel & Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: Mount Royal Hotel Co. Gérant général: Geo. H. O'Neil, Hôtel King Edward, Toronto. Architectes: Rosss & MacDonald, 1 rue Belmont. Vieux batiment à démolir. Les architectes seront prêts à recevoir les prix vers le 1er janvier 1921.

Résidence $5,000. Propriétaire et constructeur: P. Frenette, 285 rue DeLanaudière. Tous travaux à faire à la journée. Matériaux achetés suivant les besoins.

Résidence (3 flats) $8,000. rue Marquette. Propriétaire et constructeur: Emile Léonard, 408 rue Garnier. Toiture: E. Lefrançois, 444A rue Chambord. Electricité par le propriétaire, à la journée.

OUTREMONT

Résidence semi-détachée $10,000, avenue Wilder. Propriétaire: A. J. Halcro, 19 avenue Ballantyne. N.D.G. Entrepreneur général: A. Payne, 17 avenue Westminster. Plomberie et chauffage: Hickey & Aubut, 93 rue Dominion. Contrats à accorder pour électricité et plâtrage.

2 maisons à appartements de $30,000. chacune. Avenue du Parc et rue St-Viateur. Propriétaires et constructeurs: Duquette & Patenaude, 339 Boulevard St-Joseph. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaires demandent immédiatement prix pour tuiles.

Résidence $10.000. avenue Stuart Propriétaire et constructeur: E. L. Dechesneaux, 1366 rue Evelyn, Verdun. Toiture: Jos Lamarche, 896 rue Drolet. Electricité: E. Robillard, 1346 rue St-Joseph, Verdun. Plomberie et chauffage: Perrier Frères, 204 rue Strathmore. Plâtrage et tuile à faire à la journée.

2 cottages de $10,000 chacun, avenue Wiseman. Propriétaire: Milton M. Yale, 422 avenue Wiseman. Entrepreneur général: L. C. Tarlton, 393 avenue Wiseman.

PADOUE

Résidence de Alphonse Thériault détruite par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

QUEBEC

Magasin $40,000. 89 rue St-Joseph. Propriétaire: Succession S. N. Parent, 310 Grande-Allée. Architecte: Ad. Trudel, Hôtel de Ville. Entrepreneur Général probable: Télesphore Guay, Bienville, Lévis.

Hôpital $100,000 chemin Ste-Foye. Propriétaire: Dr F. Emile Fortier, 88 Chemin Ste-Foye. Architecte non encore choisi.

2 résidences $16,000 rue Bourlamarque. Propriétaire: J. F. Lavoie, 56 rue Jeanne d'Arc. Entrepreneurs généraux: Lavoie & Frère, 56 rue Jeanne d'Arc.

Résidence $8,000, avenue du Parc. Propriétaire: Thos. Byrne, Charlesbourg. Entrepreneur général: D. W. Wright, 102 rue Fraser.

Entrepôt frigorifique, 45 rue St-Paul. Propriétaires: Dominion Fish & Fruits Ltd, 45 rue St-Paul, Israël Montreuil, Jos. Simard. Bâtiment endommagé par une explosion. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Pertes: $25,000.

Magasin détruit par le feu. Propriétaire: Marceau & Cie, 155 rue St-Joseph. Locataire: G. S. Marceau, 72 rue Church. Pertes: $175,000. sur le magasin et son contenu. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Magasin détruit par le feu. Propriétaire: F. W. Woolworth Co. Lted, 149 & 151 rue St-Joseph. Pertes $40,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Magasin de fourrure détruit par le feu. Propriétaire J. B. Laliberté, 145 rue St-Joseph. Pertes $15,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Magasins détruits par le feu. Propriétaire: La Compagnie Paquette Limitée, 157-173 rue St-Joseph. Pertes. $20,000. sur les magasins et leur contenu. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Bureau détruit par le feu, 142 Rue St-Joseph. Propriétaire: Félix E. Lavoie, 342 rue St-Jean. Perte: $10,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

QUYON

Magasin à l'étude, Grand'Rue. Propriétaire: Jas. B. Giroux, Quyon. Le propriétaire compte commencer la reconstruction de son magasin par travaux à la journée.

RIMOUSKI

Résidence détruite par le feu. Propriétaire: Jos Bellavance. Perte: $7,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Résidence détruite par le feu. Propriétaire: Dame L. P. Lavoie. Perte: $5,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

ST-ELIE DE CAXTON.

Presbytère et église détruits par le feu. Curé: Rév. J. O. Baribault. Pertes: $50,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

ST-LAMBERT

Fabrique de chassis et jalousies détruite par le feu. Propriétaire C. F. Moore Ltd. Bâtiment complètement détruit. Pertes: $15,000.

A l'étude 100 résidences. Propriétaire Oliver Reid & Co. Ltd. 86 rue Adélaide Est, Toronto. A l'intention de construire ces résidences au printemps.

THETFORD MINES

La Compagnie de Construction de Thetford Mines, vient d'être incorporée avec un capital de $10,000. et siège social à Thetford Mines avec intention probable d'employer les $100,000 prêtés à la ville par le Gouvernement provincial pour la construction d'habitations ouvrières.

TIMISKAMING

Bloc commercial, magasins et bureaux $200,000. Propriétaire: Riordon Pulp & Paper Co. Ltd., 355 Côte du Peaver Hall, Montréal. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal.

TROIS-RIVIERES

Résidence complètement détruite par le feu. Propriétaire: Denis Béliveau, Rues Badeaux et St-Georges. Perte: $7,000. Propriétaire va reconstruire sous peu.

Moulin à pulpe $1,500,000. Propriétaire: Three Rivers Pulp & Paper Co. Ltd, Chambre 713, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Entrepreneur général: Wm. I. Bishop Co. Ltd, 10 rue Cathcart, Montréal. Travaux ne commenceront pas avant quelque temps.

VERDUN

6 flats $16,000. Propriétaire et constructeur: Hadley, Evely Ltd, 449 rue Bleury, Montréal. Toiture: Jos Labelle, aux soins du propriétaire. Electricité, plomberie, chauffage et plâtrage, par le propriétaire. Propriétaire demande prix pour appareils d'éclairage électrique, plomberie et chauffage, plâtrage, ciment et briques.

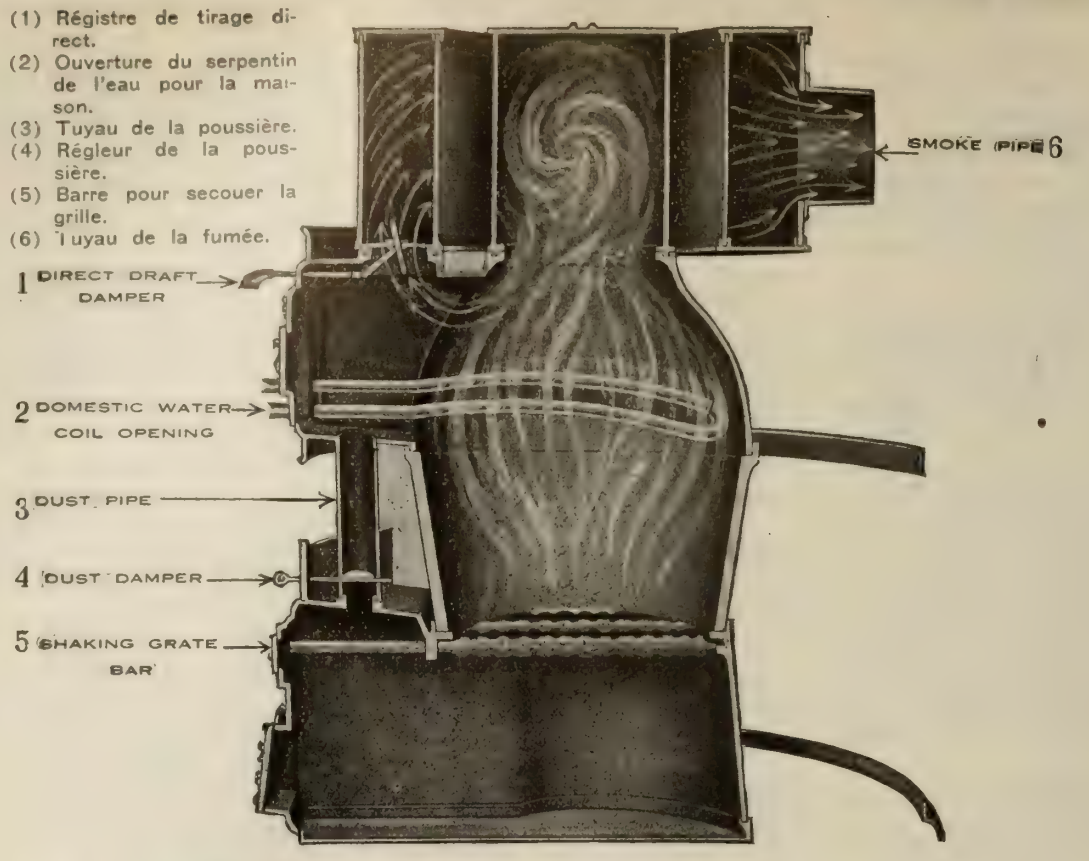
WESTMOUNT

Garage $2,500. Propriétaire: L. Lewis, Chemin du Belvédère. Entrepreneur général: Wm Grimstead, 70 avenue Madison. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

2 résidences $24,000 Chemin de la Côte St-Antoine. Propriétaire et constructeur: H. H. Pick, 335 Boulevard Décarie, Montréal. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Résidence $12,000 avenue Victoria. Propriétaire et constructeur: Federal Construction Co. Ltd. avenue Northcliffe. Président: J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario Est. Tuiles: Brown & Son, 163 rue Lagauchetière.

Résidence $40,000. Chemin Edgehill. Propriétaire: P. B. Earle, 149 avenue King Edward. Architecte: W. S. Wright, 204, rue St-Jacques. Entrepreneur général: J. H. Leboeuf, 1ère avenue, Lachine. Toiture, plomberie et chauffage: N. Deguire, 52, 3ème avenue, Lachine. Entrepreneur général reçoit soumissions pour électricité, plâtrage, peinture et tuiles.



C'EST LE BON MOMENT DE FAIRE DE GROS PROFITS SUR LA VENTE DE CETTE

Fournaise à Air Chaud "SOUVENIR"

(Brûle du Charbon ou du bois)

Nous sommes littéralement inondés de commandes pour cette Fournaise, à cause de son adaptabilité au genre de maisons qui sont construites actuellement par les constructeurs, les contracteurs et les commissions de logements. C'est sans contredit la Fournaise la plus pratique du genre sur le marché aujourd'hui, et elle est faite dans des modèles vendus à prix modérés pour petites maisons chaudes ou de dimension moyenne. Elle est avec foyers ondulés épais de 18 et 20 pouces, en une seule pièce et munie de la grille triangulaire Smythe, reconnue comme la meilleure grille sur le marché. Une ou toutes les grilles peuvent être enlevées ou remplacées sans déranger les autres.

Vous n'avez qu'à faire voir cette Fournaise au constructeur et à lui soumettre son prix et vous aurez immédiatement sa commande. Ne différez pas — vous avez là une superbe occasion de faire de l'argent. Ecrivez-nous aujourd'hui même pour avoir des prix et de plus amples renseignements.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIES

Mercredi, 1er décmbre 1920.

Les réductions dans la quincaillerie cette semaine comprennent une diminution du prix des produits de cire et des bougies, des huiles lubrifiantes, des boulons, du fer en barres, de la soudure en broche, des vieux matériaux et des métaux en lingots. Ces derniers sont presqu'invendables. L'huile combustible est plus chère et sujette à fluctuation.

Les affaires chez les jobbers sont satisfaisantes, les articles de fête se vendent bien et les ordres de la campagne arrivent en quantité. Les tendances sont moins soutenues dans de nombreuses lignes, bien qu'il n'y ait pas de réductions marquées.

LE FER EN BARRES A $4.95; AMELIORATION LENTE

Fer et acier — Il y a eu peu de nouveau dans la situation du fer et de l'acier en barres, à l'exception cependant d'un affaiblissement de la base du fer ordinaire qui se vend maintenant sur la base de $4.95 les 100 lbs. Il est hors de doute qu'un affaiblissement graduel a se produire dans cette ligne, mais il n'y a pas eu de changement cette semaine pour aucune qualité d'acier.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs	6.15

LES CIRES ET LES CHANDELLES DIMINUENT D'UNE DEMI CENT A UNE CENT

Cires et chandelles — Les prix sont réduits sur les chandelles et les profits de cire. Cette réduction est d'une demi cent en quelques cas et en d'autres elle atteint jusqu'à une cent par livre. La demande est bonne pour la saison.

PRIX PLUS FERMES POUR L'HUILE COMBUSTIBLE

Huile combustible — Les prix ont encore monté pour l'huile combustible; le prix de base est actuellement de 20 cents le gallon par lot d'un baril. Le marché a considérablement varié récemment et est encore incertain, les prix augmentant ou baissant à proprement parler sans avis.

L'HUILE LUBRIFIANTE EN BAISSE

Huile lubrifiante — Les prix se sont considérablement affaiblis pour l'huile lubrifiante. Les prix varient beaucoup, mais les réductions atteignent 2 cents par gallon pour les huiles ordinaires à machine, et pour les huiles mélangées et à cylindre. La demande a été assez active étant donné la saison, beaucoup faisant usage des voies d'eau pour avoir leurs approvisionnements.

LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

LE MOUVEMENT EST TRES ACTIF MAINTENANT POUR LES HACHES

Haches — La saison des haches de bûcherons est de nouveau arrivée et on dit que les ventes de ces produits sont actives. Il n'y a pas eu jusqu'à présent de changement de prix.

LES PELLES A NEIGE EN ACIER PEUVENT MANQUER

Pelles à neige — La demande pour les pelles à neige en bois cette année est très forte, et par suite des livraisons assez faibles des pelles en acier, il est probable que la demande de pelles en bois sera plus grande que jamais. Les livraisons ont marché pour les pelles en acier, mais les ordres en retard pourront être réduits.

BAISSE DU CUIVRE

Cuivre — Par suite de la baisse continue du cuivre en feuilles, les lignes manufacturées telles que les feuilles étamées, et planées sont réduites de 6 cents par livre.

LES COMMANDES RENTRENT POUR LES REFRIGERATEURS DE CREME A LA GLACE

Réfrigérateurs pour crème à la glace. —La demande pour les réfrigérateurs de crème à la glace pour livraison l'année prochaine est satisfaisante d'après les rapports des jobbers. Il y a eu une grande rareté de ces articles la saison passée et il semble que le commerce soit anxieux de se protéger pour l'année prochaine. Les prix ne sont pas changés.

LES VADROUILLES A POLI PEUVENT S'OBTENIR A NOUVEAU

Vadrouilles à poli — La vadrouille triangulaire O'Cedar No 15 est revenue sur le marché et se vend au commerce à raison de $10.00 la douzaine net.

TON PLUS FAIBLE, LA SOUDURE EN BROCHE DIMINUE

Produits de plomb — Il y a eu un amollissement du ton des produits de plomb qui a atteint la soudure en broche. Les nouveaux prix de celle-ci sont les suivants: 40-60, la lb 32 cents; 45-55, 34¾ cents; 50-50, 36¼ cents. Les feuilles et tuyaux de plomb sont fermes et sans changement. Les affaires sont assez bonnes, mais comportent plutôt de petits ordres assortis, le commerce étant porté à acheter prudemment avec l'espoir d'obtenir quelques concessions pour ses besoins futurs.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	16.00
Tuyau de décharge	17.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré.	0.11¾
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.10½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.31½
Soudure, strictement, la lb.	0.29½
Soudure, commerciale, la lb.	0.26½
Soudure, wiping, la lb.	0.26¼
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.34¼
50-60	0.36¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LE MARCHE DE LA CORDE EST CALME; LES PRIX SE MAINTIENNENT

Cordes et cordages — Les prix de la semaine dernière ne sont pas changés pour la corde et les cordages en général. Les réductions récentes n'ont pas stimulé les achats et le commerce continue à acheter par petits lots. Les stocks sont abondants et le calme qui règne en ce moment est généralement prévu à cette époque de l'année. La Manille pure reste sur la base de 31 cents, la manille British et Beaver sur celle de 24 cents et la Sisal sur celle de 21 cents.

LA BASE RESTE A $6.40 POUR LES CLOUS EN BROCHE

Clous — Quelques jobbers rapportent que la rareté des clous en broche n'a pas encore disparu et qu'il y a quelque retard à obtenir livraison des dimensions de vente courante. Le prix pour les clous en broche Standard reste à $6.40 et celui pour les clous coupés à $6.90 par keg.

LA SITUATION DES TUYAUX VA S'AMELIORER

Tuyaux de fer — Les prix sont appelés à s'améliorer pour les tuyaux de fer si les livraisons peuvent être maintenues et si l'on peut accumuler un peu de stock. Jusqu'à présent il y a eu une demande si pressante pour les tuyaux que les jobbers ont été incapables d'emmagasiner aucun surplus de stock valant la peine d'en parler. La demande est encore considérable, mais elle va faiblir notablement à partir de maintenant. Cela veut dire, que dans un temps relativement court, la concurrence sera plus active et qu'il y aura tendance à faire des concessions. La liste ci-dessous est toujours en vigueur.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril.	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.

L'APPROVISIONNEMENT DE TOLES EST MEILLEUR; REDUCTION GRADUELLE

Tôles — Il va se produire un affaiblissement du prix de base sur les tôles noires et galvanisées à partir de maintenant. Une situation nominale règne ici et les approvisionnements se sont beaucoup améliorés ces dernières semaines. La demande est moins grande qu'il y a quelque temps, le commerce étant en possession des quantités dont il a besoin. Les importateurs disent qu'une réduction importante des prix faite à présent ne serait pas un stimulant aux affaires, car il n'y a pas grand besoin d'augmentation de tonnage de la part du consommateur.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20.	12.65
Calibre 18.	12.65
Calibre 16.	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES VIEUX MATERIAUX CONTINUENT A BAISSER

Vieux matériaux — Les prix faiblissent toujours. Il n'y a que très peu de mouvement et les marchands sont d'avis que quels que puissent être les prix, il n'y aurait que peu d'achat de la part des usines employant les rebuts. Des réductions ont eu lieu cette semaine sur le cuivre et le bronze, tandis que le fer forgé, le rebut de malléable, l'acier lourd et le bushelling ont tous diminué de plusieurs dollars par tonne.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	....	0.01
Cuivre jaune	0.06	0.07
Cuivre rouge	....	0.09
Cuivre léger	....	0.05
Retailles de zinc	....	0.05½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	15.00	16.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	15.00

Bouts de tuyaux (tonne)	....	9.00
Plaques de poêles (tonne)	....	25.00
Acier pour faire fondre.	....	15.00
Bushelling No 2	8.00	10.00
Plaques de chaudières.	....	13.00

PEINTURE

Mercredi, 1er décembre 1920.

Le fait saillant du marché de la peinture cette semaine a été une réduction de $2.25 sur le blanc de plomb à l'huile ainsi qu'une diminution de cinquante cents sur le mastic. De plus la tendance à la baisse continue à se manifester pour l'huile de lin et la térébenthine. L'affaiblissement s'accentue de semaine en semaine et les manufacturiers bien informés déclarent qu'ils s'attendent à des prix plus bas pour l'huile et pour la térébenthine. On rapporte une certaine demande venant d'Angleterre et du Continent pour la térébenthine, ce qui signifie que toutes les affaires en résultant procureraient un plus grand débouché aux producteurs du sud. La résine faiblit également. Les peintures préparées restent sans changement, mais avec la baisse du blanc de plomb à l'huile, de la térébenthine et de l'huile de lin, il y aura indubitablement une prochaine revision de la base de vente des peintures et spécialités.

L'HUILE DE LIN BAISSE ENCORE

Huile de lin — Les prix ont encore baissé et l'huile de lin brute se vend par lot d'un baril aussi bas que $1.15 le gallon. Ceci est dû à un marché incertain et mou de la grain de lin et le petit volume d'achat ajouté à cela indique qu'on ne peut arriver à une base ferme. Quelques-uns s'attendent à voir les prix plus bas, et un manufacturier disait qu'il n'achetait pas d'avance et qu'il ne le ferait pas avant que les prix aient encore baissé. Il n'est question aujourd'hui que d'acheter ce qu'on peut absorber en quelques jours ou quelques semaines, suivant le cas. Il semblerait que l'huile à un dollar pourrait bien devenir une réalité avant longtemps.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
à 2 barils.	1.15	1.33
à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
à 2 barils.	1.17½	1.35½
à 4 barils	....	....
à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LA TEREBENTHINE BAISSE. LE TON EST FAIBLE

Térébenthine — Le prix est plus faible cette semaine pour la térébenthine qui se vend jusqu'à $1.70 le gallon par lot d'un baril. Les livraison du Sud ont été très satisfaisantes et il n'y a pas pénurie de stock. On rapporte que des demandes ont été faites d'Angleterre et du continent et si des ordres en résultent il y a quelque espoir que la térébenthine sera bientôt un peu plus ferme. D'autres sont d'avis que des cours plus bas seront atteints. En attendant le ton est moins que ferme et un mouvement de baisse est tout aussi probable qu'un affermissement du marché, ou même encore plus probable.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple.	1.70	1.80
Par petits lots.	1.80	1.90

Emballage en sus.

LE MASTIC DIMINUE DE 50 CENTS PAR SUITE DE LA BAISSE DE L'HUILE

Mastic — Le fait saillant de la semaine pour le mastic a été une diminution de 50 cents par cent livres. Cette diminution a pris effet le 23 novembre et elle s'applique au mastic commercial, standard et à l'huile de lin pure. Le blanc d'Espagne n'est pas trop abondant et le prix n'en a pas changé. La baisse continue de l'huile de lin est seule cause de la diminution du mastic. Les ventes sont bonnes pour la saison.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.00	$6.25	$6.60
En ½ barils.	6.15	6.40	6.75
Par 100 livres	6.85	7.10	7.45
Par 25 livres.	7.10	7.35	7.70
Par 12½ livres.	7.75	8.00	8.35
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE TOMBE A $17.25

Blanc de plomb à l'huile — Une baisse subite de deux dollars et quart par cent livres a été le fait saillant de la semaine pour le blanc de plomb à l'huile. Cela n'a pas été cependant une surprise, sauf cependant que son importance a été plus grande qu'on ne s'y attendait. Cette diminution est due à une baisse constante du marché du plomb en saumon. Cela met le prix du plomb standard à $17.25 les 100 lbs par lots de cinq tonnes; $17.50 par lot d'une tonne et $18.10 pour les quantités inférieures. Les nouveaux cours prennent effet immédiatement et il est généralement entendu que ces prix seront applicables pour les ordres à livrer jusqu'au 1er avril 1921.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$17.75	$18.10
Crown Diamond.	17.75	18.10
Crown, pur.	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur.	17.75	18.10
Eléphant, véritable.	18.25	18.60
Red Seal.	17.75	18.10
Decorators, pur.	17.75	18.10
O. P. W. anglais	17.75	18.10
Green Seal.	17.75	18.10
Moore, pur.	17.75	18.10
Ramsay, pur.	17.75	18.10
Tiger, pur.	17.75	18.10
Decorators, spécial	.....	12.00
Maple Leaf, spécial.	.....	10.00

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish.		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor.		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.		3.12½
Crown Diamond Floor.		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50

"C.D. Big 4" Floor	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite	4.00
Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.55
B-H Anglaise, couleurs	5.30
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	6.25
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsay pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs..	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril.	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.20
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gall
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La
Anglaise, en feuille	40-5
Blanche, pied de porc	-3

Cake bone, sacs de 112 lbs. .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . .	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . .	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.
(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais .	4.40
" enduit d'un seul côté (Surface ardoise).	2.55
Rouge ou vert (108' x 36") . .	4.00
Rouge ou vert (116' x 18") . .	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500' . . .	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40
Feutre asphalte Neponset:	
10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 300 pieds carrés	3.15
Peintures:	
Neponset noir . . . . . gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . "	1.65
Neponset vert . . . . . "	3.20
Noir canadien . . . . . "	0.90
Ciment Neponset:	
Gallon (10 lbs)	1.10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon . .	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . .	10.25
Coaltar (brut), le baril. . . .	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . .	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	6.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05
Ciment à raccommodage "Elastigum"	
Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . .	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . .	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	56.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

Tél. Lasalle 2057

LEGAULT & FILIATRAULT

EPICIERS ET BOUCHERS
Bières et Vins.
Spécialités: Beurre, Oeufs, Fromage, Fruits et Légumes.
593 et 599 RUE LACORDAIRE

Notre-Dame des Victoires, - MONTREAL.

Tél. St-Louis 2895

ED. MORIN

CONFISEUR
Gâteaux de Noces une Spécialité.
Pâtisserie Françaises et Pain faits à la Maison.

187 Ave. Bernard Ouest, - MONTREAL.

Tél. Bell No 6

NAP. FERLAND

HOTEL DE TEMPERANCE
Restaurant et Epicerie, Etc.

ST-BENOIT, Co. Deux Montagnes, Qué.

Tél. Bell No 7

ISIDORE BOUCHER

PLOMBIER, FERBLANTIER-COUVREUR
Ouvrage garanti fait avec soin.

STE-SCHOLASTIQUE, P. Q.

Renseignements d'Arthabaska

NOTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA, du 15 au 20 novembre 1920

Vente—Walter Guilbert à Bruno Parent, p. 1119 à 1124, Warwick, $500. $50. a/c.
Mariage—J.-A.-A. Garant et Mlle M. I. D. Labonté, communauté de biens.
Donation—Mme Célina Bergeron à Willie Berthiaume, 107 et 108, Ste-Hélène.
Hypothèque—Eugène Savoie à Philémon Bazin et ux., pour gar. charges d'une donation.
Mariage—J.B.R. Tourigny et Mlle M. Florence Bonner séparation de biens.
Retrocession—Onésime Guay à Alphonse Guay, p. 386, Bulstrode.
Vente—Rosaire Côté à Mme Marie-A. Pépin, p. 23b et p. 23c 12e rg, Stanfold, $200.—payées.
Testament—Mme Rose-Anna Poitras à Ludger Laroche, ½ ind. 436-437, Warwick.
Vente—Isaïe Bédard à Joseph Brochu, 633 et 633a, Warwick, $5000—$3200. a/c.
Obligation—Mme Léa Beauchesne à Mme M. Louise Bédard, 442 et p. 443, Warwick, $1600.
Vente—Succ. Roméo Baril à Louis Perreault, ½ s.e. 78 et 174-175-177, Tingwick, $10,300. $4000.—a/c.
Vente—J. Edouard Gauthier à Honoré Gauthier, 22, 23 et 296, Warwick, $8500. $5000. a/c.
Vente—Wilfrid Paré à Alfred Martineau, ½ s.e. 355, Warwick, $3000.—$500. a/c.
Vente—The Warwick Machine Co. Ltd à Wilfrid Paré, 2 p. 200, Warwick, $1700. payées.
Vente—Télesphore Lemay à Ernest Perreault, 197, 198 et 2 p. 200, Warwick, $4250. $1500. a/c.
Vente—Cyrille Gagnon à Désiré Lebel, p. 398 et 400, Tingwick, $7500. $50. a/c.
Vente—Henri Plante à Thomas Rioux, 245, Tingwick, $4800. $2500. a/c.
Vente—Honoré Gauthier à Joseph Bilodeau, 22, 23 et 296, Warwick, $8500.—dues.
Vente—Abraham Dion à André Gingras, p. 145, Warwick, $900. payées.
Vente—Mme Delvina Giguère à Johnny Turcotte, p. 124, Tingwick, $200.—payées.
Transport—Mme Ferdinand Paré à Wilfrid Paré, sur Alfred Martineau, $1500.
Vente—Mme Adèle Patoine à Georges Champagne, 391 et 392, Warwick, $6000.—dues.
Vente—F. X. Bergeron à Mlle Clothilde Bernier, 175, Warwick, $1500.—$1000. a/c.
Obligation—Rolland Forcier à Mme M. Jeanne Forcier, 561 p. 559 et p. 560, Warwick, $1800.
Vente—François Béliveau à Alfred Pépin, ½ n.e. 9, Tingwick, $1500.—$1000. a/c.
Vente—François Béliveau à A. A. Perreault, 1-2 s.o. 9, Warwick, $1500.—$1000. a/c.
Vente—Mme Délina Carrier à François Béliveau, 404, Warwick, $2500.—$2000. a/c.
Vente—André Pellerin à Amédée Pellerin, 986, Tingwick, $2000.—$1000. a/c.
Vente—Joseph Comtois à Abraham Ramsay, 260 et autres, St-Paul, $15,000—$6000. a/c.
Transport—Willie Thérien à Joseph Comtois, sur Wilfrid Croteau, $4000.
Echange—Philippe Lafrance à Alfred Binette, p. 220 et p. s.o. 216, Ste-Hélène, Alfred Binette à Philippe Lafrance, 153, 154 et ½ n.ee. 149, Ste-Hélène.
Résiliation—Joseph Charest et Eugène Charest, 4, Tingwick.
Vente—Edgar Laroche à Antonio Houle, p. 322, Warwick, $25. payées.
Vente—Pierre Chabot à Joseph Chabot, 78-80, Tingwick, $400. dues.
Vente—Le même à Arthur Chabot, 231-231a, Warwick, $16,000. dues.
Transport—Elisée Martineau à Joseph Picard, sur Emery Bérubé, $600.
Obligation—Napoléon Rivard à Mme Obéline Marcoux p. 674-p. 675, Warwick, $500.
Obligation—Georges Anctil à Arthur Talbot, p. 277, Warwick, $1800.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 16 au 23 novembre

Vente—James Gauthier à Wilfrid Gendron.
Vente—Jos. Rivest à The Colonial Hide Co.
Vente—Geo. Verville à Albert Giguère.
Vente—Edmond Mailloux et al à William Vennes.
Vente—Frédéric Désilets à Xavier Béland.
Obligation—Arthem Pellerin à Edouard Bergeron.
Obligation—Eugène Bourassa et al. à Philias Gauthier.
Obligation—Dame Vve Achille Spénard à Henri Poisson et al.
Obligation—J. H. Lessard à Philippe Charette.
Quittance—Vve M. Allary à Tho. Rouette.
Quittance—Prime Lacharité à Sam. et Horm. Cossette.
Quittance—Arthur Trahan à Ed. Coulombe.
Quittance—Abraham Noël à Vve Achille Spénard.
Quittance—Antoine Deschesne à William Dubé.
Donation—Isaïe Lamporon et ux. à Philias Lampron.
Mainlevée—Antonio Jolin à Joseph Lessard.
Dissolution de société—La Minoterie de Shawinigan.
Vente—The Lanctôt Realty Co. à J. Adélard Tremblay.
Vente—J. H. Dubé à Jos. Bourque.
Vente—Israël Diamond et al, à A. et S. Vennes.
Vente—Ovila Gélinas à René Pelletier.
Vente—Edouard Boisvert à Ovila Gélinas.
Vente—Onésie Blanchet à John Lacroix.
Vente—Succ. Dame Chs. McLeod à Nérée St-Arnauld.
Vente—Edouard Blais à Edmond Ayotte.
Obligation—Joseph Dubreuil à La Caisse Pop. N.-D. du Mont-Carmel.
Obligation—Alfred Théberge à Blanche Thibault.
Obligation—Noé Laforme à Alex. Paquet.
Obligation—Hector Fréchette à Eucharist Biron.
Obligation—Jeffrey Guilbert à Delle Victoria Normand.
Quittance—Nap. Longval et ux., ès-qual, à F. X. Trudel.
Quittance—Dame Arthur Dumas à J. Auguste Frigon.
Quittance—Napoléon Milot à William Lefebvre.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dame Nelson Gélinas.
Quittance—Dame Vve W. Rousseau à Moïse J. Ferron.
Quittance—Dame S. Ayotte à Dame Sam. Irons.
Quittance—Jos. Pagé à Azarie Maillette.
Quittance—Caisse Pop. N.-D. du Mt-Carmel à Henri Beaudet.
Quittance—Wilbrod Pronovost à Geo. Vézina.
Quittance—Dame H. Vézina et al., à Arthur Lefebvre.
Quittance—Geo. Vézina et al., à Edm. Samson.
Quittance—Eucher Masse à René Cadorette.
Quittance—G. et O. Blanchette à Valère Bourassa.
Transport—Geo. Baril à J. H. Nap. Désaulniers.
Transport—J. H. Nap. Désaulniers à J. N. Longval.
Transport—Pierre Poudrier à J. H. Nap. Désaulniers.
Transport—Antoine Deschênes à Désiré Deschênes.
Transport—Jos. Shea à Frs. Gélinas.
Transport—Philippe Marchand à Omer Marchand.
Transport—Ovila Buisson à J. H. Nap. Désaulniers.
Transport—J. H. Nap. Désaulniers à Omer Marchand.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

L'hon. J. A. Tessier et al. vs Alexandre Marineau, Trois-Rivières, $160.30

COUR DE CIRCUIT

Lomer Morissette vs Georges Guay, Québec, $25.65.
Louis Philippe Nobert vs Albert Gerbeau, Saint-Boniface, $76.30.
Arthur Spénard vs Désiré Béland, Trois-Rivières, $13.50.
Jos. P. Pelletier vs Trefflé Grenier, Shawinigan Falls, $61.41.
E. Martin vs Théophile Bourque, Trois-Rivières, $24.31.
J. F. Bellefeuille vs Oscar Bergeron, Trois-Rivières, $27.68.
Arthur Héon vs Edmond Tellier, Cap de la Madeleine, $22.88.
J. Willie Poudrier vs J. H. Bainville, Joliette, $27.25.
Thomas Rochefort vs Arthur Dubois, Ste-Marie de Blandford, $59.30.
Arcade Lafleur vs. Arthur Dubois, Ste-Marie de Blandford, $45.00.
Edmond Auger vs Rolland Biron, Ste-Thècle, $32.30.
Albert Ferland vs Jos. Marineau, Shawinigan Falls, $27.95.
Philippe Marcotte vs Chs. Ed. Hubert, St-Boniface, $71.15.

A few of the B-H Sales Helps —

Quelques-unes des aides publicitaires B.-H.

Le plus important facteur de vente pour les Produits B-H — en dehors de la qualité positive de la ligne — est la puissance d'attraction de notre publicité.

Non seulement l'agent B-H sait qu'il a un produit garanti pour chaque usage où l'on se sert d'un pinceau, mais encore il est pourvu d'une série complète d'accessoires d'étalage B-H.

La couleur attire naturellement l'oeil et la vitrine et le magasin bien disposés sont des raisons infaillibles de bonnes affaires.

La campagne de publicité B-H, en plus des accessoires de vitrine, dont nous donnons ci-dessus quelques suggestions, comprend les quotidiens, journaux agricoles et magazines, enseignes dans la campagne, affiches et prospectus expédiés dans chaque district où notre ligne est vendue.

Bénéficiez-vous de cette publicité gratuite? Sinon, écrivez-nous pour avoir les détails de notre proposition d'agence.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUEBEC

Vente—Elz. Savard à Olivier Lacasse à Eust. Bélanger, pt 2427 St-Sauveur.
Quittance—La Cie du Parc Maufils à Jos Petitclerc.
Testament—J. Raymond Croteau.
Déclaration—J. E. Croteau, bloc 25 6 Macamic rg 8 40 41 & 42 Royal Roussillon.
Vente—Proulx, Blais & Poitras à Ros. Nadeau, rg 1 2 174 & 175 Languedoc.
Vente—Proulx, Blais & Poitras à Ph. Couture, rg 1, 2, 181, 173 Languedoc.
Vente—Proulx, Blais & Poitras à Osias Nadeau, rg 1, 2, 176, 177 Languedoc.
Obligation—J. A. Bertrand à Patrick Gauthier, bloc 5, 5 Royal Roussillon.
Vente—Frs Marcoux à Donat Beauchesne, bloc 31, 3 & 4 Macamic.
Quittance—Nap. Bégin à Frs Marcoux.
Vente—Tél. St-Arnauld à Nap. Périgny, rg 1, 18 Dalquier.
Bordereau—L'Aqueduc & Pouvoir d'Amos Ltée à The Sam Trust Co. Ltd, p. bloc 60, bloc E, 156 Amos.
Déclaration—E. J. Thos Duggan et al.
Déclaration—Dme Vve Edw. Duggan Johnston à Registraire, 2355 Champlain.
Quittance droits—P. du Rev. à Succ. Edw. Duggan, 2355 Champlain.
Mariage—Ferd. V. Côté à Dlle M. Laura Simard.
Quittance—Dme Vve P. Gauvin à Delphis Roy.
Vente—Art. Falardeau à Jos Falardeau, 286, 287, 290 pt 395.
Transport—Lawrence Corrigan à John Corrigan, 371 & 372 Valcartier.
Vente—Nathan Savard à Lauréat Robitaille, 369 St-Ambroise.
Vente—Ernest Pageau à Fréd. Pageau, 612 p. St-Ambroise.
Vente—Simmons Thompson à Jacques Barrette, 3me rg, 1, 2, 3, Stoneham.
Quittance—Dme Vve Jean Genest à Ars. Gagné.
Vente—Adolphe E. Pfeiffer à Thomas D. Byme, 97, 56, 57, pass. sur 97, 62 N.-D. de Québec.
Vente—Adolphe E. Pfeiffer à David W. Wright, 97, 58, 59, 60 pass. sur 97, 61, 62, N.-D. de Québec.
Quittance—Dlle Marguerite Hilda Parkin et al à John B. Parkin.
Avis—Registraire Re Succ. Sénateur Landry, 98, 42 & pass. sur 46 N.-D. de Québec.
Rétrocession—Edm. Pouliot et al à Dme Vve Jos Renaud, p. 660 St-Ambroise.
Vente—Dme Vve Jos Renaud-Pepin à Théoph. Sanfaçon, p. 660 St-Ambroise.
Quittance—Jacques Jobin à Alb. Vallières.
Quittance—J. P. Dussault à Jos. Mailloux.
Sequestre—Frank Torontor vs LaRue Trudel & Picher.
Transport—J. B. Gosselin à Gaud. Vézina, ½ S. 260 St-Roch 2098-163 St-Sauveur.
Quittance main levée—Drolet et al à Aug. Drolet et al.
Quittance—S. H. Lessard, ptre esqte à Aug. Belleau.
Vente—Nor-Mount Realty Co. Ltd à John Tullerton, 2421, 373 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. à J. Alf. Lefebvre, 441, 39 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Ferd. Martin, 508, 1217 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Jos Et. Beaulieu, 508, 1370 St-Roch Nord.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à W. Armstrong, 566, 184 St-Roch Nord.
Vente—The Nor-Mount Rty Co. à Frs St-Hilaire, 566, 191, St-Roch Nord.
Mariage—Ern. Wm Hugill à Dlle Annette Michaud.
Titre Nouvel—Gaud. Gagné à The Quebec Land Co. ½ S. 481 St-Roch Nord.
Vente—Art. St-Jacques à Frs X. Drolet, 1453, 2 pt St-Ambroise.
Quittance—The Quebec Land Co. à Alex. Edgeley, 450 St-Roch Nord.
Vente—Ls Ph. Proteau à The Quebec Land Co. 504 5, 5A St-Roch Nord.
Vente—Ernest Hoxberg à Walter O'Neil, 386 Charlesbourg.
Titre Nouvel—Elz. Morency à The Quebec Land Co. 506 St-Roch Nord.
Obligation—Dme Ths Bédard-Donati à J. Alf. Bouchard, 3073 St-Jean.
Titre Nouvel—Dme Vve Nap. Labrecque à The Quebec Land Co., 457 St-Roch Nord.
Titre—Ed. Isid. Giroux à The Quebec Land Co. 458 St-Roch Nord.
Titre—Jos Lajeunesse à The Quebec Land Co. à 456 St-Roch Nord.
Titre—David Lemelin à The Quebec Land Co. 444, 445 St-Roch Nord.
Mariage—Maurice Vallière à Dlle Béatrice Bruneau.
Quittance partielle—Dme Vve Em. Côté à Dme A. Frederick
Quittance—The Quebec Land Co. à Et. Cloutier.
Quittance—Ferd. Donaldson à Et. Cloutier.
Quittance—The Quebec Land Co. à Norbert Morency.
Vente—Succ. T. L. Boulanger à Alf. Boivin, 2246, 2253, p 2254, 2257 Champlain.
Quittance—Dme P. L. Jobidon à Dme Vve Thos Bédard.
Quittance—Dme Vve Alb. Gagnon à Dme Vve Jos Lamontagne.
Quittance—Jos Parent à Chs A. Cloutier.
Vente—A. A. Déchaine à A. L. Huot, 1229 Jacques-Cartier
Renonciation—Dme J. S. Murphy et al à Dme J. Conway Breman Succ. 1866 & 1933 Jacques-Cartier.
Testament—John Conway.
Déclaration—Cath. Conway et al 1866 & ½ ind. 1933 Jacques Cartier.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ John Conway, 186 & 1933 Jacques-Cartier.
Transport—Peter Conway et al à Cath. Conway et al, 186 Jacques-Cartier.
Transport—Cath. Conway et al à James Conway, 1933 Jacques-Cartier.
Vente—Dr Réal Doré et al à Ed. Boutet, p. 654 St-Ambroise
Bail—Louis Deschênes à Jos Frs Bertant et al 2992 Palais
Obligation—Dlle H. M. Jessie Bell à Col. J. Ls H. Neilson, N. O. 2343 St-Sauveur.
Quittance droits—P. du Rev. à Succ. Dme Vve Jos Bélanger Michaud, p. 3755 & 38 St-Jean.
Obligation—J. Marier à Caisse Pop. de Québec, ½ N. E. 373 138 St-Jean.
Mariage—Eug. Fort. Dussault à Dlle L. T. Plamondon.
Quittance—Pierre Lefrançois et al à Aug. Jourdain.
Obligation—J. Rod. Giguère à David Gourd, bloc A 2-12 Amos
Obligation—Lor. Bernier à Dme Vve J. B. Bernier-Poitras bloc A, 2, 6 & 7 Amos.
Quittance—Dme Ad. Trudele à Dme L. C. Vohi.
Main-levée—J. B. Villeneuve à Od. Dorion.
Rétrocession—Ed. Bélanger à Hector J. Bédard, 684, 684 76, 19 Charlesbourg.
Vente—Dlle Eud. Patry à Dlle Eva Patry, 2800 et pass. 28 St-Louis.
Testament—Jos Garneau.
Déclaration—Dme Vve Jos Garneau-Guérard, ½ ind. 4 Charlesbourg.
Quittance droits—P. du Rev. à Succ. Jos Garneau, ½ ind. 4 Charlesbourg.
Vente—Dme Vve Jos Garneau-Guérard à Alf. Garneau, 4 Charlesbourg.
Obligation—Jos Théo. Lefebvre à Ed. Bédard, 259 p. 261 ½ 129a Charlesbourg.
Vente—Dme Jos Cliche-Deschamps à Jos Daigle, p. 699 Ambroise.
Vente—Alb. Villeneuve et al à Félix Darveau, p. 686-3 Charlesbourg.
Obligation—Dme P. Fernand-Morin à Théophile Morin, 5 1097 St-Roch Nord.
Obligation—L. P. Bédard à Frank Byrne, p. 305 Charlebourg.
Quittance—Jos Parent à L. P. Bédard.
Quittance—Dme J. Théoph. Lefebvre à Jos. Théoph. Lefebv
Quittance—Jér Pepin à Jacques Bourdeau.
Quittance—Dme F. X. Letourneau à Adj. Pouliot.
Quittance—Hector Simard à Ernest Nadeau.
Déclaration—Dlle Emilie Boucher, ½ ind. 311, 365, 310 Roch.
Testament—Dme Paul Marcoux-Boucher.
Testament—Paul Marcoux.
Quittance de droits—Perc du Revenu à Succ. Paul Marc & uxor, ½ ind. 311, 365, 310 St-Roch.

(*Suite à la page* 54)

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont, l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

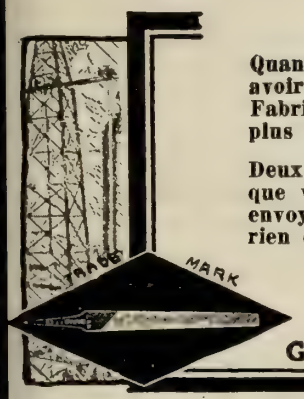
Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

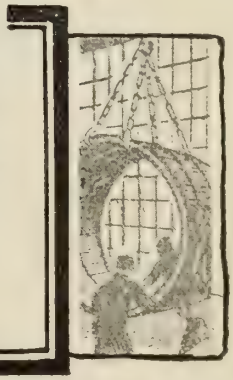
The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

Le Black Diamond pour couper



Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.



Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

NOS BALAIS
ONT OBTENU LA
Médaille d'Or aux Expositions Provinciales de Québec 1915-1916.
C'EST DIRE QU'ILS ONT ETE JUGES SUPERIEURS A TOUS LES AUTRES.

Pour vos achats de balais, adressez-vous à
LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard, - - QUEBEC

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

RENSEIGNEMENTS DE QUEBEC

(*Suite de la page* 52)

Main-levée—Dlle Emilie Boucher.
Mariage—Clovis Deslauriers à Dlle Dorilda Garneau.
Vente—Jos Elz. Bergeron à Philémon Vallière, ½ ind. 34-142 N.-D. de Québec.
Donation—Frs Pouliot à Jos Adj. Pouliot, ½ N. 1090 St-Sauveur.
Mariage—J.-E. Rousseau à Dlle Adélard Durand.
Mariage—Frs Picard à Dlle Eug. Sylvain.
Obligation—Alf. Shield à Caisse Pop. St-Sauveur, 1951 St-Sauveur.
Vente—Adélard Plante à Arth. Cormier, 34 St-Sauveur.
Vente—Chs Beaulieu à Adélard Plante, 1039 St-Sauveur.
Transport—Elz. Turcotte à Edm. Falardeau, 1739, 1740 St-Sauveur.
Quittance—Dlle M.-Anna Laliberté à Alfred Shield.
Quittance—La Banque Nationale à C. J. H. Laberge.
Conventions—J. Bilodeau à Dme J. C. Brochu-Beaudoin, 509-493 St-Roch Nord.
Conventions—Hôtel-Dieu de Québec à Dme Vve Ant. Fiset-Fiset, 37, 61, 2a-3a-3a-1; 2b-2c-3b-3c-3d Montcalm.
Vente—Rob. Jobidon & al à Jos M. Monaghan, 509-59 & Co. St-Roch Nord.
Donation—Jobin B. Parkin à Dlle M. H. G. Parkin, 2650 St-Louis.
Vente—Edm. Carbray à Geo. M. Beach, 299-5-6244 St-Colomb.
Mariage—J. S. O. H. Faber à Dme M. B. Ernestine Cloutier.
Vente—Rév. J. Chs Audet à Dme J. S. Eug Amyot, 48a-171 à 175 pass sur 176 et 177 N-D. de Québec.
Quittance droits—Le Percep. du Revenu à Succ. Hildevert Vézina 3775-71 St-Jean.
Testament—Dme Joseph Robitaille-Gagné.

o

Renseignements de Sherbrooke

BREFS EMIS—COUR SUPERIEURE

C. C. Cabana vs Thos. Grenier, Milan, $160.00.
P. W. Beaudoin vs A. St-Pierre, Sherbrooke, $209.18.
Codère & Fils Ltd vs Alex. Gosselin, Sherbrooke, $280.00.
E. C. Bastien vs A. L. Madonal, Montréal, $165.00.
C. O. Genest & Fils vs E. Côté et al, Brompton, $1,321.40.
A. Thomas vs F. Allaire, Magog, $5,000.00.
Art. Plante vs W. Astroff, Kingsbury, $399.00.
Ant. I. Genest vs J. P. Genest, Montréal, $4,058.35.
D. O. Thibault vs G. Mace, Stoke, $500.00.
D. S. Bachand vs D. Guyon, Barnston, $122.91.
F. Bisson vs I. Curby, Birchton, $183.55.
P. Fréchette vs Gen. Lumber Co., Sherbrooke, $154.90.
Jos. Blitt vs W. R. Pinkham, Gould Station, $110.00.
J. Poliquin vs L. Raymond, Sherbrooke, $2,000.00.
J. Poliquin vs L. Raymond, Sherbrooke, $1,000.00.
D. H. Cummings vs M. Korrey, St-Victor de Tring, $253.45.
J. Côté vs O. A. Lockie, Cookshire, $1,405.00.
Honoré Robidoux vs O. A. Lockie, Cookshire, $1,000.00.
L. Gervais vs A. Lavigne, Spring Hill, $145.00.
Chas. Verreault vs Dame N. Steingart, Sherbrooke, $1.036.87.
H. Duston vs L. A. Brown, Ayer's Cliff, $10,000.00.
M. Moreau vs A. Tanguay, Weedon, $2,012.50.
L. Bélanger vs Geo. Poulin, Wolburn, $250.00.
M. Howcroft vs O. A. Locke, Eaton, $500.00.
A. Défossé vs C. Breault, Stornway, $206.09.
E. Boivin et al vs Dame C. Cauchon, Coaticooke, $300.00.
O. Houle et al vs O. Boutin, Sherbrooke, $800.00.
F. Bisson vs O. Kirkly, Birchton, $181.00.
I. Royer vs I. Plante, Sherbrooke, $150.00.

BREFS EMIS, COUR DE CIRCUIT

J. A. Caron vs Fred. Patton, Sherbrooke, $5.42.
H. Cohen vs Pierre Lageux, Sherbrooke, $20.30.
Jos. N. Gosselin vs H. R. Halligan, Sherbrooke, $46.40.
Codère & Fils Ltd. vs R. Lefebvre, Waterloo, $86.69.
Codère & Fils Ltd. vs O. Simard, Coaticooke, $20.58.
Codère & Fils Ltd. vs A. Fecteault, Weedon, $57.50.
G. G. Ltd. vs O. Lapalme, Roxton Pond, $25.18.
Jos. E Labert vs Jos. E. Lambert, Windsor, $45.97.
E. T. Provision Co. vs V. C. Raymond, Ste-Rose du Dégelé, $22.16.
E. E. Provision Co. vs N. Massicotte, St-George, $45.90.
E. T. Provision vs Jos. Fortier, Beauharnois $12.00.
E. T. Provision Co. vs T. Dusseault, Lafontaine Station, $59.33.
E. T. Provision Co. vs B. Dubé, Lafontaine Station, $54.18.
E. T. Provision Co. vs Caille Chouinard, Lafontaine Station, $79.01.
Sherbrooke Provision vs Néron & Frères, Sherbrooke, $51.95.
H. Lelerc vs J. Edgecomb, Waterville, $8.25.
A. Fournaisse vs L. Larkin, East Angus, $27.00.
The American News Co. vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, $45.25.
W. Foote vs Jos. Bossé, Orford, $70.00.
Jos. Blitt vs Art. Dupont, Sherbrooke, $25.50.
A. C. Demers vs T. Audet, Magog, $9.22.
J. E. W. Levesque vs F. A. Moore, Asbestos, $18.35.
Denault Grain Pro. vs B D. Dessaultel, La Patrie, $74.60.
A. L. McIver vs L. Allison, Bury, $85.85.
R. McDennott vs O. Rolland, Montréal, $2.00.
J. P. Brouillet vs F. A. Moore, Danville, $27.50.
R. Cousineau vs A. Poulin, Waterville, $75.00.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

M. Poulin vs A. Fournier, Magog, $15.26.
Hébert & Fortier vs J. A. Bernier, Sherbrooke, $67.88.
United Shoe Machinery Co. vs E. Trépanier, Sherbrooke, $43.65.
D. I. Bruneau vs J. Marchand, Bromptonville, $44.75.
F. Campbell vs J. O. Pothier, Trois-Rivières, $42.75.
Montreal Butchers S. Co. vs E. Longpré, Sherbrooke, $18.50.
J. P. Tobin vs P. St-Martin, Bromptonville, $33.72.
J. Croteau vs F. Lahaie, Ham Nord, $79.82.
Humphrey Co. vs B. A. Dugal, Sherbrooke, $76.00.
J. L. Faille vs G. Moisan, Chartierville, $15.00.
G. & G. Ltd. vs E. Giguère, East-Broughton, $5.78.
J. E. Noel vs C Denault, Sherbrooke, $45.55.
Ledoux & Bertrand vs J. H. Charest, Megantic, $75.00.
J. Champoux vs E. Goulet, Stratford, $60.28.
Bernard & Cie vs J. H. Poupart, Sherbrooke, $27.67.
P. Baillargeon vs L. Lépine, Sherbrooke, $15.60.
P. Gauvin vs J. Fouquet, Sherbrooke, $61.95.
H. Wilson vs F. Denault, Orford, $25.31.
A. Souaid vs A. E. Lister, East-Angus, $33.96.
C. C. Chaddock vs G. Sample, Lennoxville, $32.17.
S. Daigle vs C. L. Goodhue, Ascot, $1.00.
S. Daigle vs W. Brochu, Ascot, $15.00.
J. Rosenbloom vs D. L. Clément, Sherbrooke, $40.00.
J. H. Crépeau vs E Audy, Dudswell, $26.94.
McCaskey System Ltd. vs A. E. Desprès, Weedon, $80.86.
F. W. Lord vs O. Houle, Sherbrooke, $31.35.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

E. Rioux vs A. Coole, ès-qua., Montréal, $168.00.
N. Gendreau vs T. Mailhot, Bromtonville, $204.25.
P. E. Beaudoin vs B. & B. Chocolate & Candy, Sherbrooke $150.00.
J. G. Paré vs D. Guyon et al, Barnston, $400.00.
E. Bureau vs C. Hewitt, Rock Island, $120.00.
B. Dion vs Warren Mfg. Co., Toronto, $350.00.
C. C. Cabana vs O. Desrochers, Sherbrooke, $150.00.
D. Corriveau vs O. Bégin, Bromptonville, $110.00.
Banque Nationale vs D. Guyon et al, Barnston, $201.60.
D. S. Caron vs J. Lanctôt père, Compton, $234.10.
Jos. Ward & Co. vs G. S. Burt, Melbourne, $132.94.
J. T. Masson vs Can. Brakeshoe Co., Sherbrooke, $150.00.
P. Sinotte vs Brompton Lbr. Mfg. Co., Bromptonville $1,650.00.
Banque Nationale vs T. T. Delisle, Sherbrooke, $1,191.00.
D. S. Bachand vs D. Guyon, Barnston, $163.00.
O. Lacombe vs A. Emond, Bulivier, $138.00.
A. E. Rowell vs J. Tourson, St-Fortunat, $109.28.

o

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

Déposants	*Patrons.*
Ballady, Adolphe,	A. Brunet
Beaudin, Gilbert-Henri,	J. W. Duncan & C
Bédard, Emile,	Clodomir Barbe
Bleau, S.,	Canadian Pacific R
de Limbourg, Louis,	Institut de Limbourg En
Jarold, W. M.,	Canadian Allis Chalmers Co. L
Lamothe, Désiré,	Summer Hays C
Latour, Louis,	The Thomas Davidson Mfg. C
Naud, Azarie,	Loew's Theat
Ouellette, B. S.,	Cité de Montré
H. Thibeault,	H. Lavigueur & C
Warren, Emeray D.	Canadian Pacific R

Comment augmenter vos ventes pendant la Saison des Fêtes

Ce n'est pas ordinairement une simple question de chance, lorsqu'un marchand fait un grand nettoyage de son stock de Rasoirs de Sûreté Gillette et qu'il se crée un grand nombre de nouveaux clients pendant la saison des fêtes. Il est probable que des conversations dans le genre de la suivante ont lieu dès maintenant, comme prélude à de plus grandes ventes:

Le Propriétaire de magasin. —Ce prospectus est venu ce matin par la malle de chez Gillette. Il nous montre certainement une excellente façon de faire plus d'affaires pour le temps des fêtes.

L'assistant. —Mais pendant la presse des fêtes, on n'a guère de temps pour faire de longs pourparlers de vente avec les clients.

Le Propriétaire de magasin. —C'est justement l'idée du plan des fêtes de Gillette. Cette maison fait la plus grande partie du travail réel de vente en créant chez les hommes et les femmes qui passent devant notre magasin le désir d'acheter des Gillette comme cadeaux de fêtes. Ce que nous avons à faire c'est d'appuyer son travail et de faire connaître d'une façon très énergique qu'ils peuvent avoir ici même les Gillette qu'ils désirent.

L'assistant. —Que diriez-vous d'un bel étalage de vitrine? Nous pouvons faire une jolie vitrine avec ses pancartes d'étalage reproduite dans ce prospectus. De fait, nous en avons déjà plusieurs.

Le Propriétaire de magasin. —Je vais demander le reste aujourd'hui. Mais où en est notre stock? Avons-nous en mains assez de nécessaires pour faire un carnage!

L'assistant. —Nous pourrions employer cet assortiment d'une douzaine mentionné dans le blanc de commande. Je vais transporter notre stock actuel sur cette partie du comptoir où la plupart des gens s'arrêtent. Il y a beaucoup d'argent à faire en vendant les Gillette, et c'est une occasion de ventes futures pour les lames.

RASOIR DE SURETE Gillette

FAIT AU CANADA

TRADE Gillette MARK

CONNU DU MONDE ENTIER

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

V. Kabos vs Henri Donat Lavoie, Montréal, $205.
Rosario Bélanger vs Cunard Steamship Co. Ltd., Montréal, $500.
Adélard Cousineau vs A. Paiement, Ste-Geneviève, $136.
United Garment Co. vs L. Kivenko, Montréal, $180.
De Laval Co. Ltd vs Camille Duplain, St-Raymond, $292.
Auto-Accessories Co. Ltd vs Howard R. Richey, Montréal, $109.
A. R. Ranger vs J. A. H. Tessier, Montréal, $156.
Banque Nationale vs W. T. Rodden, Westmount, Eug. V. De Evalle, Vaudreuil, $1408.
Harris Abattoir Co. Ltd vs J. A. Roy, Leeds (Beauce), $121.
Charles Séguin vs Guillaume Hétu, Maisonneuve, $125.
A. L. Caron et al vs F. Milot, Grand'-Mère, $165.
A. Langevin vs A. Maheu, Montréal.
Emilie Major vs Philippe Gagnon, Montréal-Nord, $104.
Joseph A. Barrett vs K. Ch. Clayton-Kennedy, Montréal, $100.
Thomas Monas vs St. Denis Coal & Cartage Co., Ltd, Montréal, $131.
Amédée Desjardins vs Montreal Locomotive Works Ltd, Montréal, $225.
Trefflé Piquette vs Eva Gauthier, La Cité de Montréal, m.e.c., Montréal, $750.
Can. Hat Mfg., Co. Ltd vs Wm. W. Riser, Montréal, $150.
Pierre Hébert Maranda vs Canada Cement Co., Ltd, Montréal.
Dame Ella Arbour vs Frs Xaxier Labonté, Montréal.
Dame Alice Duquette vs Lucien Monest, Montréal, $20 par mois.
Samuel Kornberg vs Tropical Products Co., C. P. R. Co., T.S., Montréal, $525.
Harry Kotofsky vs B. Cutler & Co, Bernard Cutler, Isaac Miller, Kate Shapiro, Oppt., Montréal.
Greater Montreal vs George Hun, Montréal.
Walter L. Price *ès-qual.*, vs Ernest Barber, Montréal.
Emile Grenier vs Alexandre Major, Montréal.
Jos. Siméon Bertrand vs Jos. E. Desmarais et al, Montréal.
J. Giboudeau vs J. Mongeau et al, Montréal.
Nicholas Sevan vs E. Vaudette, Montréal.
Dame Alice Cadieux vs Hormisdas Hade, Montréal.
Henri Cardinal vs E. T. Tardif, Montréal.
Cie Véhicules Moteurs de Montréal Ltée vs H. Beauchamp, Iberville, Brasseur & Leclaire Ltée, Montréal.
John Gavlokofski vs G.T.R. Co., Montréal, $1500.
Wm. Ethier vs Montreal Loc. Works Ltd, Montréal, $1850.
Arthur Laurin vs Howard Smith Paper Mills Ltd, Montréal, $386.
[illegible] Auto Service Co. Ltd vs [illegible] Anderson, Baie d'Urfé, $169.
[illegible] Breweries Ltd vs Joseph Auguste Zotique Longpré, Montréal, $[illegible].
Garceau & Garceau vs Joseph Chaput, Montréal, $89.
Emile Lalonde vs Greenfield Land & Const. Co. Ltd, Montréal, $1022.
Colcombet Frères vs Larue & Cloutier Ltée, Montréal, $176.
V. Lecremier vs J. L. Larchevêque, Montréal.
Gordon Ironside & Fares Co. Ltd vs J. E. Béland, Montréal, $147.
J. L. Audet vs Gab. Lefebvre, C.P.R. T.S., Montréal.
Pontiac Financial Co. Ltd vs Greenfield Land & Const. Ltd, Montréal, $500.
George E. Stevens vs Economic Realty & Investment Co., Montreal, $1450.
August Rybnicek vs Ortensia Antonacci, Montréal, $44.
Desrochers Ltée vs Alex. G. Fawler Ross, Montréal, $154.
Dame Ernestine Champoux vs M. Solomovitch, Montréal, $115.
Imprimerie Modèle vs Grand Army of Canada, Montréal, $258.
Charles P. Dubuc *et al ès-qual* vs A. P. Decary, St-Lambert, $290.
Théobald Rémillard vs Traversy Ltd, Montréal, $1000.
Laporte, Martin Ltée vs Joseph E. Bélisle, Montréal, $195.
L. N. Ricard *et al, ès-qual* vs Pierre Albert Goulet, Montréal, $1613.
Robert Ivallo vs Can. Pac. Railway, Montréal.
G. Morin vs J. W. Kendall, Fairweathers Ltd., m.e.c., Montréal.
Cie des Terrains Suburbains de Montréal vs Cie de Placements de la Cité Ltée, Montréal, $3914.
Robert Ward vs John Macgregor Ltd, Montréal, $1200.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Bonnier vs A. Quintin *alias* Jos. Cantin, $10.
Montreal Automobile Co. vs O. Massicotte & Côté, $35.
Blain & Simard vs Stewart Verge, $10.
W. E. Earle vs Alex. Pringle, $30.
J. E. Lavoie vs L. J. L. Asselin, $35.
N. G. Valiquette Ltée vs D. Denis, $71.
E. Sauvé vs Vincent Delale, $15.
P. E. Lanctôt vs D. L. Baumgarten, $50.
M. Kather vs Jilbert Richard, $27.
M. Kather vs Alice Richard, $14.
S. Capelli vs Michael Margolick, $25.
H. Grenier vs Alb. Gravel, $11.
I. Brodsky vs Walter Avon, $40.
Jos. Perman & Bros. vs Eugénie Therrien, $33.
E. Major vs J. R. T. Riou, $39.
Meunier & Frère vs Ernest Dupuis, $26.
J. O. Cardinal vs Léo Bégin, $16.
J. L. Lefebvre vs A. Legault, $46.
J. A. Robillard et al vs Abraham Goldsman, $30.
J. A. Robillard et al vs Nicolai Harbash alias Urbash, $27.
J. W. Stern & Co. vs L. P. G. Labelle, $20.
T. O. Bertrand vs Geo. Payette, $13.
Goodwins Ltd vs E. Belzil, $67.
W. Duquette et al vs J. A. Murray, $12.
Guy Steel Garage vs H. Besner, $15.
L. Gratton vs Wilfrid Barré, $14.
G. Gagnier vs Prime Allard, McMasterville, $45.
L. Litwin vs S. Katz, Outremont, $31.
G. Thompson vs Wm. Fraser, Ottawa, $85.
Masson & Sons Ltd vs A. Bourads, St-Jean, Qué., $41.
Graham Marchand Agency, Ltd vs Aldei Tremblay, Village Montmorency, $90.
J. T. Amesse et al vs E. Lamontagne, Pont-Viau.
C. W. Lindsay Ltd vs Peter Pontand, $20.
I. Duschesne vs J. G. Lavigne, $34.
J. F. L. Joly vs Louis Noël, $11.
T. J. Lipton vs Alex. Groleau, $30.
M. Tatarinsky vs J. Basewitz, $36.
W. Drouin & Cie vs A. Aubry, $18.
Meldrum Bros. Ltd vs J. R. Roy, $24.
H. Gauthier vs Jos Raciot, $19.
Prud'homme Frères vs Wilfrid Laforce, $21.
Prud'homme Frères vs Laforce, $22.
A. Germain vs Omer Doucet, $21.
Duchesneau Ltée vs Corriveau Service Corporation, $30.
C.P.R. vs Shinnick Ice & Cartage Company, Limited, $54.
P. M. Beaudoin vs Jean Thibault, $17.
A. Garant vs Edouard Payette, $35.
T. Lauzon vs J. H. Fyon, $10.
Maison Charles Limitée vs L. Tassé, $29.
S. Poirier *et al* vs Nicholeo Zichelli, $92.
P. M. Beaudoin vs Oscar Caron, $62.
E. C. McCrory vs A. J. Collingbourne, $16.
Wid. E. Ethier vs Philippe Richard, $12.
R. Sickini vs Chs A. Mitchell, $18.
Mde C. Schwartz vs Manhattan Jobbers & Importers, $69.
T. Toussaint vs Alf. Cahier, $10.
C. Lussier vs Jérôme Larouche *et al*, Jonquières, $65.
C. Lussier vs Xavier Lepage *et al*, Jonquières, $65.
A. Forget vs Jas Reed, Verdun, $17.
M. Laurin vs Philémon Gauthier, Chateauguay, $26.
L. Coursol vs Jas. McCumber, Caughnawaga, $12.
P. Z. Ste-Marie & Fils vs H. Gilbert, Longueuil, $22.
Lauzon & Laprade vs Jas Burke, Ste-Anne de Bellevue, $63.
A. I. Smith vs Bernard Mortimer, Outremont, $64.
A. Crevier et al vs W. H. Ewing, Westmount, $31.
J. A. Coulombe vs Nap. Robert, $50.
P. Sergerie et al vs Art. Lépine, 557.
Dominion Stove & Furniture Company vs Abraham Susman, $45.
Lauren, Robitaille & Cie vs Jos Hétu $59.
J. Lapointe vs D. Bishop, $51.
W. Gaudet vs Elz. Huot, $35.
J. Narbonne vs T. W. Foster et al, $3[illegible]
E. Cavanagh Company, Limited v[illegible] Jos Hétu, $66.
A. Parié vs Michel Ciarlo, $68.
Lauzon & Laprade vs Thos. Carter $34.
E. Major vs J. H. Vallières, $75.
Lauzon & Laprade vs A. Lefebvre, $7[illegible]
Lauzon & Laprade vs C. Fecteau, $3[illegible]
Montreal Dairy Company, Ltd vs [illegible] Dion, $20.
Cohens Limited vs Aimé Tremblay $40.
S. Tabah et al vs S. A. Garant, $61.
A. Duperron vs Raoul Lapointe, $31.
Brantford Computing Scale Co. vs [illegible] Gruanoff, $39.

Un Article qui se vend vite
"Easifirst" de Gunns

Pour la cuisson au four et la friture "EASIFIRST" est en train de remplacer rapidement tous les autres produits dans les intérieurs canadiens.

Les qualités de pureté, d'économie et de bonne cuisson de "EASIFIRST" font des clients satisfaits.

Les clients satisfaits signifient des ordres répétés.

Soyez prêts à les remplir.

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Bière et Porter

Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche -- Etiquette Verte

CELA NE PEUT PAS SE FAIRE

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

VOUS ne pouvez pas acheter une machine électrique à laver et à tordre qui fasse un meilleur ouvrage que la SEAFOAM, quand bien même vous la paieriez beaucoup plus cher.

La SEAFOAM avec son mécanisme simple, compact et son tordeur reversible de haute qualité est une machine à laver et à tordre pratique et rationnelle, facile à manoeuvrer à la maison.

Elle est garantie par une maison ayant 35 ans de connaissance dans la construction des machines à laver.

Vendue exclusivement aux détaillants soit par l'entremise des jobbers, soit directement de nos entrepôts à Hamilton et Montréal.

Fournie égalemnt pour être branchée sur un moteur.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

Protégez vos épargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire.
Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION
FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIÉ EN FRANCAIS

Spécial aux lecteurs du "Prix Courant" } 1 an d'abonnement pour **$1.00**

Numéro-specimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

Vendez le vernis teinté Agate
--*Le producteur de bénéfices*

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté
AGATE
de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

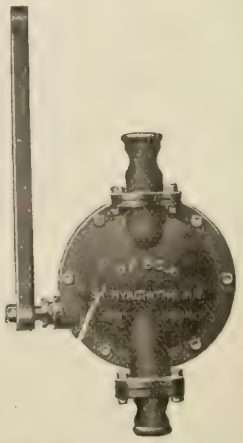
La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une **vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.



Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

Pas De Fausse Honte!

Il n'est pas d'homme dont les connaissances soient universelles — Celui qui prétend tout savoir est un peu comme le remède qui peut guérir tous les maux: un "FAKE".

Il y a à peine un homme d'affaires sur mille qui connaisse suffisamment la publicité pour pouvoir préparer lui-même le texte de ses catalogues, dépliants, circulaires, etc. Pourquoi vous fatiguer les méninges à préparer des imprimés d'annonces qui, au mieux, ne seront que médiocres, lorsque nous avons, à votre disposition, tout un personnel de techniciens de publicité qui vous prépareront un texte original, une disposition soignée et qui surveilleront, dans nos propres ateliers, la composition typographique et l'impression de vos

CATALOGUES, FORMULES DE COMPTE
CIRCULAIRES, RELEVES DE COMPTE
ENVELOPPES, ENTETES DE LETTRES
DEPLIANTS, LIVRES DE COMPTE, etc.

Il suffit de jeter quelques notes sur un bout de papier et nous l'adresser — nous ferons le reste.

LA COMPAGNIE D'IMPRIMERIE DES MARCHANDS LIMITEE

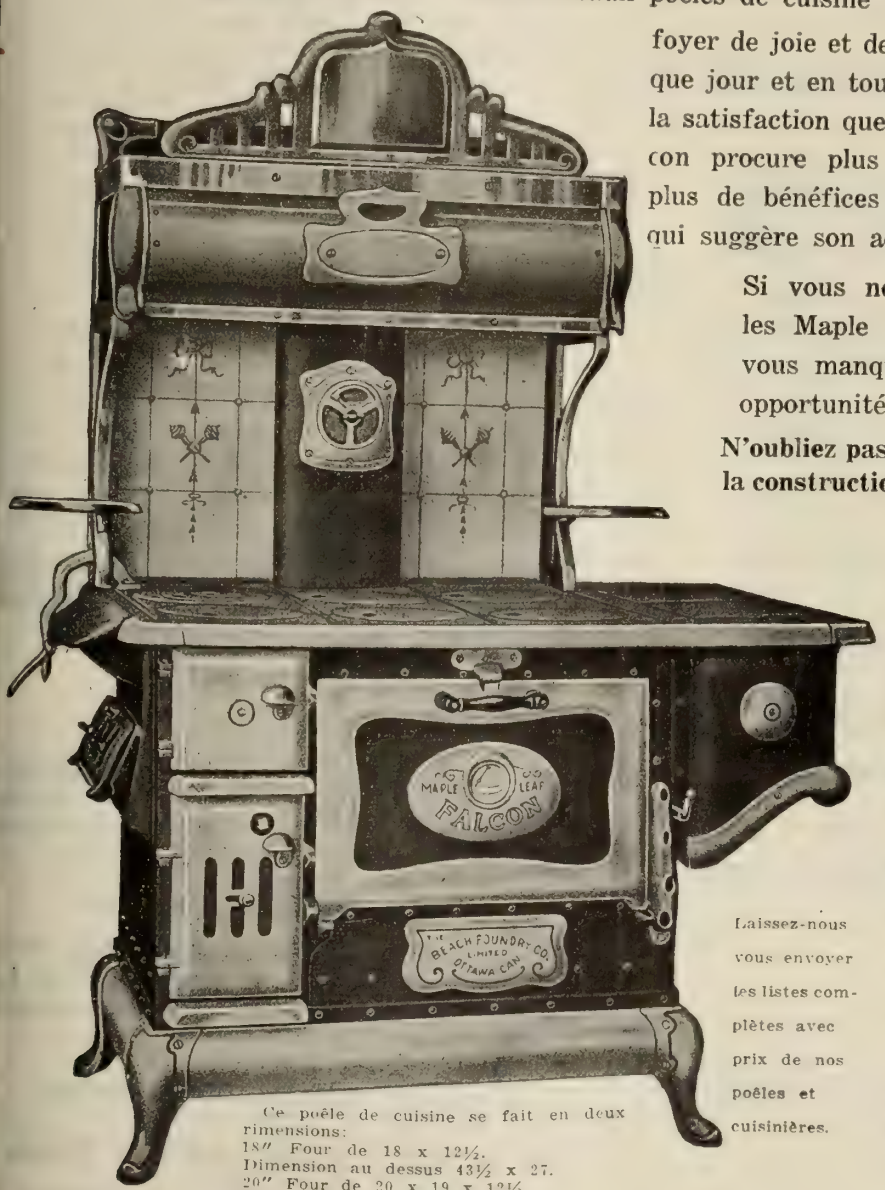
198 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Une Suggestion pour votre vente de Noël

NOUS sommes à l'époque des cadeaux pratiques.

En suggérant à vos clients comme achat de Noël un nouveau poêle de cuisine Maple Leaf Falcon vous conservez vivace pendant toute l'année l'esprit de Noël. Car la maison qui possède un de ces nouveaux poêles de cuisine Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison. Et la satisfaction que donne le Falcon procure plus d'affaires et plus de bénéfices au détaillant qui suggère son achat.

Si vous ne vendez pas les Maple Leaf Falcons vous manquez une belle opportunité.



Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:
18″ Four de 18 x 12½.
Dimension au dessus 43½ x 27.
20″ Four de 20 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 45 x 27.

Laissez-nous vous envoyer les listes complètes avec prix de nos poêles et cuisinières.

N'oubliez pas ces particularités importantes dans la construction du Falcon

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.

B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.

C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.

D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.

E—Très large tiroir à cendres.

F—Porte de four se rabattant.

G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.

H—Clef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités calorifiques au four ou au tuyau de cheminée.

I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.

J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.

K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La port est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.

L—Poignée de la porte du four en rubberoid—toujours fraîche.

M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.

N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

The Beach Foundry Co., Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

Bureaux situés au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

MECHES (DRILLS)

MORROW

employées dans les grands ateliers où le maximum de production est exigé. Essayez-les dans votre atelier.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 3

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration
Le vice-président et dir.-général
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 26 novembre 1920.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	$10,000,000
Capital versé et Réserve - - -	7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

FINANCES

LES BANQUES ET L'EXPANSION COMMERCIALE

Une caractéristique intéressante des rapports publiés par les institutions bancaires de Montréal est l'évidence de la coopération apportée par les banques à l'expansion du commerce canadien. La Banque de Montréal fait rapport d'une augmentation de $60,000,000 dans ses prêts courants, soit un gain de plus de $5,000,000 par mois. La Banque des Marchands du Canada dans son état semi-annuel fait rapport dans son accomodation courante aux clients de plus de $18,000,000.

Comparées aux actifs totaux, les augmentations sont presque dans la même proportion. Ces deux institutions se sont spécialisées dans l'encouragement de tout commerce canadien sûr ou de toute industrie promettant d'être un facteur dans le développement du commerce du pays.

Les demandes commerciales n'ont probablement jamais été aussi fortes dans l'histoire bancaire canadienne.

La chose est due en partie aux prix élevés pour toutes les lignes de matières premières et aussi au gros chiffre d'affaires de la plupart des usines par suite de l'expansion des marchés canadiens. Pendant la période de guerre, les banques canadiennes asssurèrent leurs services aux gouvernements, mais les rapports qui nous arrivent à présent nous indiquent qu'elles reviennent vite aux lignes normales d'affaires. Pendant la révision industrielle qui se produit actuellement, les banques font sentir une influence notoire sur la situation industrielle tout entière.

BANQUES CANADIENNES

Le rapport publié par le Département des Finances d'Ottawa pour le mois d'octobre fait voir que les prêts à vue et les prêts courants ont diminué au Canada, tandis que le montant des dépôts ainsi que celui des billets en circulation ont augmenté. Les dépôts à demande ont passé de $677,286,905 qu'ils étaient en septembre à $687,651,781 en octobre. Les dépôts à demande étaient en septembre de $1,270,275,751 tandis qu'ils ont atteint au mois d'octobre la somme de $1,271,275,731. Les prêts à vue au Canada qui s'élevaient à $114,669,611 sont tombés en octobre à $113,135,902. Les prêts à vue en dehors du Canada ont augmenté de $186,962,960 en septembre à $188,261,159. Les prêts courants en dehors du Canada sont tombés de $202,590,184 à $193,657,000 en octobre et les prêts courants au Canada sont descendus de $1,417,520,736 qu'ils étaient en septembre à $1,405,401,227 en octobre.

Le passif total était de $2,868,516,190 et l'actif total de $3,155,601,368.

Les compensations des Banques de Montréal pour la semaine passée s'élèvent à $137,068,361 comparativement à $140,688,057 il y a une année et $157,124,938 pour la semaine précédente.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

Montréal	$137,068,361	$140,688,057
Toronto	121,899,842	93,148,987
Ottawa	14,282,693	12,093,319
Hamilton	6,994,265	6,702,200
Québec	7,875,656	5,911,160
Halifax	4,191,881	4,666,920
St-Jean	3,075,714	3,190,883
Peterboro	999,069	989,193
Kitchener	1,308,789	1,010,712
Londres	3,471,559	3,510,567
Brantford	1,275,001	1,020,383
Windsor	3,540,578	2,498,014
Winnipeg	90,472,939	64,810,262
Vancouver	16,834,655	15,375,017
Victoria	2,618,292	2,393,780
Sherbrooke	1,324,315	1,038,768
Moncton	803,597	.....
Brandon	925,156	1,061,190
Medicine Hat	728,555	538,049
Moose Jaw	2,335,479	2,151,943
Calgary	10,283,692	10,111,482

POUR DEVELOPPER L'EPARGNE

La fondation d'une Caisse de Noël, qu'une campagne d'éducation intensive doit vulgariser prochainement pour faire connaître les bienfaits de l'épargne, mérite nos plus sincères éloges. Cette heureuse initiative, dûe à l'esprit de progrès et d'organisation d'une des plus considérables institutions bancaires canadiennes-françaises sur ce continent — la banque d'Hochelaga — est un fait dont on ne saurait trop souligner l'importance.

Comme nous avons eu l'occasion de l'apprendre par la voie des journaux, la Caisse de Noël, est un compte d'épargne ouvert à un déposant qui s'engage à ne pas retirer son argent avant une date fixée d'avance, laquelle est généralement aux approches de la Noël. L'épargnant doit aussi faire des dépôts régulièrement et la limite de ses fonds le protège contre toute faiblesse, toute tentative de dépenser son petit pécule avant que celui-ci ait atteint une somme définie.

Ce système a pour effet de développer chez l'adulte comme chez l'enfant le goût et l'habitude de l'épargne.

Cette innovation est plus qu'opportune, elle ne saurait se présenter à meilleure heure.

Alors que les conditions économiques du monde entier subissent des oscillations qui empêcheront, pour un temps qu'on ne saurait à présent fixer, le retour à l'état normal, il importe d'inculquer à la génération qui monte, les devoirs auxquels elle ne doit pas se soustraire.

Les rapports des banques nous démontrent que depuis un an, l'épargne canadienne a suivi une progression constante: elle a même atteint un chiffre très considérable, plus considérable qu'on ne le croit généralement.

C'est là de bon augure.

Il faut continuer dans cette voie.

En établissant ces caisses de Noël, la Banque d'Hochelaga, par l'intelligent esprit d'organisation de Monsieur Henri Frigon, fait plus qu'une affaire strictement profitable, elle accomplit un devoir magnifique d'oeuvre sociale.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Voûtes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes. Toutes les commandes reçues par malle ou par téléphone, Main 590 auront, comme toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE
ASSURANCE COMPANY
Siège social - - - TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

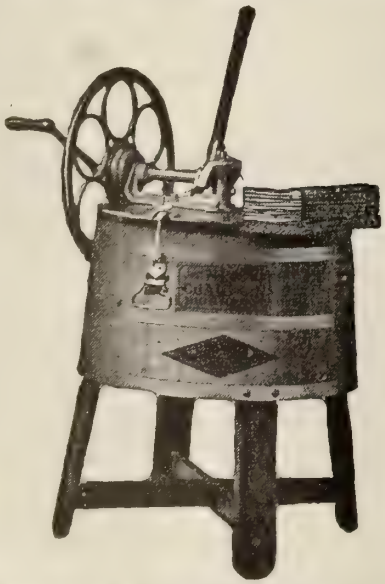
L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.
MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE

Ce que pense de l'assurance-vie l'édificateur d'une grande fortune

. Un des hommes les plus riches au monde, M. John Wanamaker, le roi des grands magasins des Etats-Unis, a donné son avis sur l'assurance-vie dans la déclaration suivante faite à une assemblée d'assureurs-vie. Comme tout le monde le sait, M. Wanamaker porte $4,500,000. Il dit:

"On m'a tellement questionné sur ma propre assurance que je vais peut-être satisfaire une curiosité que quelques-uns d'entre vous ont exprimée à ce sujet. Je n'ai jamais cherché à devenir le plus grand assuré-vie comme on a dit souvent de moi. J'en suis arrivé simplement à cinq conclusions comme résultat de ma propre pensée, sans aucune autre cause que mon jugement personnel. Premièrement: qu'au temps où j'ai su que j'étais assurable, et que je ne pouvais être certain de l'immunité d'accident ou de maladie j'ai compris que dans un avenir prochain je ne serai peut-être plus assurable. De là, le point de départ de l'établissement de mes soixante-deux polices (pour $4,500,000). Secondement: Que l'assurance-vie était une des meilleures formes de placement, parce que dès le moment où elle est faite, elle est bonne pour tout le montant qu'elle coûte et porte avec elle une garantie, et il y a dans ce placement une protection que je ne saurais obtenir dans aucune autre. Troisièmement: que l'assurance-vie, en fin de compte est un fonds d'épargne qui non seulement représente l'économie mais qui prend soin de mes dépôts et fournit l'opportunité de profits possibles qui assez souvent vous procurent principal, intérêt et profit.

"Quatrièmement: Que l'assurance-vie, considérée au point de vue de la détermination rapide est plus profitable qu'aucun autre placement que je pourrais faire.

"Cinquièmement: Qu'elle permet à un homme de s'offrir tout ce qu'il désire pendant sa vie, tout en laissant un héritage en disparaissant."

o

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE

Les compagnies d'assurance-vie ont présenté au ministère des finances des rapports indiquant un chiffre d'affaires sans précédent. C'est ainsi que, l'an dernier, le volume total d'affaires nouvelles s'est élevé au montant versé de $524,543,629 contre $313,251,556, en 1918. Les réclamations mortuaires ont absorbé l'an dernier une somme nette de $16,927,345, dont 4.64% par suite de maladies contractées à la guerre, et 17.69% par suite de l'épidémie d'influenza. C'est en 1918, depuis six ans, que le taux de mortalité a été le plus élevé, soit de 14.1 par mille, contre 8.36 en 1919 et 8.6 en 1914.

L'an dernier, le montant net des risques en vigueur au Canada s'est élevé de $1,394,823,308 à $1,712,068,928.

o

DANS LE DOMAINE DE L'ASSURANCE

Un agent de Québec de la New York Life, M. Jos. Giguere a gagné la distinction d'être parmi les 10 "leaders des leaders" des agents de la compagnie pour le nombre de nouvelles applications payées obtenues dans le mois d'août.

* * *

La plus ancienne police d'assurance-vie dont il soit fait mention, fut émise sur la vie d'un nommé William Gibbons, le 18 juin 1583. Le montant était de £383. 6s. 8d., pour un an seulement, à prime de 8 pour 100. Cette police était signée par seize contracteurs de Londres. L'assuré mourut le 29 mai 1584. Les contracteurs essayèrent d'échapper à leur responsabilité en arguant que par une année on voulait signifier douze mois de 28 jours, mais le Tribunal maintint le point qu'une année signifiait une année complète de 365 jours et les contracteurs durent payer.

* * *

M. T. B. Macaulay, président et directeur-gérant de la Sun Life of Canada, fera un discours à l'Association des Présidents d'Assurance-Vie, sur le sujet: "L'assurance-vie canadienne", à la quatorzième convention annuelle de ce corps important les 9 et 10 décembre prochains, à New-York.

* * *

La baisse des valeurs des marchandises dans le fléchissement du marché présentera ses problèmes aux compagnies d'assurance-feu non pas seulement en ce qui a trait aux risques moraux. Avec de plus petites valeurs à assurer, il y aura nécessairement réduction de l'assurance portée avec revenus de primes moindres. En même temps, le coût du remplacement des bâtisses détruites ou endommagées ne semble pas devoir être coté plus bas. En outre, la baisse des prix des différentes commodités n'est pas uniforme dans tout le pays.

* * *

Les compagnies d'assurance se trouvent en présence d'une situation particulière, par le fait que la valeur des autos est tombée considérablement, tant sur les autos nouveaux que sur ceux usagés, encore que le coût des réparations des autos endommagés est tout aussi élevé à présent qu'avant les réductions de prix d'il y a quelques semaines.

* * *

La première compagnie américaine d'assurance-feu admise directement au Japon est la Home of New-York.

"McCaskey" ouvert

REGISTRE DE CREDIT DE SURETE EN METAL

Protection des comptes contre le feu.

Le Système McCaskey

fait toute la comptabilité—sans livres.
Etabli pour n'importe quel nombre de comptes.
Vendu par paiements mensuels.
Livres de comptoirs en tous genres.

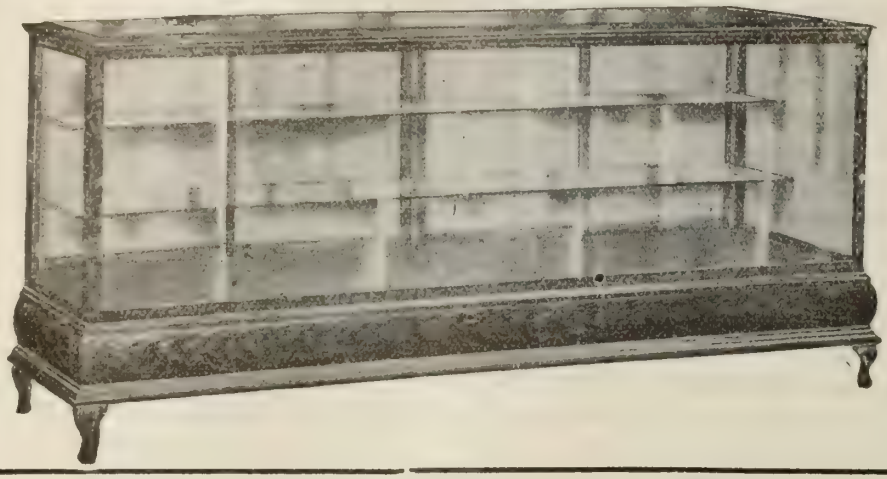
McCaskey Systems Limited

GALT, Ontario.

"McCaskey" fermé

Représentant:
J. E. BEDARD
96 Rue Rachel Est
MONTREAL.

Représentant:
E. E. PRECOURT
206 Rue Wellington
SHERBROOKE, P. Q.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes; qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Marque déposée

BEAVER OUATÉ

Une appréciation et une promesse

EN présentant les nouveaux échantillons de sous-vêtements ouatés Beaver pour le printemps de 1921, la compagnie "Beaver Knitting Mills, Limited" exprime son appréciation pour le patronage accordé à la compagnie pendant les années passées, et promet que la confiance que le commerce a toujours réservée à ses efforts pour servir ses clients ne restera pas sans récompense.

Les lignes Beaver sont réputées dans tout le Canada pour leur qualité véritable et leur prix se rapprochant le plus possible du coût de production. Le marchand de gros sait cela, de même que le détaillant; il s'ensuit une grande demande.

Nous avons prévu cette demande en doublant notre capacité de manière à remplir les commandes promptement. Mais nous n'avons pas perdu de vue l'importance qu'il y a à maintenir la qualité Beaver, d'ajustement, de fini, de façon et de texture, à laquelle la clientèle est accoutumée.

Nos clients savent que nous avons toujours garanti la livraison des marchandises conformes à l'échantillon. Cette garantie subsiste aujourd'hui tout aussi bien qu'autrefois.

Nos représentants sont actuellement dans leurs territoires respectifs avec des échantillons de

Standard Jaeger
et Violet Random, poids double

en deux morceaux ou en combinaison pour hommes et garçons,

ainsi que de

Sous-vêtements à côtes pour enfants

Nos agents iront vous rendre visite. Voyez leurs échantillons ainsi que nos nouveaux prix.

Les sous-vêtements ouatés Beaver sont vendus par toutes principales maisons de gros d'un océan à l'autre.

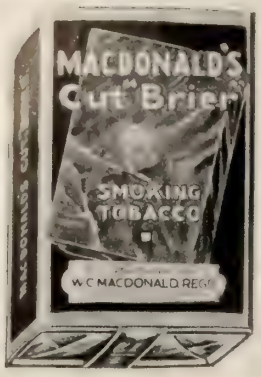
Agent de vente pour Québec et les Provinces Maritimes:

WILLIAM C. FORSTER,
43 Rue St-Sacrement,
MONTREAL, P. Q.

BEAVER KNITTING MILLS, LIMITED

ALTON, ONTARIO. **SUCCURSALE A ERIN, ONTARIO.**

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 18[illegible]

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

En faisant vos achats, si vous mentionnez le "Prix courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le Prix Courant

FONDE EN 1887 | MONTREAL, VENDREDI 10 DECEMBRE 1920 | VOL. XXXIII—No 50

LES ANNONCES

que l'agent d'annonces n'a pas à écrire

La publicité joue un grand rôle dans le maintien de l'énorme demande du Poli O-Cedar. Elle sert de rappel constant et elle persuade aux gens qui ne connaissent pas le haut degré de qualité de O-Cedar d'essayer ce merveilleux Poli.

Mais la meilleure annonce de O-Cedar est encore celle qui n'a jamais été écrite. C'est un genre de publicité plus convaincant, plus effectif que tout ce qui peut jamais être écrit.

La recommandation personnelle — "la publicité de bouche en bouche" — est un des plus grands atouts de O-Cedar; et c'en est un qui augmentera annuellement avec les ventes croissantes de O-Cedar.

Cet atout est hautement apprécié par le détaillant qui tient en faveur des articles profitables et de vente rapide.

Channell Chemical Co., Limited

TORONTO

COMMUNITY PLATE

Redoublez d'efforts pour battre le record pendant la saison des Fêtes

C'est le moment de vous concentrer sur le Community Plate. Plus vos clients auront l'occasion de voir des pièces de Community dans vos vitrines, plus de cadeaux vous leur vendrez.

Vous pouvez battre le record de vos ventes précédentes en consacrant plus d'attention à vos étalages de Community Plate pendant les Fêtes.

Tournez à votre avantage l'intérêt général que soulève le Community Plate — l'intérêt qui s'est transformé en désir de posséder du Community Plate.

Suggérez des Cadeaux en Community — montrez toutes les pièces du Service Correct.

Les Cadeaux en Community ont tellement de chances de bien se vendre qu'ils valent certainement la peine que vous leur consacriez vos meilleurs efforts.

Poussez la vente de Community Plate pour battre tous les records pendant les Fêtes.

Oneida Community, Limited
Niagara Falls, Ontario.

Qui fabriquent aussi l'Oneida Community PAR PLATE

CYK

"Comment au juste ce Bacon fait-il vendre d'autres articles?"

Fut-il demandé au Détaillant

SA réponse, reproduite dans le numéro du 5 novembre du "Canadian Grocer" (page 136) se lit en partie comme suit:

"Lorsqu'un épicier plaît à sa clientèle avec une certaine ligne de marchandises, cela lui fournit un bon argument de vente pour d'autres articles.

"Il est essentiel pour le succès du détaillant de créer la confiance entre sa clientèle et lui-même. Je tiens une ligne spéciale de bacon, parce que je crois que c'est une ligne de la meilleure qualité. Je crois que c'est la meilleure qu'on puisse acheter. Elle répond à mon désir de ne tenir que des marchandises de premier choix. Ma clientèle en est très satisfaite En un mot, je mets en stock et je pousse certains articles dont je puis répondre moi-même au point de vue de la qualité et de la satisfaction réelle."

Ce détaillant a reconnu qu'en tenant une ligne de premier choix de viandes fumées, il augmente ses ventes en général.

Le bacon qu'il vend est le

PREMIUM de SWIFT

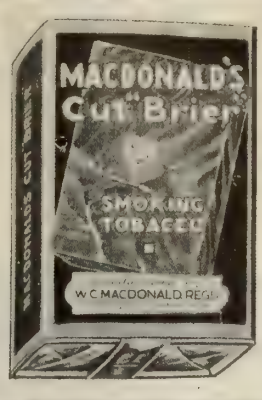
"L'expérience est un enseignement!" Pourquoi ne pas profiter de l'expérience de ce commerçant? Commandez

LES JAMBONS ET LE BACON PREMIUM DE SWIFT

par l'entremise de notre voyageur ou directement.

La Compagnie Canadienne Swift, Limitée

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

DES CLIENTS SATISFAITS EDIFIENT

de plus grosses affaires

Lorsque vous vendez "Easifirst" vous vendez la qualité qui satisfait. Chaque ménagère qui vous l'achète devient une cliente assidue.

Assurez-vous de pouvoir toujours le fournir.

Gunns LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fèves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

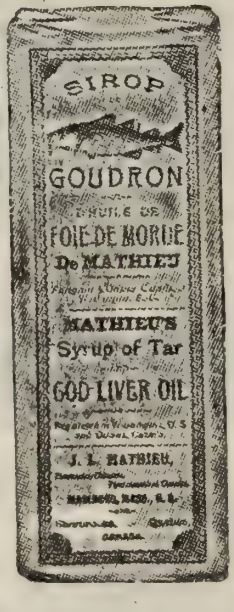
Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON, CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

SON EFFICACITE ACTIVE LES VENTES



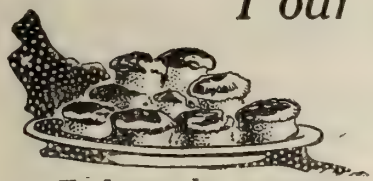
Grâce aux excellentes propriétés curatives qu'il possède, vos clients seront entièrement satisfaits du sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Il apporte le soulagement à ceux qui souffrent de l'Influenza, la Grippe, etc., et en même temps ses excellentes propriétés toniques fortifient l'organisme. Là où il y a un demande, des ventes continues sont certaines d'êtres faites.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

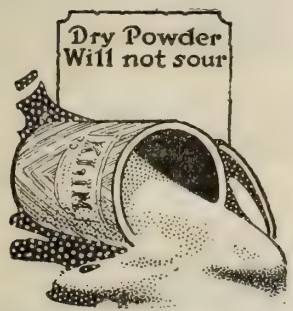
PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Pour la cuisine ou la pâtisserie



Il donne la saveur du lait.



Se tient frais jusqu'à ce que la dernière parcelle soit employée.

1 boîte d'une livre fait 4 pintes de lait pur séparé.

KLIM

lait pur séparé pasteurisé sous la forme la plus pratique — en poudre sèche — la façon la plus pure et la plus sûre qu'on puisse trouver.

Il fait de délicieux biscuits,, gâteaux, sauces et soupes au lait et produit des résultats satisfaisants pour toute cuisine ou toute pâtisserie.

Lisez les instructions. Enlevez le couvercle. Prenez huit cuillerées à soupe de Klim et placez-les sur une chopine d'eau dans un bol. Fouettez vigoureusement jusqu'à ce que tout soit dissous—cela prend à peine quelques secondes. Goûtez-le, vous serez charmé de la saveur naturelle.

Klim étant un lait séparé en poudre, ne contient pas de gras de beurre. Le beurre est en tout cas ajouté dans presque toutes les recettes — il est donc plus économique d'employer Klim plutôt que le lait frais. Il donne les mêmes résultats que lorsque la ménagère emploie le dessus d'une bouteille de lait pour la table et emploie ensuite le restant de la bouteille pour la cuisine.

Klim reste frais et doux jusqu'à la dernière parcelle dans la boîte. Tenez-le dans l'armoire de cuisine ou n'importe où vous le trouverez commode. Il n'est pas besoin de glace pour le conserver.

Le grand nombre d'annonces dans les magazines et les journaux a rendu KLIM familier à des milliers de gens, dont beaucoup sont vos clients. Vous trouverez qu'il est avisé de tenir un bon stock des trois dimensions de KLIM—boîte d'une demi-livre, d'une livre et de dix livres. Commandez à votre fournisseur de gros.

Ce qui précède est une partie des choses que nous leur disons. Répétez notre histoire au public.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED
10-12 Rue St-Patrick, TORONTO

81 Rue Prince William, ST. JOHN — 319 Rue Craig Ouest, MONTREAL — 132 Avenue James Est, WINNIPEG

Distributeurs pour la Colombie Anglaise:
Kirkland & Rose, 132 Water St., Vancouver.

Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

LA Qualite LE Service LA Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL

LE SPAGHETTI DE CLARK

au fromage et à la sauce tomate

Délicieux à manger. — De prix raisonnable. — Exposez-le. —
Il se vend de lui-même.

LE BOEUF SALE DE CLARK

Le favori pour le lunch froid.

Faites savoir à vos clients que vous l'avez. Ils tiennent à l'avoir dans leur garde-manger.

Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature.

Tout aussi bon que jamais
tout aussi populaire et
toujours l'article qui se vend le mieux.

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS.

W. CLARK, LIMITED, MONTRÉAL

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

Epices de toutes sortes.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à P.te

"THE COOK'S FAVORITE

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DURHAM

MOUTARDE DUFFY S. F.

Demandez nos Prix.

J.J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL.

Téléphone: Main 58

PALMOLIVE

a un écoulement toujours croissant

Les consommateurs éventuels de Palmolive en entendent parler par les magazines et les journaux des Etats-Unis et du Canada qui sont partout remplis d'annonces énergiques de Palmolive. Rien d'étonnant à ce que des millions de nouveaux clients demandent chaque année le Palmolive. Et aucun de ceux qui emploient le Palmolive ne retourne jamais à aucun autre savon. C'est pourquoi les ventes de Palmolive se répètent.

"Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros"

Il vous dira que Palmolive est le savon qui se vend le plus et qui est le plus largement annoncé. Il vous dira aussi pourquoi il aime à le vendre—parce que c'est le savon le plus profitable aussi bien pour le commerçant de gros que pour le détaillant par suite des ordres répétés et de l'écoulement rapide.

THE PALMOLIVE COMPANY
OF CANADA, Limited
TORONTO, ONTARIO.

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

La farine qui donne toujours de bons résultats

La Farine Préparée

Brodie XXX

La satisfaction complète du client suit chaque vente de FARINE PREPAREE DE BRODIE XXX tout aussi certainement que le jour succède à la nuit et les nombreux milliers d'épiciers Canadiens qui tiennent cette farine incomparable, à en juger par les ordres que nous avons reçus, ont trouvé que cet article est un de ceux dont les ventes se répètent au plus haut degré.

Suggérez-la à vos clientes pour faire des galettes légères et délicieuses, des biscuits, gâteaux, crêpes, etc. Les excellents résultats qu'elle donne procureront invariablement des éloges et des répétitions continues et profitables. L'automne inaugure la saison des crêpes et un bon étalage de FARINE DE BRODIE joint à une légère suggestion de votre part donnera des résultats qui vous surprendront. Pourquoi ne pas en faire l'essai?

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Montréal

UNE SUGGESTION POUR NOEL

qui augmentera vos profits

Les détaillants qui exposeront ces caisses de Noël en vendront une quantité pendant la saison des fêtes.

Caisse contenant 1 douzaine de boîtes de FRUITS AU SIROP DE QUALITE DE CHOIX, MARQUE DOMINION, comprenant 2 boîtes de chaque de Cerises rouges dénoyautées, Pêches, Poires, Prunes et Framboises.

Caisse contenant 1 douzaine de boîtes de FRUITS AU SIROP DE QUALITE FANTAISIE, MARQUE NIAGARA FALLS, comprenant 3 boîtes de chaque de Cerises en conserve, Pêches, Prunes vertes, et Framboises.

Caisse contenant 1 douzaine de pots en verre de 16 onces de CONFITURES PURES AYLMER, chaque caisse comprenant 2 pots de chaque de Fraises, Framboises, Cassis, Pêches, Prunes et Abricots.

DOMINION CANNERS, LIMITED

HAMILTON, - CANADA.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir **des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.**

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

RECOMMANDEZ LE SODA

"COW BRAND"

A LA MENAGERE

que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

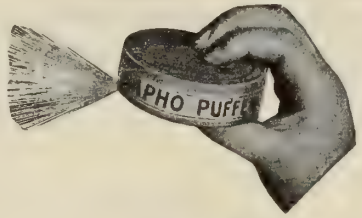
Church & Dwight

LIMITED (2)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

POUDRE INSECTICIDE SAPHO

Mort infaillible des mites, mouches, insectes, etc.



SOUFFLET SAPHO

POMPE A POUDRE—RECHARGEABLE

BOITE No 3

BOITE No 4

S'il y avait quelque chose de meilleur, nous le ferions.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS

THE KENNEDY MANUFACTURING CO.,

588 Avenue Henry Julien, MONTREAL.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Importateurs d'Epiceries, Vins et Liqueurs,

MONTREAL.

■

ASSORTIMENT LE PLUS COMPLET DE

PRODUITS CANADIENS ET IMPORTES
PRIX LES PLUS BAS

■

COMMANDES SPECIALES

POUR LES FETES.

S'il vous manque certains articles pour compléter votre assortiment, n'hésitez pas à nous envoyer votre commande par

POSTE **TELEPHONE** **TELEGRAPHE**

Livraison rapide absolument garantie.

■

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epiciers en gros.

584 Rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL.

LAPORTE MARTIN LIMITÉE

Importateurs d'Epiceries, Vins et Liqueurs,
MONTREAL.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA POUR LES MAISONS DE REPUTATION MONDIALE CI-DESSOUS.

LOUIS BON	Bordeaux, Preignac, France	Pâtés de ,Foie Gras Truffés Anchois à l'huile.
FABRIQUE "LE SOLEIL"	Malines, Belgique	Petits Pois et Légumes divers "LE SOLEIL".
FOURNIER-OLIDA CIE.	Paris et Strasbourg, France	Conserves de viandes et de petits pois de Paris.
MICHEL PORIEL	Douarnenez, Bretagne, France	Sardines, Thon et Maquereaux à l'huile d'olive.
JULIEN MACK	Dijon, France	Moutardes Aromatisées et Câpres.
F. LECOURS	Paris, France	Champignons "LEHUCHER".
PLAGNIOL DE JAMES	Marseille, France	Huile d'Olive Surfine.
SOCIETE EVIAN	Evian-les-Bains, France	Eau de Table Source Evian "CACHAT".
RENE ROBERT	St-Yorre, près de Vichy	Eaux du Bassin de Vichy et Limonades.
SAVONNERIE "LE SOLEIL"	Marseille, France	Savon de Castille.
ETABLISSEMENTS A. SARRAZIN	Dijon, France	Vin Tonique "BACCHUS".
A. DELOR & CO.	Bordeaux, France	Clarets et Sauternes Supérieurs.
DIEZ HERMANOS	Jerez de la Frontera, Espagne	Sherry Supérieur "DIEZ".
GABRIEL FERRATE	Reus, Espagne	Vin de Messe "VATICAN" et "SANCTUAIRE".
MORIN PERE & FILS	Nuits St-Georges	Bourgognes Rouges et Blancs.
READ CAMPANHIA VINICOLA	Porto, Portugal	Vin de Port de Douro.
D. CAMBOURS	Bordeaux, France	Clarets en Fûts.
KUNKELMANN & CIE	Reims, France	Champagne "PIPER HEIDSEICK".
UNION CHAMPENOISE	Epernay, France	Champagne Première Zône "CARDINAL".
ETABLISSEMENTS ABEL BRESSON	Béziers, France	Vermouth Français.
PH. RICHARD & CIE	St-Jean D'Angely, France	Cognacs Vieux.
GRANDE DISTILLERIE CUSENIER	Siège Social, Paris	Liqueurs Françaises Surfines.

La Qualité de ces Produits est sans Egale

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Les Pâtes "SUNSHINE"

30 Paquets — 1 lb.

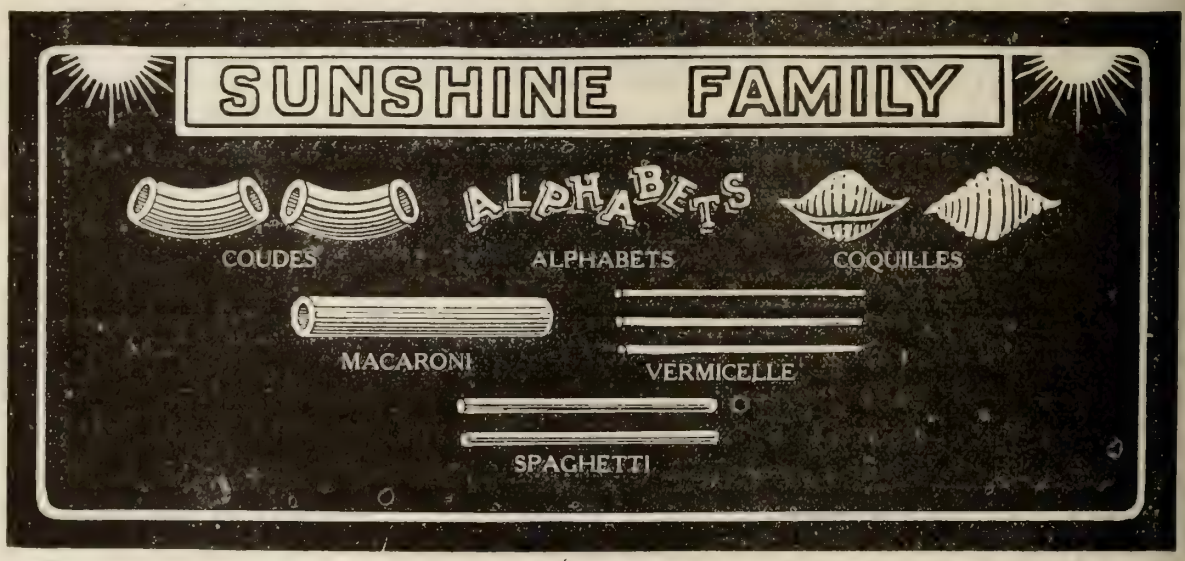
sont de

20 lbs. Net.

QUALITE SUPERIEURE

avec la

Vraie Saveur Italienne



Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene &

340 Rue St-Antoine Ma

Alimentaires

"SPLENDOR"

MARQUE

"Splendor"

Commandez
par numéro
S. V. P.

Co., Limited

Fruiers MONTREAL, Qué.

STANWAY-HUTCHINS LTD.

Marchands de Thé et Café et Importateurs Généraux

REPRESENTANT:

JOHN DONALDSON & CO., LTD,
Londres, Angleterre.

REINACH'S NEPHEW & CO.,
Londres, Angleterre.

A. F. JONES & CO.,
Colombo, Ceylan.

ARRIVAGE CONTINUEL

D'envois de thé de Ceylan, des Indes, du Japon et de la Chine

Stock bien assorti de café et de thé

TOUJOURS EN MAIN

Avant d'acheter insistez pour

VOIR DES ECHANTILLONS

NOS PRIX VOUS SURPRENDRONT.

Nous avons aussi à offrir de la Chicorée Importée de Belgique, en sacs à 12 cents la livre.

18 RUE ST-ALEXIS - - MONTREAL

ROSE BRAND

LA MARQUE D'ALIMENTS DE CHOIX

LE MEME soin minutieux et la même diligence que votre propre mère montrerait en préparant des mets spéciaux, sont donnés au choix et à la préparation des produits Rose Brand.

Seules les meilleures viandes choisies avec soin, les meilleurs produits de laiterie et les meilleurs aliments sains portent toujours cette marque de longue réputation.

Les acheteurs de la Rose Brand obtiennent tout ce qu'on peut désirer en qualité et saveur—les produits de choix d'une institution fameuse depuis 1852.

Notre campagne nationale de publicité pour augmenter la demande de la Rose Brand paraît maintenant dans les hebdomadaires, quotidiens et magazines dans tout le pays. Pour le détaillant nous avons préparé de magnifiques pancartes superbement coloriées, dépliants, dispositifs de vitrine, etc. Ces articles sont d'une grande aide pour tout boutiquier, parce qu'ils donnent à son rayon d'alimentation et à son étalage de vitrine une attrait irrésistible—augmentant ainsi les ventes. Toutes les aides publicitaires sont adressées gratuitement sur demande.

Pour établir un commerce toujours croissant de jambon, bacon, shortening, etc... vendez la Rose Brand. Les acheteurs de Rose Brand reviennent toujours.

SUCCURSALES:
Fort William
Sudbury
Sydney, N.E.
Charlottetown, I.P.E.
Winnipeg, Man.

USINES DE SALAISONS:
Brantford
Toronto
Peterboro
Montréal
Hull

CANADIAN PACKING CO., LIMITED

TORONTO, - ONTARIO.

Avez vous commencé vos ventes de

WINDMILL

Marque de commerce déposée

MELASSE

BARBADE SUPERFANCY

Elle est garantie comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité qui se fasse.

Nous pouvons faire l'expédition immédiate de St. John, Québec et Montréal..

Notre prix est le plus bas. Spécifiez Windmill sur votre prochaine commande à votre fournisseur de gros ou écrivez-nous ou télégraphiez-nous pour avoir des cotations lorsque vous serez prêt et nous vous facturerons par son entremise.

Notre service de publicité marche avec chaque commande. Il augmente vos ventes de mélasse et vos affaires en général. Renseignez-vous à ce sujet.

Nous garantissons Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

Ne soyez pas induit en erreur. La marque de commerce Windmill est apposée sur chaque baril.

PURE CANE MOLASSES CO., OF CANADA LIMITED

MONTREAL - - - - - - ST. JOHN, N.B.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad. 90
Assurance Mont-Royal . 96

B

Banque de Montréal. . 68
— Provinciale . . . 94
— Nationale. . . . 94
Barrett. 89
Bowser. 92
Beach Foundry. 93
Brodie & Harvie. . . . 11
Brodeur. 96
British Colonial Fire Ins. 96

C

Channell Chemical. . . Couverture
Canadian Milk Products. 7
Clark, Wm., Couverture-8
Chamberlain Medicine . 13
Church & Dwight. . . . 13
Canadian Packing . . . 19
Connors Bros. 21
Christin & Cie. 25
Côté & Lapointe. . . . 73
Canadian Postum. . . . 81
Connor & Son. 92
Canada Decalcomania. . 94
Couillard. 96
Canada Foundries . . . 96

D

Duffy, J. J. & Co. . . . 9
Dominion Canners . . . 12

E

Eddy. 10

F

Fontaine. 96

G

Gunns Ltd. 6
Gagnon. 96
Garand Terroux. . . . 96

H

Heinz. 6
Hudon & Orsali. . . 22-23
Hudon, Hébert & Cie, Limitée. 26
Hatton. 85

I

Imperial Tobacco. . . . Couverture-27

K

Kearney Bros. 12
Kennedy Mfg. 13

L

Laporte, Martin Ltée. 14-15
Leslie, A. C. 94

M

Macdonald. 5
Mathieu. 6
Montreal Biscuits. . . 8
Maple Crispette Co. . . 87
Meunier, Clément & Cie. 90
McArthur, Alex. 90
Montbriand. 96
Morrow Screw & Nut Co. 96

N

Nova Scotia. 90

O

Oceanic Oyster. 98
Oneida. 3
Omega. 94

P

Palmolive. 9
Pastene & Cie. . . . 10 7
Pure Cane Molasses . . 9
Pink, R. 1
Poulin Ltée. 5

R

Ramsay Paint. 1

S

Swift. 4
St-Croix Soap. 3
Stainway Hutchins. . . 3
Salada Tea. 4
Stauntons Ltd. 1
Smalls Ltd. 3
Still Mfg. 1
Sun Life. 6
Steel Co. . . . Couver 2

U

Universal Importing Co 4

W

Western Assurance . . 3
Wisintainer. 1

Bonne et Heureuse Année

Nous adressons à nos nombreux clients nos meilleurs voeux de bonheur et de prospérité.

Puisse la Nouvelle Année combler tous leurs désirs et leur accorder toutes les satisfactions d'affaires qu'ils sont en droit d'attendre.

En vous remerciant de votre généreux patronage nous espérons que vous voudrez bien continuer comme par le passé à nous favoriser de vos ordres, vous assurant à l'avance que nous y apporteront comme toujours tout notre soin et tout notre attention.

Connors Bros, Limited

Black's Harbor, N.B.

Hudon & Orsali
LIMITEE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA
DES CELEBRES MAISONS SUIVANTES:

Cunliff, Dobson & Co., Bordeaux (France.)

Spécialité de Vins de Bordeaux.

Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)

Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par l'Archevêché de Montréal.

Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)

Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.

79 rue Saint-Paul, Est
MONTRÉAL

TELEPHONE: MAIN 4964.

Hudon & Orsali
LIMITÉE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires

La Corbeille de Wespelaer (Belgique)

Cette ligne comprend des conserves de légumes primeurs d'une qualité garantie à l'analyse. Petits pois surextrafins, surfins, très fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens; Asperges, Macédoine, Carottes, Etc.

Agents exclusifs pour le Canada de la Maison Adolphe PUGET de MARSEILLE (France) dont l'HUILE d'OLIVE a acquis une réputation universelle.

Propriétaires des marques de commerce

SIGNAL

H O M

et N. U. P.

79 rue Saint-Paul, Est
MONTRÉAL

Téléphone: Main 4964

RAISINS EPÉPINÉS

Nous avons le plaisir d'annoncer aux commerçants que d'ici une quinzaine de jours nous recevrons un envoi de 2600 caisses de raisins "IDEAL NOT-A-SEED" qui seront distribuées parmi les jobbers de Montréal et de Québec.

C'est le premier arrivage qui ait été reçu depuis trois ans.

DEMANDEZ LES PRIX A VOTRE JOBBER

UNIVERSAL IMPORTING COMPANY

118 Rue St-Paul Ouest, - - - MONTREAL

L'approche de la saison des fêtes rend plus active la vente des

BOISSONS DOUCES DE

J. CHRISTIN & CIE, LIMITÉE

Chacun se prépare pour les réunions traditionnelles de famille où les boissons douces sont si en honneur.

Aucune autre boisson de ce genre ne peut se prévaloir de qualités hygiéniques et rafraichissantes supérieures à celles des boissons de J. Christin & Cie, Limitée.

Leur réputation basée sur 65 années de succès dans la fabrication, ne fait qu'augmenter d'année en année. Les boissons de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE, sont de plus en faveur dans le public et voient sans cesse accroître leur vente.

Etes-vous en état de bénéficier de cette augmentation de demande? Avez-vous une bonne provision de nos divers breuvages?

Ne perdez pas de temps. Complétez immédiatement votre stock pour ne pas manquer la vente.

Demandez notre liste de prix. Donnez vos commandes par lettre ou téléphone ou voyez nos voyageurs.

J. CHRISTIN & CIE, LIMITÉE

Maison fondée en 1855.

21 Rue Ste-Julie, - - - MONTREAL.

Téléphone: Est 1595.

HUDON, HÉBERT & CIE., LIMITÉE

MARQUE "LA GAZELLE"

IMPORTATION - ET - GROS

ALIMENTATION, VINS ET LIQUEURS

18 RUE DE BRESOLES

MONTREAL, P. Q.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 10 décmebre 1920 | Vol. XXXIIII—No 50

Le mois des Fêtes et la politique à suivre dans les circonstances présentes

Nous avons abordé le mois des fêtes, celui qui est contestablement le plus favorable de l'année pour le commerce et certes on ne saurait trop recommander aux marchands d'en profiter, non pas par la simple action passive de servir le client qui entre au magasin, mais par la sollicitation des affaires et l'appel de l'acheteur par des vitrines attrayantes.

Depuis quelque temps, il s'est manifesté parmi le public une restriction marquée dans l'achat et le commerce s'est plaint de cette réduction des ventes, à un moment de l'année où en général, l'on enregistre une bonne activité.

La cause de ce calme des affaires est bien connue; elle réside dans l'incertitude des prix qui par leur tendance à la baisse sont un épouvantail perpétuel pour le consommateur hésitant qui a peur d'acheter aujourd'hui à un prix quelque chose qu'il croit pouvoir se procurer le lendemain à de meilleures conditions. Evidemment, il y a exagération dans cet état d'esprit et il incombe au marchand de détruire cette impression en faisant part au public acheteur des réductions de prix qu'il a décidé de faire pour stimuler le commerce des fêtes.

Le marché est en baisse, c'est vrai, les commodités sont sur la pente qui les entraine à des déclins de prix. Il ne fait pas de doute; les manufacturiers, dans bien des cas ont déjà commencé à reviser leurs prix dans le sens de la baisse; c'est donc le temps d'agir pour les marchands-détaillants qui ont des stocks achetés aux anciens prix, souvent même au niveau maximum atteint. C'est l'heure jamais de la décision rapide; l'entêtement en ce moment critique ne pourrait que causer des déceptions.

Voici venir le temps où se manifeste parmi notre population la plus forte capacité d'achat de l'année et c'est cette occasion favorable qu'il faut saisir immédiatement pour se débarrasser d'un stock qui, demain, vu les circonstances, sera déprécié de valeur puisqu'on pourra le renouveler à moins cher. Il n'y a pas à hésiter. Il faut nettement s'engager dans la voie de la réduction des prix si l'on veut maintenir son commerce dans une activité normale et ne pas trop souffrir des avatars de la baisse.

N'ayons pas peur de la situation; regardons-la bien en face; n'essayons pas d'y échapper, nous n'y parviendrions pas; ne nous croyons pas plus fort que notre voisin et plus capable que lui de vendre cher ce que le public se refuse à payer aux prix maxima qui ont prévalu ces derniers mois.

La situation est celle-ci: la baisse est inévitable parce que les forces productives mondiales ont repris leur vitalité et que la surproduction se manifeste déjà dans certaines lignes. Ce mouvement ne fera que s'accentuer à mesure que les industries d'Europe tendront à revenir à la normale. Il faut donc prendre les devants et alléger le plus possible son ancien stock pour qu'il ne devienne pas un poids ruineux qu'il faudra liquider tôt ou tard, à perte. Plus on attendra, plus grande sera la dépréciation. D'autre part, plus vite on liquidera les marchandises achetées à des prix élevés, moins on aura de sacrifices à faire sur les prix et plus vite on pourra se réapprovisionner à bon compte.

La ligne de conduite à suivre est donc de pousser la

Le "OLD CHUM" en boîte métallique de ½ lb. est un cadeau approprié aux fêtes.

OLD CHUM

Poussez-en la vente tout en satisfaisant vos nombreux clients.

vente avec toute l'énergie dont on est capable, chose qui se trouve être plus facile à l'époque des fêtes que nous abordons.

Mais n'attendons pas: stimulons notre commerce dès maintenant. Noël n'est plus qu'à quelques jours de nous, et dès maintenant les magasins devraient enregistrer de grosses ventes. Les magasins à départements sont déjà pris d'assaut depuis quelque temps parce qu'ils ont commencé à parler de Noël bien avant que la saison en soit arrivée. Ils retirent à présent les bénéfices de leur préparation de longue date. Il devrait en être de même pour le marchand individuel. Il devrait parler de Noël à chaque heure du jour, décorer son magasin des garnitures appropriées à ce temps des fêtes, remplir ses comptoirs et rayons de suggestions pour la Noël et faire règner de façon apparente l'idée de Noël dans ses vitrines. Le marchand ne saurait évaluer exactement ce que ces pratiques peuvent lui valoir d'affaires, mais il est une chose certaine, c'est qu'elles sont comme un marteau enfonçant perpétuellement dans la tête de gens l'idée de faire sans tarder les achats de Noël et l'effet bienfaisant n'en est pas douteux pour le marchand.

o

LES MARCHANDISES S'ECOULERONT SI LES PRIX SONT BONS.—LES PRIX DE GUERRE ET LES PROFITS DE GUERRE SONT CHOSES DU PASSE.

Les derniers chapitres de la liquidation industrielle s'achèvent. Les détaillants se mettent à l'alignement et quand ils montrent une disposition évidente à rencontrer les vues des clients quant aux prix, ils se rendent compte qu'il y a, à l'état latent, un pouvoir d'achat énorme.

L'écoulement des marchandises aux consommateurs ne fait pas de doute à condition que les prix soient raisonnables. Cela ne prendra guère de temps pour les détaillants à liquider leurs stocks actuels s'ils adoptent la politique que les leaders du commerce ont déjà adoptée. Ensuite viendra le renouvellement des stocks qui, grâce aux fortes réductions de prix faites par les manufacturiers, peut être fait avantageusement.

Tout ceci indique bien nettement que les prix de guerre et les profits de guerre sont disparus pour de bon. Tout le monde doit s'imprégner de l'idée qu'on ne saurait les maintenir. Mais l'essentiel est d'abord que tout fait prévoir que la période de révision industrielle sera comparativement courte, et ensuite que ce qu'on avait l'habitude de considérer comme des profits normaux pourra, dans la plupart des cas, s'accommoder des prix actuels.

Même le plus sérieux des obstacles à un retour aux conditions est en voie de disparition. Nous faisons allusion à la question des salaires. Pendant la période de guerre, ceux-ci furent payés largement à même le capital. Evidemment, cela ne saurait continuer longtemps sans désastre complet. Dorénavant les salaires payés le seront suivant le degré de capacité de paiement des industries. Et en fin de compte, il sera plus satisfaisant d'être assuré d'un certain salaire, même s'il est plus réduit en dollars et en cents, car il aura un pouvoir d'achat égal à une rénumération plus élevée mais incertaine.

Il y a, cependant, une pensée plutôt inquiétante. Notre prospérité dans les cinq dernières années a été basée largement sur la demande d'Europe pour nos marchandises à des prix anormaux. Cette demande, à l'avenir, sera non seulement rapidement diminuée, mais remplacée par la possibilité de l'Europe d'entrer en concurrence avec nos propres marchés.

Même après des baisses sérieuses, nos prix seront très peu attrayants pour les producteurs européens, principalement aux taux actuels du change.

L'Europe nous doit encore des sommes énormes. Ces dettes ne peuvent être payées en argent, elles peuvent l'être en marchandises. Est-il préférable de laisser entrer au pays ces marchandises à des prix qui mettent en danger les intérêts de nos propres manufacturiers, ou bien les protéger contre cette submersion, même si pour cela, il est nécessaire de se priver du paiement de cette dette? C'est là un grave problème économique qu'on ne saurait tenter d'étudier à fond dans ce court article, mais le fait que ce problème existe souligne l'évidence que la concurrence mondiale reprend rapidement ses droits et que des débouchés doivent être trouvés pour nos propres marchandises, car notre capacité de production dépasse de beaucoup nos propres besoins.

Nous mentionnons ceci pour établir l'idée qu'encore qu'il soit à espérer que l'industrie recouvrera son activité dans quelques mois, l'élément de concurrence sera prédominant et la marge de profit sera conséquemment plus petite.

o

LES BANQUES ET LE CINQ POUR 100 SUR LA DISTRIBUTION DES TIMBRES DE TAXE.

A la récente convention de la succursale d'Ontario de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, M. M. Trowern, secrétaire fédéral de l'Association faisant allusion à la déclaration faite par lui que les banques recevaient 5 pour 100 relativement à la distribution des timbres de luxe, et rappelant que cette déclaration avait été niée par M. G. Taylor, député ministre du Revenu, M. Trowern dit:

"M. J. A. Banfield et moi, avons interviewé M. Taylor qui prétendit alors: "Nous avons eu quelques difficultés avec l'Association des Banquiers, mais tout s'est réglé par une allocation de 5 pour 100 aux banques."

Et M. Trowern continuait: "Les banques prétendent à présent qu'elles ne reçoivent que un pour cent, et M. Taylor nie avoir tenu le propos ci-dessus rapporté. M. Banfield peut cependant confirmer mes dires."

UN MONUMENT COMMEMORATIF A LA GLOIRE DE NOS SOLDATS, QUI POURRAIT SERVIR DE VASTE LOCAL D'EXPOSITION.

La semaine passée, à l'Hôtel Windsor, a été tenue une assemblée convoquée par M. Peter A. Doig, gérant honoraire de la deuxième convention annuelle de l'Association des Détaillants de Chaussures et réunissant les représentants de quelques-uns des corps publics les plus importants de la métropole et les mandataires de quarante-cinq différentes associations. Le but de cette assemblée était de discuter le projet d'érection d'un monument commémoratif en l'honneur des soldats montréalais tombés au champ d'honneur, sous forme d'une vaste bâtisse qui comprendrait des salles pouvant servir aux expositions de toutes sortes, aux concerts, aux conventions, etc.

Ce projet mérite tous les encouragements, et il est à souhaiter que sa réalisation ne soit pas remise aux calendes grecques.

Et ce qui serait infiniment souhaitable également c'est que dans les plans de cet édifice, il soit prévu assez d'espace pour qu'une exposition, autre qu'en miniature, puisse y être tenue et que la ville la plus populeuse du Canada puisse au moins posséder un local où pouvoir donner des manifestations convenables de la productivité industrielle nationale.

Il est à remarquer, qu'au Canada, de nombreuses villes d'importance moyenne ont des terrains et des salles d'exposition superbement aménagés et d'une capacité raisonnable, alors que Montréal, la métropole canadienne, au cas où elle voudrait faire une exposition de quelque importance devrait loger les exposants sous des tentes, comme un cirque, et recevoir les visiteurs dans un méandre de baraques foraines.

Nous sommes persuadés que les protagonistes du projet de construction dont il est question ont vu la chose sous le même angle que nous et qu'ils sauront faire d'une seule pierre deux coups, honorant à la fois les glorieux morts, motifs de ce monument pratique, et rendant possible d'honorer dignement les producteurs nationaux dans un cadre permettant l'exposition avantageuse de leurs nombreux produits.

o

ASSEMBLEE MENSUELLE DES EPICIERS DE MONTREAL

Mercredi le 1er décembre a eu lieu la réunion mensuelle régulière de l'Association des Epiciers, section de Montréal, sous la présidence de M. M. A. Sarrazin, président.

M. l'échevin Sansregret se dit très fier d'avoir été nommé président du bureau de Montréal et promet de se dévouer à la cause de l'Association. Il parle en termes chaleureux du travail accompli par le bureau permanent d'Ottawa surtout dans l'ère de taxes où nous vivons et dit quelques mots du projet d'assurances pour les membres de l'Association seulement, dont s'occupe activement le bureau fédéral.

M. Lapointe parla de l'action de l'Association et du bien fait dans l'intérêt des détaillants par cette organisation corporative de plus en plus influente.

MM. Kipnis et D. V. Sansregret firent rapport de leur entrevue avec les brasseurs au sujet des bouteilles vides qu'on refusait de reprendre lorsqu'elles étaient légèrement brisées au goulot.

Puis on discuta l'organisation d'un euchre-bal pour janvier prochain.

o

LES COMMERÇANTS ET LES CHANGES ETRANGERS

A peu d'exceptions près, le marchand et le manufacturier qui vend ou achète à l'étranger ne devrait pas s'occuper à spéculer sur le change. Si votre usine manufacture et vend des marchandises, nous croyons que vous ferez plus d'argent, à la longue, en négligeant complètement les fluctuations du marché du change. Vos prix devraient être faits en dollars canadiens. Si vous vendez des marchandises à un prix qui ne vous montrera un profit que dans le cas où le marché du change tourne en votre faveur, alors vous ne tenez pas du tout un commerce manufacturier, mais vous ne faites que spéculer sur l'argent étranger.

Il y a quelques cas cependant où des marchands peuvent se permettre de trafiquer sur le change; par exemple ceux qui ont de l'argent à l'étranger et qui veulent tôt ou tard le changer en argent domestique.

Pour ceux-là on peut prédire sans trop de certitude que la livre sterling aura tendance à monter en janvier et en février. Les francs français, en général, suivent le mouvement de la livre sterling, mais, il y a en France un gonflement monétaire qui est alarmant et qui rend incertaine la tendance future du franc. La lire italienne vaut, à présent, moins d'un-cinquième de sa valeur normale en dollar. Le relèvement de la lire dépendra entièrement des évènements politiques et sociaux.

Les Empires Centraux et la Russie verront le cours de leurs monnaies se relever quand des relations commerciales courantes se seront rétablies entre eux et les autres pays du monde; d'ici là il est bien risqué de jouer sur les monnaies de ces pays.

Des baisses radicales sont survenues dernièrement dans les changes argentins et braziliens. Ceci est dû en grande partie, à la saison. Le blé d'Argentine viendra sur les marchés en janvier et février. Le change sera aidé à cette date par ces envois.

Le Brésil a été sérieusement affecté par la baisse de prix de ses principales commodités comprenant le café, le caoutchouc, le sucre, le cuir, le cacao. Ses plus fortes exportations se font cependant, pendant nos mois d'hiver, ce qui devrait tendre à améliorer le change brésilien.

LA DEPRESSION DES PRIX AUX ETATS-UNIS A PRECEDE CELLE DU CANADA ET A ETE PLUS ACCENTUEE

Il est à remarquer que le Canada n'a pas subi jusqu'ici la crise de marasme qui a caractérisé le commerce des Etats-Unis. Les articles de première nécessité ou commodités avaient atteint leur point culminant en fait de prix aux Etats-Unis, en février de cette année, tandis qu'au Canada la tendance à la baisse ne se manifesta qu'en juin.

Cela ne veut pas dire que le Canada ne se trouve pas dans une période de révision des prix. Les commerces de gros et de détail se tiennent sur l'expectative, en prévision de prix plus bas. Bien des manufactures ont dû réduire leur production et congédier une partie de leur main d'oeuvre.

Mais, il n'y a pas dans tout ceci motif à s'alarmer. Au contraire, du moment que nul n'est pris par surprise et que chacun s'efforce d'adopter les mesures préventives nécessaires, il n'y a pas péril en la demeure et l'on ne saurait teinter notre horizon d'un pessimisme par trop noir.

o

DES BANQUIERS DE NEW-YORK AIDENT LES PLANTEURS DE SUCRE DE CUBA

La National City Bank, de New-York, a notifié sa succursale de la Havane de mettre $10,000,000 à la disposition des planteurs cubains de sucre de façon à leur permettre de se préparer pour la prochaine récolte.

C'est là, croit-on dans les milieux intéressés, la première d'une série de mesures qui seront prises par les différentes institutions financières, indépendamment de l'action du Gouvernement Cubain, pour aider Cuba à faire face à ses présentes difficultés financières.

Un plan est à l'étude également pour l'extension de crédit aux importateurs européens de sucre pour leur permettre d'acheter du sucre cubain, ce qui est presque impossible à présent à cause du taux élevé du change.

o

LA CHAMBRE DE COMMERCE EN DELEGATION AUPRES DES HONORABLES C. C. BALLANTYNE ET P. E. BLONDIN.

Une délégation de la Chambre de Commerce de Montréal, présidée par M. Joseph Quintal a été reçue lundi par les honorables C. C. Ballantyne et P. E. Blondin. Le but de cette démarche était de demander la construction d'un embranchement de chemin de fer reliant Montréal à la ligne principale du Transcontinental.

L'hon. H. Ballantyne se montra favorable au projet dont il espère la réalisation prochaine.

LA RENAISSANCE DE L'INDUSTRIE DU HOUBLON EN ANGLETERRE

La production totale du houblon, en Angleterre, cette année, est estimée à 31,248,000 livres, d'après les rapports du commissaire commercial et agricole américain de Londres. Ce chiffre représente une récolte d'environ 10,080,000 livres de plus que le total de la récolte de l'an dernier et n'est que de 896,000 livres au-dessous de la production moyenne des années 1910-1919.

Le houblon ne peut être importé en Angleterre, à présent, que sous permis spécial émis par ordre ou par autorité du contrôleur des vivres anglais.

Cette règlementation a été imposée en vue d'aider à l'industrie agricole du houblon du Royaume Uni pour lui permettre de se relever des dommages qu'elle a subis pendant la guerre.

o

LA RECOLTE DES FIGUES ET DES PECHES

D'après M. J. F. Niswander, vice-président et gérant général de la California Peach Growers' Association de Fresno, la présente saison a été plus profitable que celle de 1919 pour les personnes intéressées dans la culture des pêches et des figues. La récolte des pêches, dit-il, a été pour cette saison d'environ 24,000 tonnes, contre 32,000 tonnes la saison dernière. La récolte de pêches est presque rentrée à présent et la plus grande partie a déjà été expédiée. Les figues ont commencé à rentrer dans les entrepôts. Cette récolte, estime-t-il, atteindra environ 9,000 tonnes et la moitié est déjà arrivée aux entrepôts de l'Association.

o

UNE NOUVELLE COMPAGNIE MANUFACTURE DU LAIT EN POUDRE ET DU LAIT CONDENSE.

La compagnie "The Bowes Milk Products", Toronto, vient d'être incorporée avec un capital de $500,000. Cette nouvelle compagnie est une filiale de Bowes., Ltd., et a été organisée pour la fabrication du lait en poudre et du lait condensé.

o

LES TEINTURES ALLEMANDES

Trois grandes compagnies allemandes, Friedrich Bayer, Badishe Anilin und Soda Fabrik et Meister Lucius, ont formé un trust avec un nouveau capital de 90,000,000 de marks pour assurer la prépondérance des teintures allemandes sur le marché mondial.

La stabilisation des prix pour les Confitures

Une nouvelle réduction prévue pour le 1er de l'An.— Les détaillants feraient bien d'écouler leurs stocks au plus vite pour bénéficier de cette révision des prix.

Les confitures, comme beaucoup d'autres produits d'épicerie passent par une période de révision de prix qui a été la plus accentuée de toutes par les changements rapides dans les prix du sucre.

Les manufacturiers canadiens de confiture appuient sur le fait que les confitures de fraises et de framboises ont été faites au moment où le sucre était à son maximum, mais, malgré cela les prix suivent la tendance à la baisse.

Les cotations à l'heure actuelle sont plus basses que les prix d'ouverture de la production de cette année, et selon les fabricants ces prix signifient pour eux une perte considérable.

En ce moment les manufacturiers font peu d'efforts pour vendre leurs marchandises, c'est-à-dire qu'ils ne forcent pas les ventes. La plupart des usines sont fermées, mais prennent soin des commandes qui arrivent.

Au premier de l'an, il est fort probable que les stocks de confitures de la plupart des marchands de gros et détaillants seront liquidés et que le commerce se trouvera à nouveau en position d'acheter.

Les manufacturiers laissent à entendre qu'une nouvelle réduction se fera vers le premier janvier, et dans ces circonstances, il serait souhaitable pour les commerçants qu'ils aient leurs stocks de confitures réduits de façon à pouvoir bénéficier de cette révision de prix. Comme les confitures sont composées de 65 pour 100 de sucre, on peut imaginer pourquoi le sucre joue un rôle si important dans l'industrie de la confiture.

14 cents la livre pour le sucre

Les manufacturiers prétendent que le prix élevé du sucre a été causé principalement par les spéculateurs induisant le public et les manufacturiers à croire qu'il y avait disette mondiale et par le fait même poussant le marché à des niveaux élevés. Ils disent que, d'après la loi de l'offre et de la demande, il n'y a pas de raison pour que le sucre monte à plus de 14 cents la livre. S'il en avait été ainsi, la dépression commerciale présente ne se serait pas fait sentir. De l'avis des manufacturiers de confitures le marché du sucre est stable à présent, et au premier de l'an la confiture sera offerte à un prix auquel tout détaillant pourra acheter sans appréhension.

Faire face aux conditions

"Nous nous rendons parfaitement compte que la tendance des prix est à la baisse", disait M. W. J. Briggar, de T. Upton Co. Ltd., dans une récente interview. "A mesure que le sucre tombera, les confitures suivront le mouvement, en dépit du fait qu'elles ont été faites cette année alors que le prix du sucre était au plus haut. Les manufacturiers canadiens de confitures se tiennent rigoureusement au courant de la situation et feront face aux conditions comme elles se présenteront. Le marché du sucre tend à se stabiliser et je crois que vers le 1er janvier les confitures se vendront sur une base qui engagera le commerce à acheter librement."

Il n'y eut jamais disette de sucre

"Le sucre n'aurait jamais dû monter plus haut que 14 cents la livre", dit M. James Wagstaffe, de Wagstaffe. Ltd. "Il n'y eut jamais disette de sucre; les prix élevés furent occasionnés par un marché forcé et non par la loi de l'offre et la demande. Il y aura un surplus de sucre de deux millions de tonnes cette année, dans toutes les parties du monde. La plus forte partie constituante de la confiture est le sucre et des quantités doivent y être employées quel qu'en soit le coût. Pendant la saison passée des fraises et des framboises, le sucre se vendait au prix le plus élevé. Il s'ensuit que ces confitures nous coûtent très cher de fabrication. Nos prix sont cependant plus bas à présent qu'à l'ouverture et nous espérons faire une nouvelle réduction au premier de l'an. Nous ne forçons pas trop les affaires, les laissant suivre leur cours jusqu'au jour de l'an et à cette date je pense que le sucre se vendra sur une base stable et que nous serons en position d'annoncer au commerce que les confitures sont sur une base ferme d'achat.

Les prix stabilisés au Nouvel An

M. W. H. Skerrat, surintendant de la Furnival-New Ltd., fait la déclaration suivante: "Nos confitures de fraises et de framboises ont été faites cette année alors que le sucre était à son plus haut niveau. De fait, la confiture de fraises fut faite presque toute avec du sucre coûtant dans les 20 cents la livre. Mais, quand le sucre commença à descendre, nous avons réduit nos prix, car c'est notre politique de suivre le marché du sucre. Nous pensons que vers le 1er de l'an, les prix du sucre et de la confiture seront stabilisés et que le commerce pourra acheter des confitures sans aucun risque de perdre de l'argent."

Un manufacturier dit que le modique tarif actuel sur les confitures importées de Grande Bretagne, permet d'importer au Canada des confitures à plus bas prix qu'on ne saurait les fabriquer ici et il pense qu'il serait juste et équitable que le tarif de protection soit assez large pour protéger le manufacturier canadien contre une perte occasionnée par la concurrence des marchandises importées.

Nous pouvons aller en Angleterre manufacturer des confitures et les expédier ici à 7½ cents de moins par livre que le prix de manufacture ici.

N'y a-t-il pas lieu de demander protection devant pareille constatation?

o

LA CHUTE DU PRIX DU BLE

Les efforts des fermiers organisés pour maintenir le prix du blé à un niveau élevé sont destinés à l'insuccès. Il est peu probable qu'un produit de nécessité et surtout celui pour lequel il y a un aussi vaste marché comme le blé, puisse être l'objet d'une action de ce genre de façon effective. Il n'y a, sur ce continent, qu'une fraction des fermiers qui soient organisés et même s'ils s'entendaient pour retenir l'approvisionnement, il y en aurait qui, par la force même des circonstances financières seraient obligés de réaliser en argent la valeur de leurs produits. Il est fort probable que les fermiers du Canada qui ont demandé avec tant d'insistance qu'il soit laissé aux forces naturelles le soin de fixer les prix de toutes les sortes de marchandises du pays, reconnaîtraient vite la futilité de toute tentative de cette espèce.

Les fermiers furent parmi les premiers à bénéficier du mouvement de hausse des prix. Il n'y a donc rien d'extraordinaire dans le fait que les prix des produits de ferme ont été parmi les premiers à tomber. La rapidité du mouvement de baisse a, cependant, quelque peu surpris. Les prix de quelques catégories de produits de ferme, ont, pendant ces derniers mois atteint leur niveau de 1914. Ceci donne à entendre que les revenus du fermier sont grandement réduits, tandis qu'il doit encore payer des prix élevés pour les marchandises manufacturées qu'il achète. Ces dernières, au demeurant, baisseront, mais le fermier se trouve dans la position où se trouvait le travailleur des villes pendant ces dernières années, alors que le prix des marchandises montait beaucoup plus rapidement que son salaire.

Le degré élevé de revenu et de prospérité établi dans le pays par les conditions de guerre ne représentait qu'une condition temporaire, mais il est probable que beaucoup de fermiers le considéraient comme une véritable marche en avant de la part de la population rurale.

Il se passera encore bien du temps jusqu'à ce que les prix courants atteignent les niveaux de 1914. Jusqu'à il y a peu de temps, la remarque se faisait couramment qu'ils n'en reviendraient jamais là, mais la rapidité de la baisse pendant ces derniers mois a détruit cette confiance qui prévalait dans la condition permanente des prix élevés. Il est probable que les mouvements spéculatifs dans quelques lignes seront suivis de changements similaires dans d'autres, ce qui constituera un mouvement régulier de baisse dans les prix courants.

LA PRUDENCE EST LA CARACTERISTIQUE DES ACHATS DU DETAILLANT

La prudence extrême marque l'attitude du commerce de détail dans toutes les lignes de nouveautés. En dépit du fait que des lignes comme les chapeaux et les beaux vêtements tout faits sont des articles de saison et non pas regardés comme marchandises courantes, les détaillants hésitent à donner des commandes. Les racontars continuels de prix plus bas, l'action des banques de réduire le crédit au commerce, l'annonce faite par nombre d'industries et institutions de réduire le coût élevé de la vie par des réductions sensationnelles sur leurs produits; tous ces éléments du domaine commercial ont créé une incertitude dans l'esprit du détaillant à tel point que celui-ci considère l'avenir des prix comme très douteux alors que l'avenir des affaires semble plus précis. Etant le point de contact avec le public consommateur, le marchand-détaillant est de plus en plus convaincu de la sincérité de la demande du public pour des prix plus bas. Mais cette demande ne se réalisera vraisemblablement pas dans toute l'étendue de son désir. Il n'y a pas encore eu d'exemple que des grosses maisons réputées aient fait des réductions sensationnelles dans toutes leurs lignes. Elles pensent que les marchés primaires ne justifient pas ces diminutions et en conséquence, elles ne les font pas. Elles ne sont pas adverses de l'idée que des prix plus bas dans quelques lignes vont devenir de rigueur, mais elles imaginent que leur venue se fera graduellement et avec le moins de dislocation possible des affaires.

o

LES MANUFACTURIERS DE CONFITURES DEVANT LA COMMISSION DU TARIF.

Le sénateur E. D. Smith, de E. D. Smith & Son, en s'adressant à la commission du tarif, récemment, passait en revue tout au long, la situation de la confiture. Il parlait du retour de la concurrence anglaise dans le commerce des confitures et traitait de visionnaire les propositions du Conseil Canadien d'Agriculture pour un commerce libre avec la Grande-Bretagne. Il affirmait qu'aujourd'hui, la main-d'oeuvre en Grande-Bretagne coûtait moitié moins cher qu'au Canada et que le sucre, le verre et les boîtes en fer-blanc étaient meilleur marché en Grande-Bretagne que chez nous. Il disait que son fils avait été en Angleterre en 1914 pour y établir une manufacture. En 1914, le coût des fruits et du sucre nécessaires pour faire 100 livres de confitures de fraises était de $5.85 en Angleterre contre $9.75 au Canada.

M. Smith exposait aussi cette anomalie que le fret des 00 livres n'était que de 11 cents plus cher de Bristol à Winnipeg que de Winona à Winnipeg, de sorte que la confiture des Vieux Pays pouvait être apportée à Winipeg à un centin meilleur marché par livre que la confiure de qualité identique faite dans l'usine de Winona.

La situation s'est aggravée, au point de vue du manufacturier canadien par la situation du change de telle façon que les concurrents anglais sont en mesure de livrer de la confiture ici à 8 centins de moins par livre ue le coût de production canadien. Les droits existants ne sont que sur une base de 11 pour 100, ce qui 'est que la moitié des tarifs moyens de douane, et M. Smith estime que les droits actuels devraient être doublés our sauvegarder l'intérêt de la plupart des manufacturiers canadiens.

M. James Wagstaffe, de Wagstaffe Lted, corrobora e témoignage du sénateur Smith et trois producteurs de ruits, M. Levingston, de Grimsby, M. J. P. Bridgeman, e Winona, et M. Hudson Husher, gérant d'une associaion de producteurs de fruits insistèrent sur la nécessité e maintenir les droits sur les fruits.

o

LE RAPPORT DE LA BANQUE DE MONTREAL

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la anque de Montréal a eu lieu, lundi, au bureau principal, ue Saint-Jacques. Le compte rendu financier, soumis à ette occasion et relatif à l'exercice arrêté le 1er novemre, montre bien que l'activité et la prospérité de la preière institution financière du pays ne se ralentit pas. ans un temps de crise comme celui que nous traversons, publication est de nature à rassurer le public.

C'est ainsi que la Banque a promptement fait face ux besoins du commerce canadien, et l'on constate une igmentation encourageante des dépôts à l'épargne.

Le rapport en question est communiqué à une époque il sera soigneusement examiné par tous ceux qui désint connaître la situation des banques au Canada à une poque où les difficultés du rajustement mettent à l'éreuve les forces industrielles et commerciales du pays.

Il sera d'intérêt spécial de remarquer que la Banque e Montréal, même dans les conditions difficiles et onéuses causées par la guerre, envisageait déjà la période e reconstruction qui devait nécessairement suivre. omme résultat, la banque a été en état d'aider largeent le commerce du pays, et le rapport montre que le ontant total des prêts courants s'est élevé à $223,495,72, contre $164,182,581 l'année dernière, un gain de rès de $60,000,000. Le montant total des prêts s'élève $256,500,000 contre $195,727,857, l'an dernier.

D'un autre côté il y a eu une réduction constante des ffaires spéciales du gouvernement qui avaient été entrerises pendant la guerre, et la banque ne détient plus que $14,863,954 de valeurs gouvernementales, contre $63,-84,255, il y a un an. En même temps, les valeurs municipales, anglaises, étrangères et coloniales, autres que des valeurs canadiennes, ont décliné à la somme de $36,-749,430, contre $47,041,359. Le montant de ces comptes qui était de $337,980,858, a été réduit à $289,146,508.

Toutes les parties du rapport ont leurs particularités intéressantes. Pendant l'année, la banque a fait une autre émission d'actions, et le capital et le fonds de réserve ont été tous deux portés à $22,000,000 chacun, contre $20,000,000 qu'ils étaient en 1919. Un point très encourageant peut être trouvé dans le fait que, même pendant la période spéciale de l'année dernière, les dépôts d'épargne ont continué d'augmenter. Les dépôts portant intérêt, qui étaient de $312,655,964, sont montés à $322,-078,613. A cause de son expansion pendant l'année, l'actif de la banque qui était de $545,304,809, est maintenant de $560,150,812.

Comme résultat d'un plus gros volume d'affaires expédiées, les profits de l'année montrent une augmentation constante comparée à l'année précédente. Ils se sont élevés à $4,033,995, comparativement à $3,314,227 l'année précédente. Ces profits, ajoutés au crédit du compte de profits et pertes d'il y a un an, qui s'élevaient à $1,812,854, et à $1,000,000 de prime sur le nouveau stock, ont porté le montant disponible pour la distribution à $6,846,850. Il a été distribué en dividendes réguliers, $2,960,000 et un boni de 2 p. c. a été accordé. La somme de $2,000,000 a été portée au crédit du compte de réserve.

Les actionnaires se sont montrés unanimement satisfaits du rapport en question, et des félicitations furent votées aux directeurs, notamment à sir Vincent Mérédith, le président.

Tous les directeurs, au nombre de seize, ont été réélus, et deux nouveaux directeurs ont été nommés dans la personne de sir Lomer Gouin et de sir Arthur Currie.

o

Une compagnie australienne, est-il fait rapport dans le Times Trade Supplement de Londres, est en voie de formation pour l'exploitation d'un nouveau procédé pour donner en relief la matière descriptive des récipients en fer-blanc pour confitures, fruits, peintures, etc., indiquant le nom du manufacturier, la catégorie du contenu, etc. L'opération se fait tandis que les récipients sont fabriqués. Des laques ou émails de différentes couleurs peuvent être appliqués sur la surface repoussée du lettrage. L'invention est dûe à M. W. C. Hart, un Tasmanien. Il prétend qu'alors que l'étiquetage en papier coûte en moyenne 18s. le 1,000, le repoussage, par son procédé, pourra se faire pour 2s. le 1,000.

* * *

Le Canada subit une rareté de paniers et récipients en bois pour les fruits frais et légumes, ainsi que de bocaux pour fruits en conserve et confitures.

PHARMACIE-PARFUMERIE

LA PRODUCTION DU CAMPHRE AU JAPON ET EN CHINE

La production du camphre au Japon a été estimée, pour 1919, à environ 4 millions de kin (1 kin=601,04 grammes) : pour 1920, elle serait, suivant les précisions, de 5 à 6 millions de kin. A elle seule, l'île de Formose pourrait, d'après une évaluation officielle, fournir annuellement 5 millions de kin de camphre brut, et cela pendant une période de dix à quinze ans.

Le tableau ci-après donne, en livres anglaises, la production et les chiffres de l'exportation depuis 1915:

	Production	*Exportations*	
		aux Etats-Unis	*Europe*
1915-1916	10.389.521	4.211.766	1.706.277
1916-1917	11.506.447	6,525.489	1.729.997
1917-1918	7.945.890	4.129.027	1.045.345
1918-1919	6.137.732	2.055.185	913.021

A remarquer que les firmes qui fournissent le camphre au Bureau des Monopoles ont formé une espèce de syndicat, pour venir plus aisément à bout des difficultés qui se présentent avec la main-d'oeuvre et ont chargé une commission de traiter avec le Gouvernement japonais au sujet de la fixation des prix du produit brut.

* * *

La production de camphre au Japon, particulièrement à Formose, a diminué au cours des dernières années, malgré les efforts sérieux du gouvernement général de Formose. On a sauvé les producteurs qui ont souffert du manque de main-d'oeuvre et des salaires élevés, en augmentant les prix d'achat officiels. Les raffineurs ont été amenés à amalgamer leurs intérêts, mais il ne faut pas compter sur des résultats avant quelque temps. Il y a eu récemment un "boom" dans le camphre, et le prix actuel est bien loin au-dessus de l'ancienne cote de 700 yen (1 yen=2 s. 0 ½ d.), étant près de trois fois le prix en octobre dernier; même ces prix élevés n'empêchent pas le commerce du camphre.

Le bureau du monopole japonais assure la répartition équitable du camphre entre le Japon, l'Europe et les Etats-Unis. La quantité allouée à chaque client est bien inférieure à la demande. Les fabricants de celluloïd du Japon absorbent en particulier une quantité énorme, mais cependant trop faible pour leurs besoins. Le commerce d'exportation est très étendu; l'augmentation de la demande est largement due, en fait, à des ordres étrangers. Les Etats-Unis sont l'acheteur le plus important. Toute quantité offerte est immédiatement absorbée. Il n'y a pas de stock flottant sur le marché.

Les tableaux qui suivent donnent la production et l'exportation du camphre pour la période de 1907 à 1917.

PRODUCTION

JAPON

	Camphre	*Huile de camphre*
	kin	kin
1907	746.729	959.316
1908	836.812	1.031.859
1909	832.271	1.143.454
1910	1.054.347	1.063.329
1911	1.103.058	1.845.403
1912	976.734	1.687.015
1913	995.934	1.691.152
1914	1.115.812	1.977.294
1915	1.600.815	3.001.421
1916	1.567.735	3.032.922
1917	938.652	1.853.382

FORMOSE

	Camphre	*Huile de camphre*
	kin	kin
1907	3.780.227	4.314.620
1908	3.557.636	4.630.873
1909	3.538.108	3.870.254
1910	5.360.642	5.858.145
1911	4.509.412	5.306.044
1912	4.138.909	5.386.222
1913	4.580.577	5.704.354
1914	4.749.971	6.411.404
1915	4.620.182	6.881.232
1916	5.349.497	7.997.137
1917	3.185.139	6.003.975

EXPORTATION

CAMPHRE

	kin	yen
1907	3.057.657	5.026.858
1908	1.807.565	2.063.410

(à suivre page 67)

ERRATA

Par suite d'une erreur de pagination, la présente page 34 précède immédiatement la page 43. Nous prions nos lecteurs de suivre la lecture de notre journal comme si ce vide n'existait pas, car il n'est qu'apparent, et nous les prions de bien vouloir excuser cette erreur de notre personnel.

SOMMAIRE INDUSTRIEL INTERNATIONAL

LES SALAIRES

Les salaires moins élevés viendront avec la baisse des prix.

A la longue et dans l'industrie généralement, la baisse des prix doit affecter le travail de trois manières. Il doit y avoir soit une plus grande efficacité et une plus grande production par homme, soit une réduction de salaire ou bien le congédiement d'un certain nombre d'employés. Les trois effets peuvent se produire jusqu'à un certain point; de fait ils se produisent actuellement.

Mais si cette augmentation d'efficacité ne se produit pas et si on s'oppose fortement à la réduction de salaire, alors le capital, qui doit avoir un salaire pour vivre tout comme le travailleur, sera contraint de mettre des hommes de côté. Les statistiques compilées par le département du travail au mois d'août, montraient que le nombre d'employés pendant ce mois avait diminué de 10% comparé au mois précédent, dans l'industrie de l'automobile; de 6% dans l'industrie de la laine et de 5 p.c. dans les industries du cuir et de la bonneterie et que les listes de paye montraient une augmentation dans cinq industries et une diminution dans neuf.

On devrait le plus possible donner au travailleur la pleine récompense de son travail, mais les forces économiques doivent affecter la valeur de son travail tout comme elles affectent la valeur des marchandises. Les salaires ne peuvent jamais être indépendants des prix.

o

DEVELOPPEMENT SOCIAL

Comme moyen d'unir le capital et le travail.

Si les salaires sont trop élevés ou les heures de travail trop courtes, le patron et l'employé font des pertes inutiles. Le coût de la vie varie avec les salaires, de sorte que les salaires élevés ne signifient pas une plus grande épargne. Les partisans des courtes heures de travail défendant la théorie qu'une journée plus courte donnera du travail à un plus grand nombre de personnes, oublient que les besoins humains vont de pair avec l'ingéniosité humaine.

Il y a plusieurs plans pour amener le travail et le capital à une entente, mais aucun n'a obtenu un succès complet. Le partage des profits offre une récompense à l'employé mais il décourage le capital. Les divagations du socialisme ont empêché la solution du problème et continueront de le faire jusqu'à ce que la faiblesse du socialisme ait été exposée.

Les colonies basées sur théorie socialiste n'ont pas eu de succès, parce qu'il n'y a pas de récompense pour l'effort individuel. Ces colonies sont généralement gouvernées par des politiciens cherchant la popularité et non par des particuliers cherchant la production, la seule chose qui assure la vie.

Chaque homme a un pouvoir limité de consommation—il ne peut porter qu'un certain nombre d'habits et ne peut manger qu'un certain nombre de repas. En dehors de cela les profits du capitaliste vont à l'expansion des affaires et il y a plus de travail pour la classe ouvrière et un plus grand développement de l'industrie. La classe ouvrière a plus de bénéfice des millions que Carnegie a dépensés dans l'expansion de l'industrie qu'elle n'en aurait reçu si l'argent lui avait été distribué. Le travail a besoin de l'expansion de l'industrie par le capital autant que le capitaliste, parce qu'il récolte les fruits de la prospérité comme de la dépression financière.

o

FINANCE

Pourquoi une panique commerciale n'est pas à craindre

"Une panique commerciale dans ce pays serait attribuable à l'inefficacité complète dans la direction et l'abandon du devoir par les hommes d'affaires et les banquiers, avec le système de banque maintenant en vigueur" dit James S. Alexander, président de la National Bank of Commerce de New-York, avant la onzième convention annuelle de l'American Manufacturer's Export Association, le 14 octobre 1920. Répondant à l'accusation allant à dire que les banquiers n'avaient pas donné leur coopération au commerce à l'époque de tension financière, il a dit que l'action des banques en conservant le crédit, était la meilleure coopération qu'elles pouvaient donner dans les récentes conditions financières. La charpente du pays n'a jamais été aussi bien construite qu'elle l'est aujourd'hui, a-t-il dit, et en raison de l'élasticité donnée aux conditions des affaires par le système de la Réserve Fédérale, le pays ne verra jamais une autre panique.

Les principes qui gouvernent la situation domestique, particulièrement le devoir des banques de réajuster la situation du crédit lorsqu'il en est nécessaire, s'applique de façon toute particulière au commerce d'exportation.

Il a aussi exprimé l'opinion que les Américains devraient placer sur le marché européen des matériaux bruts plutôt que des produits manufacturés si on veut poser une base saine pour égaliser les balances adverses de commerce.

COMMERCE ETRANGER

Un manuel pour ceux qui sont intéressés au commerce avec l'étranger

Lorsqu'un manufacturier décide de vendre ses marchandises à l'étranger, on doit en conclure qu'il possède un capital suffisant disponible pour faire face aux développements préliminaires, bien qu'il ne soit pas nécessaire de posséder une grosse somme dan ce cas. Pas un seul homme sain d'esprit ne risquera de grosses sommes pour faire l'essai de nouveaux marchés.

La qualité essentielle d'un homme qui veut faire le commerce d'exportation est d'avoir une idée exacte des probabilités et des exigences des marchés. La popularité d'un article au pays, n'est pas une indication que cet article se vendra bien dans les pays étrangers.

Les conditions climatériques et les coutumes du peuple peuvent exiger des modifications dans ce produit pour être vendu à l'étranger. Les bains, par exemple, ne peuvent être vendus que dans les endroits où il se fait de la domberie.

La situation domestique demande aussi à être étudiée avant de commencer une campagne de commerce d'exportation. On doit avoir en main des hommes compétents pour se charger du commerce d'exportation et des employés compétents pour faire le commerce à l'étranger.

Il est nécessaire de faire une étude des lois, règlements, taux, tarifs de douane, exigences, documents consulaires et autres détails particuliers au commerce d'exportation. La décision de faire le commerce d'exportation suppose la connaissance de tous ces détails et d'autres encore.

L'aptitude comme vendeur, les crédits, le transport et plusieurs matières, sont traités séparément et sont complétés par des reproductions de divers documents en usage pour faire l'expédition des marchandises et en payer le transport. Un point précieux de ce livre, est l'addendum des différentes abréviations utilisées dans les cotes d'exportation qui nous ont été recommandées par le National Foreign Trade Council, la Chambre de Commerce, et autres corps de commerce, avec explications quant à leur signification légale.

o

LE PRIX DE REVIENT

Les coûts de construction comparés année par année

La Commission de Commerce entre Etats s'est occupée de l'évaluation des chemins de fer des Etats-Unis depuis 1914. Il a été impossible de compléter ce travail en une seule année, de sorte que l'évaluation de chaque chemin de fer a été fixée à une date particulière, mais l'évaluation avait été calculée pour tous d'après les prix en vigueur en 1914 afin de pouvoir comparer les résultats.

L'auteur de cet article, un ingénieur civil ayant la surintendance du réseau des chemins de fer de New-York Centre a préparé un tableau qui permet d'obtenir le prix probable de la construction d'un édifice en 1914 lorsque le coût originel et la date de construction sont connus. Dans ce but, on a préparé des factures de matériaux servant à la construction d'édifice typique, en charpente et en maçonnerie, en tenant un compte séparé pour la main d'oeuvre.

Ces factures de matériaux et de la main d'oeuvre furent alors faites pour chaque année de 1900 à 1920. La variation dans les prix pour chaque année fut alors montrée sur le tableau par des lignes courbes, en pourcentage basé sur les prix de 1914.

Les courbes sont tracées d'après les données fournies dans la construction d'une gare de voyageurs, de 22 pieds de largeur par 55 pieds de longueur, en charpente et d'une gare de voyageurs en brique de 31 pieds de largeur par 133 pieds de longueur. Les prix de la main d'oeuvre et des matériaux ont été calculés pour Albany, N. Y., et ne pourraient pas servir pour toutes les parties du pays.

Par différents essais, l'auteur de cet article en est venu à la conclusion que des courbes exactes seront dans tous les cas, semblables à celles qui sont données et ne varieront pas dans les cas de différentes bâtisses ou même dans différentes sections du pays autant que l'on pourrait s'y attendre.

o

DES CONTREMAITRES

Traiter un employé comme un client.

Il ne pourra jamais y avoir un ajustement satisfaisant des différends industriels tant que l'on tentera de traiter les hommes comme masse. La maison qui essaie aujourd'hui de traiter ses clients autrement que comme particuliers a une bien petite chance de succès dans ses ventes. Un gérant de ventes qui dirait: "Voici nos règlements, prenez ces marchandises d'après ces conditions, ou laissez-les" serait bientôt dans le cas de se chercher une autre position. Pourquoi un contremaître qui agit ainsi envers un confrère au travail peut-il s'attendre à avoir des résultats favorables? Comme il est du devoir du vendeur d'étudier son client, ses particularités, et ses connaissances afin de lui vendre, ainsi est-il également important que le contremaître étudie les particularités des hommes qui sont sous sa surveillance. De fait, de nos jours, c'est la partie la plus importante du contremaître, d'après l'opinion du surintendant du Bien-Etre de la Jeffrey Manufacturing Company, telle qu'exprimée dans cet article.

Les méthodes de production moderne ne demandent plus l'attention constante du contremaître à ses employés. Il peut économiser plusieurs fois son salaire en réduisant le nombre de grèves individuelles, s'il est bien à sa place. Mais il lui faut de la patience, du tact, de la fermeté, des égards et de la bonté.

HEURES DE TRAVAIL

Comment la journée de huit heures a fonctionné en Suède

L'année dernière, les socialistes de Suède rédigèrent ne loi sévère mettant en vigueur la journée de huit heures L'avènement de l'âge du contentement pour l'ouvrier et de augmentation de la production était prédit. De lourdes mendes étaient imposées aux patrons qui violaient la loi et es conseils d'ouvriers furent nommés pour voir à ce qu' ucun homme ou femme ne fut gardé plus longtemps au ravail que ne le permettait la loi.

Pendant un an cette loi fut mise à l'épreuve et stric- ement observée. Elle n'a pas donné les résultats qu'on en ttendait. Plusieurs manufactures seraient sur le point de ermer. Les employés n'ont montré dans aucune industrie lus d'énergie et d'efficacité et il y a une grosse baisse dans production.

Cette diminution de la production, à une époque où la estauration des conditions normales dépendait de la pro- uction, a été sérieusement sentie.

En septembre, le chef du parti libéral proposa la sus- ension de cette loi ou sa modification. Le fait que cette évision est proposée par ce parti et non par les conserva- urs ou le parti agricole, est une preuve que la nécessité onomique est un puissant facteur dans le retour aux plus ngues heures de travail.

o

RELATIONS INDUSTRIELLES

Une source du malaise actuel.

"Le commerce doit corriger sa mauvaise conduite si protestation doit avoir plus d'influence à corriger celle s autres" a dit Joseph H. Defrees, président de la hambre de Commerce des Etats-Unis dans un discours 'il a prononcé à la convention de l'Association des Ban- iers Américains, à Washington, le 21 octobre 1920.

"L'une des sources les plus fructueuses du malaise de pays au temps actuel, a dit M. Defrees, est la croyance la part d'un grand nombre, que le commerce, dans bien s cas, fait des profits démesurés. C'est le thème de gitateur et il est usité comme justification pour accom- ir divers exactions qui sont mises sur le compte du mmerce. Nous sommes tout à fait prêts à donner s explications dans l'intérêt du public, relatives aux xes sur les profits excessifs et à la production adéquate, ur un salaire raisonnable. Faisons tout ce que nous uvons pour corriger nos propres défauts et alors nos otestations auront une plus grande influence pour cor- riger ceux des autres. Voici un service pour le public, et, à la longue pour le commerce, un programme non pour le profit d'aujourd'hui mais pour la prospérité et le bien-être de l'avenir."

M. Defrees a dit que dans ces jours de malaise et de réajustement, il appartient à tout homme de réfléchir quant à la manière dont il devrait se conduire pour son propre bien et pour le bien des affaires auxquelles il est lié.

o

COMMENT ENCOURAGER L'EDUCATION EN FAIT DE SURETE

Les concours de première aide entre les départements et les manufactures, à la fin des cours de sûreté donnés aux employés nouveaux, ont fait beaucoup pour promouvoir l'éducation, d'après l'opinion du surintendant de la Bethlehem Steel Company. Jusqu'ici 5,000 employés ont suivi ces cours.

Le bénéfice du travail de première aide et de la compétition, découle non pas tant de la science de savoir aider en cas d'accident, que de l'effet physiologique qu'il produit chez les hommes. Pendant l'entraînement, ils se rapprochent de l'organisation et obtiennent quelque idée des intérêts de la communauté qui s'y rattachent.

Cette manufacture se sert d'un tableau sur lequel se trouvent trois lignes. Une ligne droite montre le taux d'accidents annuellement, avant la guerre; une ligne en zigzag montre le taux mensuel des accidents cette année; et une autre ligne droite montre le taux des accidents pour l'année dernière,

Par ces trois lignes, les employés peuvent voir exactement ce que leurs efforts ont accompli chaque mois pour éliminer les accidents. Il y a aussi une base de comparaison entre les départements et l'esprit d'émulation est développé.

o

LA SURETE

Des prix pour du travail de sûreté.—Les deux côtés de la question.

Les bonus sont-ils une bonne chose en ce qui concerne la sûreté dans le travail? Apparemment, il a plusieurs adhérents des deux côtés de la question. Quelques-uns d'entre eux étaient présents au congrès national de sûreté tenu au mois de septembre dernier.

Comme une bien petite proportion des accidents peuvent être prévenus au moyen de gardes contre les accidents et comme un grand nombre d'accidents peuvent être évités en prenant des précautions, le principal problème est celui de vendre de la sûreté à l'organisation. Un

moyen très effectif de le faire est d'accorder des prix ou des bonus. C'est le plan qui a été propoés par J.-Claude Smith, membre de la Inland Steel Company et il a expliqué comment des prix avaient été offerts et quel en avait été le résultat. Il a démontré que les hommes qui portaient les médailles de service de sûreté étaient les meilleurs.

Philippe Stremmel, surintendant de la National Enameling and Stamping Company, est d'opinion tout à fait contraire. Il dit: "Aucune manufacture n'est plus forte que son plus faible employé. Le particulier qui a le plus besoin d'éducation, en fait de sûreté, n'est pas celui qui sera capable de faire un record et de gagner un prix, mais c'est l'homme qui a besoin de quelqu'un pour le diriger et l'aider à penser à sa sûreté plutôt que l'employé alerte qui pense à la sûreté non pas tant pour lui-même que pour décrocher le prix. Puisqu'il en est ainsi, je suis d'avis que si la sûreté doit devenir un facteur dans l'industrie et doit être rendue réelle, cela ne sera pas accompli en donnant quelques prix, mais en inculquant à chaque travailleur la vraie situation générale.

On ne gagnera pas en sûreté en donnant des prix, mais si on présente aux employés la sûreté au point de vue de service loyal rendu dans l'intérêt de leurs semblables, si on leur montre qu'ils ont une part à remplir pour obtenir la sûreté, on obtiendra de meilleurs résultats qu'en donnant des prix."

o

DES STIMULANTS

Plans éprouvés qui donnent satisfaction aux travailleurs.

La prétention qu'on ne peut obtenir de l'efficacité que par des menaces est assez commune. Il n'y a pas de doute que la récompense est un stimulant plus effectif pour obtenir un bon travail que la crainte ou le châtiment, mais la récompense est aussi un stimulant moins efficace que l'intérêt.

L'auteur de ce livre cite un gérant: "Nous avons pu obtenir des résultats splendides sans avoir recours à un système de récompense immédiate en argent." Il considère qu'il est sage de payer un salaire raisonnable de sorte que l'ouvrier "peut oublier cette pression économique et faire du bon travail à cause de la joie qu'il y a d'avoir fait son travail consciencieusement."

Les amendes imposées pour un méchant travail, la perte de temps et la mauvaise conduite qui ont été en usage, n'ont généralement pas donné de bons résultats parce qu'elles n'ont pas réformé. Des bonus donnés pour la régularité au travail, la prévention des accidents, la longueur du service, la qualité du travail ont donné d'heureux résultats, dans quelques ateliers. L'un des facteurs les plus efficaces pour stimuler les employés est l'espoir d'une promotion et d'obtenir un travail plus intéressant et plu difficile à faire. La Westinghouse Electric and Manu ment et de la friction en employant un système uniform de promotion et de paye dans chacune des cinq classe bien définies d'occupations.

La principale difficulté dans la distribution des pro fits se trouve dans le fait qu'on ne peut garantir d'avanc le pourcentage des profits. Le partage des profits n'a d valeur que lorsqu'il est acceptable et attrayant pour le employés ce qui veut dire qu'il ne peut être un substitu du salaire régulier, une panacée pour les troubles ou vriers et un substitut d'une bonne gérance. Le systèm de partage des profits en usage à la Ford Motor Com pany est basé sur la bonne conduite et nécessite des in vestigations; il est d'une valeur sociale douteuse.

o

LA DIRECTION

Comment diriger le courant de la production

Avec le développement de la technique de directio et de son mécanisme, la direction et le règlement du tr vail, qui étaient d'abord considérés comme une seu fonction ont été séparés. La direction est surtout tec nique, se rapportant à ce qui doit être fait, tandis qu l'ordre du travail est administratif et se rapporte a travail fait.

La direction consiste surtout, en résumé, à analys et à faire des plans d'avance d'après les dessins, spécific tions, ou échantillons, quels matériaux sont requis et d quelles sources, et quel travail doit être fait afin de pr duire l'article ou d'obtenir le résultat désiré. Différent formes de tableaux et des bulletins montrent le méc nisme de ce travail.

Le développement et l'usage du système de directio exigent non seulement la compréhension de son méc nisme mais aussi le but ultime que l'on poursuit.

Il est nécessaire d'éviter les erreurs et le délai d procurant les matériaux, le délai causé par la hâte a portée dans les plans, et les fausses démarches, telles q l'assemblage avant que toutes les parties soient prêt Un système de direction règle le courant du travail da la manufacture selon les exigences, tient compte du pr grès de chaque entreprise et fournit des informations r latives au travail que chaque machine doit faire.

Même si le travail est simple, des meilleurs résulta peuvent être obtenus en plaçant le produit de la man facture par commandes, exigeant des qualités déterm nées ou des lots, assignant ceux-ci aux divers machin et contrôlant la progression du travail. Ces résultats peuvent être obtenus que par un système de direction bi agencé. Sans ce système tout travail est fait au taux vitesse du plus lent opérateur et le trouble qui peut su venir à toute étape affecte tous les opérateurs avec résultat que le produit subit un retard.

LES PRIX

La relation des prix au niveau des valeurs

Un marché monétaire qui ne varierait pas, rendrait ossible la fixation des prix en vertu de la loi de la de- ande et de l'offre, mais la variation des prix des métaux end le changement des prix possible. Les articles de néces- tés essentielles à la vie sont les plus affectés par les prix. orsque la puissance d'achat du dollar varie, l'industrie du r est bientôt affectée, tandis que les prix des cotonnades estent stables. Les prix plus élevés du fer augmenteront s salaires des ouvriers métallurgistes, tandis que les em- loyés dans les cotonnades auront peu de changement dans urs salaires.

Il est généralement entendu que les salaires plus é- és signifient des produits d'épicerie et de boucherie plus hers, mais le public ne comprend pas le besoin d'une ugmentation pour les utilités publiques. La moyenne des ens veut avoir autant de valeur pour son argent pour électricité, pour le transport par tramway qu'elle en vait avant la guerre.

Cette conclusion est basée sur le fait que les gens ne rendent pas compte que les services d'utilité publique ont sujets à la variation de prix.

Les salaires et les matériaux ont augmenté de prix. l est injuste de fixer les prix sur la base de la valeur d'un ollar en 1913, alors qu'un dollar ne vaut que 44 sous si n le compare au dollar de 1913.

Si le capitaliste doit avoir de l'intérêt sur des valeurs e 100 pour 100, les taux du service doivent être élevés pour encontrer les mêmes changements dans les prix.

LES RECHERCHES

Le besoin de recherches dans le champ industriel

Strictement parlant, toutes les recherches du génie ivil se rattachent à l'industrie. Il en est de même dans outes les recherches de la science simple ou appliquée ans les laboratoires, si elle est de telle nature à recevoir ne application dans les opérations industrielles.

Mais il y a une autre branche d'études que l'on peut ppeler recherche industrielle différente dans son genre e travail, basé sur la science physique. Elle se rattache l'économie de location des entreprises industrielles et au développement possible des ressources naturelles.

Le transport est le cou de la bouteille qui limite la capacité du pays de produire. Mais en attendant que es chemins de fer se ressaisissent, il est possible aux in- dustriels de faire un effort pour diminuer l'encombrement du fret par un plan meilleur et plus systématique de pro- duction. L'état du Kansas et des sociétés d'ingénieurs font actuellement un effort pour établir un plan de coopération dans le transport.

Le travail se divise en trois opérations, une étude des opérations dans les entreprises existantes, une étude des besoins industriels de l'état, et une étude des facteurs économiques vitaux dans les manufactures qui conviennent au Kansas. En même temps que se poursuivent ces efforts industriels il se fait une campagne éducationnelle. Cette campagne se fait par l'entremise d'association avec les chambres de commerce des villes, par des conférences devant des comités et par la nomination de secrétaires chargés de recueillir des rapports et des faits relatifs aux industries.

LE LOGIS

Un livre sur les logis industriels

Avant notre âge industriel les dispositions pour obtenir des logis dépendaient surtout de l'intelligence, de l'énergie et de l'économie du particulier.

L'invention de la locomotive et le développement du système des manufactures, toutefois, ont complètement modifié le problème des logis et ils ont aussi changé les autres facteurs de la vie.

La spécialisation a été portée à tel point que les travailleurs passent leurs heures de travail à répéter sans cesse la même opération mécanique. Alors, même lorsque les salaires étaient assez élevés pour suffire aux besoins légitimes du travailleur et de sa famille, et même si celui-ci avait été assez économe pour se pourvoir d'une maison, le système de spécialisation de la manufacture est contraire à tout esprit d'initiative.

La construction de maison par groupes et la conception des plans de maisons, ont elles-mêmes été spécialisées, comme tous les métiers de construction et l'approvisionnement des matériaux, de même que le crédit et le rouage financier en usage dans de telles opérations. Il n'y a rien de remarquable alors que le temps soit passé où l'action individuelle pouvait fournir des maisons en nombre égal à celui de la demande, et que le besoin de spécialisation aient donné naissance au courtier d'immeubles, au constructeur-spéculateur, au problème des logis industriels et à la nécessité de l'intervention par les gouvernements et les industries.

Ce livre, écrit par un homme qui a eu la surveillance de la construction pour le département de la guerre et qui a été ingénieur en chef de la division des logis de l'Emergency Fleet Corporation, traite de la construction de logis en temps d'urgence. Les tracés des rues, des carrés et des lots; des parcs et des terrains de récréation; des utilités publiques, telles que les drains, les égoûts, l'aqueduc, le gaz, l'électricité, les moyens de transport, l'hygiène, sont autant de problèmes qui sont traités à fond, de même que les plans de construction de maison.

LA RECONSTRUCTION

Comment la France reconstruit ses industries

L'immense tâche de reconstruire le nord de la France s'accomplit par toute la population française. Ceux qui ne peuvent travailler aident en prêtant de l'argent.

Des 144,000 manufactures qu'il y avait en France en 1914, 24,000 se trouvaient situées dans des départements occupés par les armées allemandes en 1914. Toutes ne furent pas détruites; les manufactures de produits métallurgiques et de machineries furent aux trois-quarts détruites.

Plus de neuf billions de francs ont été avancés par le gouvernement français pour la reconstruction des maisons et des manufactures et pour la restauration des sites industriels. En tout, plus de vingt billions de francs ont été avancés pour la reconstruction de toute sorte. Ces sommes sont recouvrables en vertu de la clause des réparations du traité de Versailles.

Le premier juillet 1920, 3,004 manufactures avaient été réouvertes. Le nombre d'employés dans ces manufactures est d'environ 40 pour 100 de ce qu'il était en 1914.

La reconstruction des régions dévastées est d'intérêt, non seulement à cause de la grandeur de la tâche à accomplir, mais aussi parce que le développement des industries de l'Europe affecte le marché des articles manufacturés en Amérique.

Le problème de la restauration de la France intéresse toute l'Europe occidentale.

o

LES POINTS ESSENTIELS D'UNE ORGANISATION DE SURETE DANS UNE FABRIQUE

Dans la préparation d'une campagne de sûreté, pour toute manufacture, il y a des points essentiels à considérer. La gérance doit non seulement avoir pour but de faire éviter les accidents, mais elle doit aussi être consentante de dépenser de l'argent intelligemment dans cette oeuvre. Ce qui est nécessaire pour obtenir le succès dans une telle campagne, c'est une organisation travaillant dans un but commun, une ligne de conduite bien définie, un enthousiasme constant chez les fonctionnaires et les employés.

Comme mécanisme d'une organisation de sûreté, des comités de contremaitre, et de travailleurs, dont le seul but est de faire exécuter un programme de sûreté au moyen d'assemblées à différents intervalles, ont donné de bons résultats. Les inspections des manufactures faites par ces comités révèlent souvent des conditions qu'il est nécessaire de changer.

Des cahiers aux suggestions, et des placards sont généralement employés. Si des placards sont employés, ils feront plus de bien s'ils dignifient l'homme.

Un tableau représentant un employé en salopettes en bon état sera plus apprécié qu'une gravure ou l'on verrait un homme en salopettes déchirées.

La boîte aux suggestions est plus efficace lorsque chaque suggestion reçoit une attention personnelle. Si on n'accepte pas une suggestion, on devrait expliquer à celui qui l'a faite pour quelles raisons on ne peut s'en servir.

o

QUELQUES-UNS DES PRINCIPES DE L'EMPLOI DU TRAVAIL

Une des représailles de l'organisation capitaliste c'est que chaque fois que les travailleurs prennent pied dans le gouvernement, le capital a peur et retire ses crédits jusqu'à ce que l'orage soit passé, et, comme la plupart des affaires sont faites à crédit, le retrait de celui-ci est fatal aux employés. Si d'un autre côté, le crédit est bon et que les propriétaires de l'argent ont la direction et se sentent certains de la garder, alors la folle précipitation de ceux qui savent que leur capital produit une demande pour plus de travail qu'il y en a de disponible, crée une enchère pour l'obtenir. Les maisons stables dont les produits ne peuvent supporter une augmentation sont poussées au mur. La confiance est perdue, le crédit est retiré, et le cercle des évènements se répète. Jusqu'ici, d'après l'expérience humaine, il semble qu'il soit impossible d'éviter ce cercle. Quels que soient ceux qui sont au pouvoir ce sont des êtres humains, et les êtres humains abusent presque toujours du pouvoir.

Les variations dans les demandes ne créent pas des changements égaux ou semblables dans l'approvisionnement. Les travailleurs, ayant la même puissance de production, vivent chaque jour sans se soucier de l'occasion de travail qu'il y a pour eux. La division normale de travailleurs et de sans-travail aux Etats-Unis est variable: lorsqu'il y a une grande demande de travailleurs, on tire jusqu'à un certain point sur la classe de sans-travail enrégistrée. On avait l'habitude d'établir une nouvelle industrie dans un endroit choisi à cause de ses facilités pour l'expédition des produits, des matériaux bruts, du marché, etc., et de confier au destin et aux méthodes arbitraires le soin de se procurer la main d'oeuvre. Dorénavant, il faudra considérer le marché du travail, parce que le travail a goûté au domaine de la puissance et demande davantage.

o

COMMENT LES UNIONS OUVRIERES S'AMELIORENT

L'un des aspects les plus décourageants de la controverse entre les soi-disant propriétaires et les producteurs, est le fait que tous deux ne veulent pas admettre que

leurs institutions ont des imperfections. Toutefois, un signe encourageant dans l'industrie de la construction, c'est que la plupart des employeurs admettent franchement que lorsqu'il s'agit de traiter avec la main d'oeuvre, eux-mêmes, n'ont pas le mônopole de l'intelligence ou de la franchise.

Des observations faites depuis le premier de l'année montrent que les employeurs dans la construction sont plus francs sous ce rapport que les représentants du travail. Lorsque le travail organisé voudra mettre de côté la critique injuste, la force ne sera plus l'arme en usage.

L'agent d'affaires d'une union qui seul traite avec le contracteur, a montré sa puissance. Si c'est un honnête homme, qui lutte pour l'amélioration de la classe ouvrière, il présentera la position du contracteur loyalement à l'union en controverse.

S'il est malhonnête et intéressé, on ne peut s'attendre à ce qu'il présente loyalement la condition de l'entrepreneur constructeur, mais ses représentations seront de telles sortes qu'elles inciteront la violence de l'union.

Les unions ouvrières pourraient avoir "une journée de cour" pour entendre le patron lorsque l'agent n'a pu avoir un règlement satisfaisant avec le contracteur. L'agent malhonnête serait naturellement opposé à celà. Est-ce qu'il n'y a pas de mérite dans la proposition de permettre à une union intéressée dans une controverse, d'agir comme jury devant lequel l'agent d'affaire pourrait présenter l'acte d'accusation et où le patron pourrait plaider sa propre cause avant que la grève ne soit décidée?

o

QUELQUES RAISONS QUI SONT CAUSE DES GREVES

La désorganisation du monde industriel a amené forcément une analyse des causes premières du mécontentement du travailleur individuel. La cause principale est la spécialisation dans chaque genre de travail qui a privé l'occupation de tout intérêt intrinsèque. Il n'y a aucun autre encouragement à travailler que celui du salaire. La possibilité d'aimer le travail pour lui-même est exclue. Il n'y a pas de perspective et le dégoût du travail s'ensuit. Les gens ne détestent pas le travail, à moins qu'il ne soit spécialisé ou "marqué spécialement" pour eux. Le mobile du travail doit être dans le travail lui-même s'il doit être fait avantageusement. Il faut que le travail soit rendu intéressant si on veut que les travailleurs soient intéressés à le faire.

La routine générale était intéressante parce qu'elle avait son but. L'industrie a la responsabilité de proposer un but et de donner un avantage à tous les travailleurs. Toutes les promotions devraient être basées sur le seul mérite et de telle manière que le patron soit convaincu que le mérite seul compte.

Non seulement le travailleur devrait être traité équitablement, mais on devrait prendre des moyens pour lui faire comprendre qu'il est traité avec justice. Si un patron n'est pas manifestement juste, le travailleur méprisera les avantages qu'il donne—les salles de récréation, les jours de congé supplémentaires, les bonus—et croira qu'il essaie de l'amadouer après l'avoir volé.

Le malaise industriel actuel ne cessera pas tant qu'on n'aura pas fait l'étude de l'ouvrier en tant qu'organisme humain dans le but de provoquer son intérêt en dehors du salaire qu'il retire.

o

QUELQUES CONSIDERATIONS SUR LE FLECHISSEMENT DES PRIX

L'extension de la réduction dans les prix s'est produite plus rapidement qu'il était prévu et elle est naturellement accompagnée d'une incertitude croissante et d'hésitation dans le commerce. La situation présente si elle cause de l'embarras, et dans quelques cas des pertes, ne présage pas nécessairement un dérangement général sérieux et n'est pas sans avoir des aspects bienfaisants et encourageants.

Avec des exigences que l'on admet être lourdes, un renouveau dans les achats pourrait possiblement suivre une baisse générale et décisive des prix, et des comparaisons de plusieurs cotes de marchands de gros, démontrent que le fléchissement dans les marchés originels sont déjà substantielles.

Comme élément dans le réajustement des prix, l'amélioration dans le transport par chemin de fer est d'importance considérable. L'effet psychologique de la baisse des prix, de plus, ne doit pas être méconnu, et il y a de nombreuses preuves qu'il y a des intéressés qui commencent à vendre dans la crainte d'être devancés par d'autres. Lorsqu'on est parvenu à cette étape, il ne paraît pas logique d'insister sur le fait que le fléchissement des prix n'est qu'une phase passagère.

o

L'organisation statisticaire de Babson dans sa dernière évaluation des puissances d'achat des différents districts et des cités des Etats-Unis et du Canada donne les chiffres suivants relatifs à notre province.

Population	Ville	Achats *octobre* 1920	Achats *octobre* 1919
671,427	Montréal	$619,294,000	$630,795,000
107,178	Québec	30,351,000	26,803,000
22,612	Sherbrooke	5,477,000	4,246,000

* * *

Le bureau fédéral des statistiques donne comme estimation de la valeur totale des récoltes du Canada en 1920, $1,636,664,900. Cette évaluation en 1919 n'était que de $1,452,437,500 et en 1918, de $1,372,935,970.

Le détail de la valeur des récoltes de 1920 se décompose comme suit: Blé, $536,730,000; avoine, $307,121,000; orge, $60,408,600: autres grains, $126,315,400; pommes de terre, $139,909,000; foin, $370,414,000; autres récoltes, $95,767,560.

Le Commerce au Détail

Le commerce au détail?... La chose la plus facile du monde... Posséder beaucoup de marchandises, être placé dans un centre; avoir suffisamment de capitaux...

La foule passe, s'arrête, admire les vitrines toujours bien garnies. Une partie entre et achète... Il n'en faut pas plus! Pas besoin d'être grand clerc pour exercer le commerce au détail.

C'est ainsi que juge à la légère, celui qui croit, selon les vieux préjugés, que le commerce est destiné aux intelligences médiocres, comme la carrière la plus facile, tout en donnant les meilleurs résultats. C'est ce que pense également celui-là qui se laisse facilement séduire par la longue théorie des magasins aux enseignes lumineuses, aux cuivres brillants, aux glaces immenses et aux lustres étincelants. Mais on ignore que peu, très peu de commerçants parmi ce grand nombre sont de véritables hommes de métier arrivant à amasser une fortune bien gagnée.

Si l'on pouvait, à la vérité, marquer d'une croix sur le dos tous ceux qui n'ont pas réussi dans le commerce, les uns y consommant des capitaux, les autres passant d'un moratoire à une faillite, menant une vie toute d'anxiété et de luttes, appréhendant les échéances et les protêts, la chose alors serait vraiment édifiante pour le public.

Pour réussir, le commerçant doit être avant tout un psychologue qui sait percer l'âme de sa clientèle et prendre en sa présence l'attitude qui convient pour l'empoigner et la retenir. Le détaillant doit savoir user à propos de la parole, du silence et du sourire et, s'il n'a pas ces qualités en soi, il faut qu'il les acquière par l'observation. Connaît son affaire celui-là qui sait prévenir au moment opportun les besoins de sa clientèle. Avant tout, le détaillant a besoin de connaître ce qu'il faut acheter et en quelle quantité. Il doit aller au-devant du goût et des demandes du public, lui imposer même de nouveaux goûts.

Celui qui achète bien vend bien. Le premier bénéfice et le succès d'une vente résident dans l'achat. Ne croyez pas l'achat chose facile.. Il ne suffit surtout pas d'avoir beaucoup d'argent liquide. Mais il est indispensable de savoir choisir avec habileté et compétence, parmi les catalogues, le meilleur pour chaque article pris séparément. Il faut aussi éviter d'acheter des articles "dangereux", dont la vente n'est pas assurée; savoir se procurer et se monter un bon assortiment, dont la quantité sera toujours limitée le plus possible; rechercher également des articles nouveaux pour être le premier à les lancer sur le marché. Puis il est de toute nécessité soit par l'exposition interne, soit par une réclame appropriée, de bien mettre en évidence la valeur de chaque article.

Ceci est une chose importante. Il ne suffit pas d'avoir la marchandise, il faut en faire connaître l'existence, ses qualités spécifiques, atteindre et rassembler les personnes qui sont susceptibles de vous l'acheter; il faut fixer l'attention du passant, le solliciter, faire naître en lui le désir d'achat: il est indispensable, en somme, d'attirer la clientèle par tous les moyens.

Si le commerçant sait comment s'y prendre, s'il est capable de concevoir les formes de réclames qui peuvent présider à la réussite de ses affaires, tant mieux pour lui. Sinon, il fera bien en recourant à des spécialistes en la matière. Savoir faire appel, au moment opportun, à l'expérience d'autrui est un signe d'intelligence.

Une fois attirée la clientèle, il faut savoir la traiter, vaincre tout genre de méfiance, l'égoïsme, faire ressortir au client l'intérêt qu'il a à se procurer tel objet, le déterminer à l'achat et le reconduire ensuite jusqu'à la porte avec un mot qui lui fera garder le souvenir de la maison et le poussera à revenir. C'est là le rôle important du commerçant qui, tout comme l'artiste, voulant triompher, doit employer tout son art à vaincre la résistance de la clientèle. La clientèle est toujours variée. A l'égard de l'enfant comme de l'adolescent, des jeunes gens et des grandes personnes comme des veillards, il faut que le détaillant se montre gracieux. La clientèle est composée d'ouvriers, de personnes de la bourgeoisie, d'artistes, etc., de gens bruyants, calmes, présomptueux, timides, pour chacun, il doit observer l'attitude et employer le mot d'amabilité qui conviennent. Une affaire perdue ne le soustrait pas à l'obligation, s'il veut s'attirer la clientèle, de se montrer gracieux. Il est nécessaire qu'il se "fasse les oreilles du commerçant" et sache faire semblant de ne pas entendre certaines choses qu'il ne doit pas entendre. Le détaillant se gardera également d'afficher des idées arrêtées en politique. Mais il fera tout pour s'imposer, pour vaincre, dominer le client.

Le rôle du vendeur

Un bon vendeur doit étudier la marchandise avec un soin égal à celui qu'apporte l'astronome à l'étude des astres.

Aucun article n'est dépourvu de certaines particularités dont le vendeur doit pouvoir parler.

Le fait que certaines marchandises peuvent être les plus tombées de leur catégorie ne les empêche pas de posséder ces particularités.

Le vendeur devrait étudier à fond toutes les qualités de ses produits, lire surtout les annonces publiées à leur sujet et ne pas manquer de dire au client tout ce qui les concerne. Plus il fera connaître ses marchandises au client, plus celui-ci en sera satisfait. Il ne faut jamais oublier qu'un des facteurs les plus importants du succès de la vente est l'effort que dépense le vendeur à faire que son produit plaise au client.

Les acheteurs satisfaits des indications du vendeur reviennent au même magasin, renouvellent leurs achats et deviennent des clients réguliers, ce qui ne se passe pas dans le cas contraire.

Toujours l'acheteur s'intéresse aux explications que le vendeur peut lui donner sur ce qui fait la supériorité d'un article et toujours il l'achètera de préférence à un autre.

(reproduit par la Publicité)
(d'après la revue Italienne Excelsior)

Qu'est-ce qui appuie les bonnes ventes?

"Une vente est le résultat de bonnes affaires, et non leur cause".

Par George-Ed. Smith,
Président de la Royal Typewriter Company.

Il y eut un temps où je croyais que la vente était à peu près tout dans les affaires. C'est lorsque j'étais vendeur. Je trouvais parfaitement correcte la remarque que des milliers de vendeurs ont adressée à des milliers d'hommes employés dans les manufactures ou les bureaux: "Vous ne seriez pas ici, si nous ne sortions pas pour vendre les marchandises."

J'eus presque les mêmes sentiments lorsque je devins gérant des ventes, bien que j'eus alors des vues plus étendues et que j'admis qu'il était nécessaire d'avoir un bon article pour faire des ventes. Mais ce n'était pour moi qu'un détail que la confection de cet article, un détail important sans doute, mais un détail quand même. N'était-ce pas possible en effet, avec de l'argent de construire une manufacture, d'acheter des machines, d'engager un surintendant, un mécanicien et des employés et de manufacturer l'article qu'on aurait décidé de vendre? L'habileté comme gérant et comme manufacturier me semblait avoir deux valeurs de marché bien distinctes. Elles étaient toujours en vente sur le marché.

Mais l'action de vendre était sur une base différente. L'homme qui pouvait parcourir un territoire et revenir son livre plein de commandes, ne devait pas être engagé simplement en insérant une annonce dans le journal. C'était l'homme, à mon avis, qui faisait les affaires et cet homme, alors, était celui qui devait recevoir le gros salaire et dont l'opinion devait être considérée comme importante en cas de dispute. C'était l'homme qui, avec ses commandes, faisait fonctionner la machine.

Naturellement, en devenant président de la compagnie, j'emportai avec moi toutes les opinions que j'ai exprimées. Je favorisais les ventes et je me considérais comme premier vendeur. Je me considère encore comme vendeur avant tout, mais j'ai changé ma définition quant aux qualités qu'il faut pour bien vendre, parce que je trouve que ce procédé que, dans le sens étroit des mots, on appelle vente, n'est pas la cause de bonnes affaires, mais le résultat des bonnes affaires.

D'après mon opinion actuelle, le record de ventes journalières a la même relation aux affaires que le pouls a au corps humain. Un médecin vous tâte le pouls, non parce qu'il est particulièrement intéressé au pouls, mais parce que ses battements montrent le fonctionnement du corps. Si le pouls est anormal, c'est le signe de désordre dans le corps et un avertissement de faire d'autres recherches pour trouver la cause du désordre. Le trouble une fois diagnostiqué, il peut ensuite prescrire un traitement adéquat.

Le maintien d'un profit plus important que la vente.

Le record des ventes journalières ne dit pas tout au sujet du commerce, mais il indiquera les conditions générales et avertira en cas de désordre dans le fonctionnement. Par exemple, nous n'avions jamais l'habitude d'être ennuyés par le grand nombre de ventes. Nous croyions que c'était de bonnes affaires, mais maintenant je sais que si nous avons des ventes beaucoup plus grandes que notre capacité de production, notre commerce n'est pas équilibré et que nous sommes sur la voie qui conduira à la perte de la bonne renommée et par suite du commerce futur. Cela devient une question d'étude sérieuse de découvrir si les facilités de produire devraient être agrandies au-delà de celles qui sont nécessaires à l'augmentation normale, ou agrandies pour faire face à une augmentation extraordinaire.

Je dois trouver la cause de ces ventes extraordinaires et ne pas les considérer comme une nouvelle échelle de vente. Car si nous jugeons mal les échelles de ventes nous aurons ou trop ou pas assez de capacité de fabrication et si nous déséquilibrons notre production et nos ventes, nous perdrons de l'argent. Si les ventes sont basses, alors il est temps de voir si le mécanisme rencontre le besoin du public et aussi si les ventes et le service sont normalement efficaces. Les ventes normales sont l'indication de l'état normal du commerce. Elles ne sont pas tout le commerce.

Il y a une bonne différence entre faire une vente et réaliser un profit. Je puis faire une sortie et vendre n'importe quel article une fois, si le prix est suffisamment attrayant, mais il y a loin de là au vrai commerce. Une vente convenable est celle qui donne du profit à l'acheteur au moyen de la revente, un profit au vendeur, un profit aux différentes personnes engagées dans la manufacture, et un profit pour la compagnie qui est à la base de toutes ses opérations. Le vendeur porte ses marchandises de la manufacture à l'acheteur et il est aussi insensé de dire qu'il fait le commerce qu'il le serait de dire que l'anneau d'accouplement entre la locomotive et le train fait circuler le train. Et il est tout aussi insensé de penser que le train pourrait être mis en mouvement sans l'anneau d'accouplement.

C'est la guerre qui fait naître tous ces faits à mon esprit et je pense aussi à l'esprit de plusieurs manufacturiers. Notre problème et le problème américain, généralement parlant, n'avait jamais été celui de la fabrication. Nous savions que nous pouvions faire un bon dac-

On vend rarement à des ermites; la plupart des gens qui achètent ont des amis. Cependant si cette vente n'était pas convenablement suivie, si le service n'était pas promptement donné, si les approvisionnements n'étaient pas instantanément disponibles, la vente pourrait nous coûter, au bout du compte, beaucoup d'argent, parce que notre manque de soin envers le client nous donnerait justement la sorte de réclame que nous ne voudrions pas. Elle porterait l'acheteur à dire à ses amis que nous ne nous tenons pas responsables de nos marchandises. C'est le pire qu'il peut être dit de qui que ce soit.

Le vendeur est celui qui doit subir les désagréments qui se produisent après la vente. Il est l'homme qui reçoit les reproches lorsqu'il essaie de faire une seconde vente ou lorsqu'il fait une tournée pour voir si les achats ont été satisfaisants. Il est le point de contact. En pensant à tout cela il m'est venu à l'idée que les grosses affaires dans le commerce ne sont pas les ventes, par une organisation distincte de vente, ou la fabrication par une organisation distincte de manufacture, mais la diffusion de ce qu'on pourrait appeler le "point de vue de vente" par toute l'organisation. Par "point de vue de vente", je ne veux pas dire qu'il faille amener toute l'organisation à s'unir pour la vente d'une machine, mais plutôt de s'unir pour promouvoir le service. Alors, mon plus grand devoir me sembla être celui de montrer à l'organisation premièrement qu'elle faisait un service, secondement, quelle était la nature du service et troisièmement, la contribution que chacun donnait au service.

Dans le cours ordinaire des choses et avec l'idée que je viens d'exprimer présente à l'esprit, il semblait naturellement que mon devoir était de discuter ces questions avec les chefs des départements et de leur dire ce qu'il s'agissait de faire et d'organiser eur département en conséquence. Mais je trouvai que mes chefs de départements avaient les mêmes vues et que de leur donner un entretien sur ce sujet équivaudrait à leur dire formellement que deux et deux font quatre. J'étais joliment dans la position d'un prédicateur qui tonne contre les désordres des personnes qui ne sont pas dans leurs bancs.

De sorte que je demandai: Quelle différence y a-t-il entre une organisation bien unie et une organisation qui ne l'est pas? Les chefs dans la plupart des cas seraient de la même catégorie. Dans chaque cas ils seraient des hommes qui auraient besoin de temps en temps d'encouragement et quelquefois, ils auraient besoin de conseils. Mais s'ils ont été choisis en premier lieu pour faire telle ou telle occupation parce qu'ils savaient la faire, quelle nécessité y a-t-il que le président voie à ce qu'ils remplissent cette occupation?

Pourquoi se déranger pour surveiller des gens qui sont sensés être compétents et qui, par leur position, sont le plus en jeu. Ces hommes avaient été choisis parce qu'ils avaient peu besoin de surveillance. Alors pourquoi leur faire des exhortations? Pourquoi ne pas les laisser de côté et aller vers ces employés que le président verra rarement et à qui il parlera encore plus rarement? Est-ce que le gaçon de bureau, le conducteur du camion, le com-

missionnaire, l'opérateur du téléphone, s'ils ne font simplement qu'occuper leurs positions, n'ont pas par eux-mêmes l'occasion de défaire la meilleure politique que les membres plus élevés de l'organisation cherchent à mettre en pratique? Et de plus, ne sont-ils pas capables, s'ils sont intéressés dans la direction, de la mettre plus efficacement en pratique que les chefs de département?

Il devrait être évident que, si les gens qui sont employés dans des occupations peu importantes ne savent pas ce que la compagnie fait, et n'ont pas de communication avec le président, ils ne seront pas liés à la compagnie d'une manière stable; ils considéreront leur occupation chez vous comme n'étant pas meilleure que toute autre occupation ailleurs qui donne autant de salaire et n'exige pas plus de travail et ils se contenteront de la routine dans tout ce qu'ils auront à faire. Cependant, ne sont-ce pas ces gens qui ont réellement en leur puissance de rompre ou de suivre toutes les bonnes directions que vous pourriez décider de donner? Ne sont-ce pas ces gens parmi lesquels vous devrez choisir les chefs futurs—les hommes qui exploiteront le commerce?

La responsabilité que l'homme d'affaire ne peut éviter.

Ainsi, est-ce que le jeune homme qui est dans le bureau général, remplissant une occupation pour la première fois, est un simple jeune homme, ou est-ce quelqu'un qui a été placé avec vous pour la bonne direction des affaires et qui est le successeur virtuel de vous-même comme chef de la compagnie? Est-ce que la part qu'il remplit, dans sa manière, n'est pas aussi importante que celle que vous jouez? N'êtes-vous pas son père en affaire et si vous l'élevez correctement ne sera-t-il pas non-seulement un crédit pour vous mais est-ce que ses idéals ne vous empêcheront pas aussi de vous égarer? Le pères élèvent les fils, mais les fils aussi élèvent les pères; ce n'est pas une relation d'un seul côté.

Si je ne vois pas à ce que ce jeune homme qui prend une position chez moi prenne de bons principes, est-ce que je ne néglige pas mon plein devoir et est-ce que je ne dois pas contribuer ma part de l'amélioration à ma propre maison et aux affaires en général? Combien de jeunes gens deviennent d'abord de simples mercenaires, puis tombent dans la négligence, sont des adfultes dans la pauvreté, simplement parce que personne ne s'est donné la peine de leur enseigner les vérités du commerce dès leurs débuts? S'il se trouve quelqu'un dans votre organisation, depuis le bas de l'échelle jusqu'au haut, qui dit qu'il quitte sa position parce qu'il en a trouvé une meilleure, n'avez-vous pas évidemment manqué à votre tâche? Car il ne devrait pas être possible à aucune autre compagnie de donner une meilleure position. Il est vrai que des compagnies, en cas d'urgence peuvent consentir à faire une offre plus élevée pour des services essentiellement temporaires, mais c'est un aveu de faiblesse de votre part de souffrir qu'une autre organisation puisse offrir un meilleur avenir.

Tout cela semble nous éloigner de notre thèse, mais ce n'est pas le cas. J'ai affirmé qu'une vente est le résultat de bonnes affaires. Les bonnes affaires sont le résultat d'une bonne organisation d'êtres humains. Il s'ensuit alors que l'homme à qui est confié le poste de chef exécutif — c'est-à-dire la gérance principale d'une maison — devrait donner sa principale attention à la source des bonnes affaires, c'est-à-dire aux êtres humains, et, comme de raison, aux êtres humains qui ont le plus besoin de son attention.

C'est pourquoi je préfère m'occuper des petites gens en personne et de juger des grandes gens d'après leurs records; et cela s'applique également à la manufacture et au bureau Ce n'est pas au-dessous de la dignité d'un président d'engager un garçon de bureau ou de voir s'il sait ce qu'il doit faire. Ce n'est pas au-dessous d'un président de parler d'affaires avec un conducteur de camion. Si vos garçons de bureau sont vos amis, vous trouverez que vous n'aurez pas à en engager un grand nombre, excepté lorsque les garçons que vous aurez engagés auront été promus à des positions plus élevées. L'amitié que vous aurez avec le conducteur du camion signifiera moins de réparations et moins de machines parvenant aux clients en mauvaises conditions. Je ne veux pas dire qu'on devrait simplement faire plaisir à ces gens; le point important est de leur laisser savoir ce que sont les affaires et comment vous essayez de poursuivre un idéal.

Si par exemple, dans notre organisation, les hommes ne faisaient que fabriquer et vendre des dactylographes, ils ne fabriqueraient pas et ne vendraient pas de bien bons dactylographes, parce qu'ils feraient le commerce simplement pour des dollars. Personne ne peut avoir un bien grand intérêt dans une transaction de cette sorte. Mais la chose devient différente s'ils pensent d'un dactylographe comme d'une machine devant écrire plus facilement. Alors ils comprendront que leur service consiste à aider les gens à communiquer leurs pensées et que chaque amélioration est non seulement une amélioration à la machine, mais une addition à l'efficacté humaine. Alors ils iront plus loin et ils penseront aux filles qui se servent de ces machines et verront qu'une amélioration n'épargnera pas seulement quelques motions à l'opératrice, mais ajoutera à l'énergie future des mères et des hommes. Finalement ils penseront qu'ils aident à l'humanité à s'améliorer.

Ils ne seront pas alors de simples colporteurs d'un métal à la place d'un autre métal: ils feront quelque chose qui en vaudra la peine, quelque chose pour laquelle il sera digne de dépenser de l'énergie et de stimuler l'ambition. Avec cette idée remplissant l'esprit du jeune homme, il n'y aura pas de place pour chercher à frauder qui que ce soit—son patron ou le client et il saura qu'il doit donner afin de recevoir.

Afin d'obtenir pleinement cette idée des affaires comme service, il est nécessaire de connaître qui est servi —c'est-à-dire qu'il est nécessaire de venir en contact avec le public et de le connaître. Tout homme qui n'est pas en contact avec le public ne peut être considéré comme

un homme d'affaire. L'une de nos difficultés majeures est d'obtenir que ces gens qui ne viennent pas en contact avec le public adoptent les idées du public. Par exemple, un inventeur n'est guère un inventeur s'il n'a pas l'idée d'améliorer le service pour les gens. Un comptable vient rarement en contact avec le public, et cependant, nous savons que sa valeur pour une corporation est très légère, s'il n'est qu'une machine humaine à calculer. Un grand nombre de personnes ont été irritées en recevant des lettres et des demandes du département de la comptabilité, ce qui démontre d'une manière concluante que l'homme qui avait préparé ces demandes a rendu désagréable une chose qui, avec une plus grande connaissance des êtres humains, aurait été persuasive. La comptabilité et les départements de crédit, parce qu'ils s'occupent de la finance deviennent facilement sujets aux soupçons. De fait, quelquefois ils se soupçonnent eux-mêmes. Ils oublient que c'est une partie du commerce de devoir de l'argent, que pratiquement personne ne pourrait faire du commerce sur une base d'argent comptant. Mais bien qu'ils reconnaissent cela chez un gros débiteur, ils traiteront le plus petit débiteur comme s'il était le voleur naturel, essayant de se sauver avec quelque chose, et à rendre la prochaine vente plus difficile. Ou, encore, un autre département peut se figurer que toutes les plaintes sont faites par des détraqués. On traitera tous les plaignants essentiellement comme des excentriques et ainsi on aura entièrement négligé le meilleur de tous les moyens de connaître l'opinion publique.

Tout employé ou officier qui n'a pas constamment le public devant les yeux et qui ne pense pas aux meilleures manières de le servir ne possède pas les points de vue de vente et ne contribue pas à cette sorte d'affaires qui a pour résultats les bons salaires et les bons dividendes. Il est facile de se tromper sous ce rapport, spécialement lorsque la demande des marchandises est grande. Mais ce devrait être un axiome que, quel que soit le nombre des commandes sur les livres, quelque élevé que semble être le profit, le commerce n'aura pas de permanence à moins que le public ne soit exactement satisfait et que la masse de l'organisation ne se dévoue dans cette fin. Je considère le commerce comme une pyramide renversée reposant sur le client.

Comment cette unité de but peut-elle être obtenue? Elle doit partir de la base et son obtension est la meilleure chose que l'exécutif peut faire; c'est l'homme qui doit faire les débuts et il a une tâche qu'il ne peut guère déléguer. Si le chef de la maison ne considère pas le jeune homme assez important pour lui donner son attention, pour quelle raison le jeune homme considérerait-il l'affaire de son chef comme importante?

Il semble que ce soit sans importance; réellement c'est important.

J'essaie d'avoir un entretien avec chaque jeune homme qui entre à notre emploi, et de lui laisser savoir dès le commencement ce que nous faisons. Ce jeune homme est du matériel brut. Il a la clef de son succès et du mien et il m'appartient de voir à ce qu'il m'ouvre le succès avec cette clef. Il n'est probablement entré à mon service que par pur hasard—il aurait pu tout aussi bien avoir une position comme garçon d'ascenseur ou comme messager. Mais il se trouve qu'il est avec moi et il commence la plus grande chose de sa vie—son premier emploi. S'il reçoit un bon début il fera un succès; s'il a un mauvais début il fera faillite ou, il lui faudra plusieurs années pour vaincre la mauvaise attitude qu'il a pour le travail. Si ce jeune homme et d'autres que nous recevons pas la vraie attitude, nous ne pourrons pas plaire exactement à nos pratiques—nous n'aurons pas le meilleur commerce et il ne poussera pas de chefs qui pourront être utilisés plus tard.

J'explique toutes ces choses du mieux que je le puis dans des entretiens avant que le jeune homme commence son travail. A mesure qu'il s'initie à son travail, j'essaie de le suivre au moyen d'une causerie de temps en temps jusqu'à ce qu'il ait l'esprit que nous désirons, et qu'il soit capable d'enseigner à son propre compte. Alors je puis passer à d'autres nouveaux. Ce sont toujours les hommes qui ont le plus besoin d'aide et non ceux qui en ont le moins besoin qui attirent toute mon attention. Et c'est exactement par ce procédé que nous avons formé nos chefs exécutifs d'aujourd'hui; presque tous sont entrés jeunes hommes. Ils ont saisi notre idée et ont grandi avec elle.

Tout individu peut sortir et engager un homme pour faire un travail important; mais un tel homme ne peut avoir l'esprit de l'organisation et il ne fera pas son travail moitié si bien que celui pour qui la nouvelle position est une opportunitté.

Il y a quelques années je voyageais en automobile, revenant d'Atlantic City, par une journée très chaude. Notre moteur nous causa des ennuis et nous arrêtâmes dans un petit village près de Tom's River. Nous étions assis sur le porche de l'hôtel essayant de respirer en attendant que le moteur fut réparé, lorsque je vis une sacoche pour agent, ce qui était pour moi un objet très familier. Peu de temps après je vis un jeune homme sortir d'un magasin et remonter la rue, traînant avec lui sa lourde sacoche. Il me semblait qu'en un jour semblable, j'avais assez d'essayer de vivre sans avoir à vendre un objet quelconque, même sans avoir à traîner une lourde caisse. Mais je me rendis auprès du jeune homme. Je voulais le connaître. Nous causâmes un moment, et sentant une vente, il me demanda si j'étais intéressé dans les dactylographes. Je lui répondis que je ne l'étais pas dans le moment actuel. Nous parlâmes encore un peu et il me dit: "Il faut que je parte; je dois finir de visiter ce territoire aujourd'hui."

—"Est-ce que vous ne trouvez pas qu'il fait trop chaud pour traîner cette machine, lui demandai-je?"

—"Il fait un peu chaud, admit-il, mais je dois vendre; et puis, à quoi bon s'occuper de la chaleur?"

Je pris son nom et je me souvins que je l'avais vu sur la liste du bureau de Philadelphie.

Quelque temps après il se présenta une vente particulièrement désagréable à faire—c'était un cas de compétition à outrance et il fallait là un homme d'une énergie indomptable et d'une grande persévérance. J'envoyai chercher mon homme et il vint me trouver à mon bureau, effrayé. Je lui dis ce que je voulais qu'il fit et il devint encore plus effrayé. Je lui demandai s'il pouvait faire cette vente.

Le vrai esprit dans un jeune homme et ce qu'il accomplit.

—"Je ne sais pas, mais je vais essayer", me dit-il. Il fit un complet succès de sa tâche, vendit plus que personne ne l'avait imaginé et aujourd'hui il est le chef d'un département et un membre de ce que nous appelons notre Etat-Major. Dans une autre occasion, il nous fallait un gérant du trafic. Personne dans l'organisation n'avait reçu un entraînement pour ce travail, mais je me rappelai qu'un de nos jeunes vendeurs s'était plaint presque journellement de ce que les livraisons aux pratiques étaient mal faites. Il possédait le point de vue de vente à un bon degré et il prit charge du transport dans le même esprit. A travers tous les embargos qui se succédèrent avant la guerre, pendant et après la guerre, cet homme parvint à nous obtenir les matériaux bruts et à expédier les produits. Il savait que la manufacture ne pouvait faire des machines, à moins d'avoir des matériaux bruts et qu'à moins que la manufacture ne fît des machines le public ne pouvait être servi convenablement. Et, il n'y a pas longtemps, il inventa un nouvel appareil pour l'empaquetage qui non seulement réduit les dépenses du fret, mais qui sert à transporter les machines en meilleur état. Non, la vente n'est certainement pas tout le commerce. La chose importante est d'obtenir le point de vue de vente dans toute l'organisation. Et cela demande un jour complet de travail, chaque jour de l'année, pour le chef exécutif.

La valeur de la récolte 1920 pour la province de Québec est évaluée à $327,063,000.

* * *

Les bénéfices nets de l'Impérial Tobacco Company of Canada, Ltd., pour l'exercice prenant fin au 30 septembre dernier se sont élevés à $3,386,150.31.

Après distribution des dividendes sur les actions ordinaires et de priorité, le surplus se chiffre à $1,364,738.62, ce qui porte l'excédent total à $4,224,673.84. L'encaisse de la compagnie à la date du bilan était de $100,903.30 et son actif total de $51,906,212,22.

* * *

L'Allemagne a repris sur une bonne échelle l'exportation de ses produits manufacturés: on peut en juger par le fait que pendant les neuf premiers mois finissant au 30 septembre 1920, les importations d'Allemagne au Royaume Uni d'articles manufacturés se sont élevées à £17,190,793.

Ce que je ferais...

Si j'étais gérant.

Je donnerais l'augmentation annuelle la veille de Noël au lieu d'attendre au premier de l'an.

A cette époque, tout le monde se ressent de la fête de Noël. L'approche des fêtes disposera de l'augmentation. Mes employés auraient toute la journée de Noël pour penser à leur augmentation et à cause de l'esprit de la fête, ils apprécieraient peut-être plus l'augmentation qu'en tout autre temps.

Et si je donnais deux augmentations par année, j'annoncerais l'augmentation de mi-été le trois juillet, pour la même raison.

Si j'étais pharmacien.

Et si j'ouvrais mon commerce dans une petite ville, je ferais distribuer des circulaires dans la ville et les endroits voisins dans lesquelles j'inclurais une carte à retourner, avec espace pour écrire les noms de "Votre Marque Favorite" et je ferais suivre une liste de cigarettes, cigares, bonbons, parfums, savon, etc. Cette carte contiendrait de la place pour la signature et l'adresse et dirait que toute personne qui la remplirait convenablement et la retournerait recevrait un souvenir du nouveau magasin. De cette façon je déterminerais quelles sont les marques les plus populaires dans mon magasin et en même temps, je me mettrais en contact avec tous les clients possibles, me créant une clientèle de durée.

Si j'étais officier

De ma compagnie, je fournirais à chaque chef de mon département un serre-papier relieur et un index et j'écrirais des lettre-circulaires d'instructions sur des feuilles poinçonnées pouvant s'ajuster sur les serre-papier, de sorte que lorsque les lettres seraient reçues au lieu d'être mises dans le classeur, elles seraient placées dans le serre-papier pour être à portée de servir en cas de référence.

Tous les changements dans les méthodes de comptabilité sont généralement expliqués aux chefs des départements par des lettres-circulaires, qui, après qu'elles ont été lues sont généralement classées. Dans le cours du travail ces lettres ont souvent besoin d'être consultées pour expliquer le travail à différentes gens, et c'est une perte de temps que d'avoir à fouiller dans les paperasses pour trouver la lettre désirée.

En ayant des en-têtes, telles que "expéditions", "provisions" et le reste, je faciliterais grandement l'usage de cette filière.

Je numéroterais chaque lettre-circulaire d'instructions et je lui donnerais un en-tête, et si les instructions précé-

ventes devenaient nulles ou en partie nulles, les lettres pourraient être marquées comme nulles ou en partie nulles.

Par exemple: "Expeditions—Factures, C. L. No. 58 (rendant nuls les paragraphes 1 et 2 de C. L. No 30)."

Si j'étais propriétaire d'une fontaine à soda

Et que je vendais aussi des bonbons, je ferais une offre pour avoir la clientèle des enfants. Je ferais distribuer des cartes qui donnerait droit à un soda gratis ou à son équivalent en certain jour, une carte seulement devant servir à la même personne. Comme méthode de distribution, j'enverrais ces cartes par la poste aux enfants que je connais personnellement ou je les ferais distribuer aux enfants d'école. Les dépenses seraient légères comparées à la réclame que j'en obtiendrais.

Si j'étais banquier

J'établirais un contact amical entre les clients actuels et futurs de ma banque en publiant une série d'annonces dans lesquelles je présenterais les différentes dames et différents messieurs à qui le public a affaire, à nos divers guichets, ainsi qu'une courte biographie de chacun.

Chaque annonce contiendrait le portrait de la personne au sujet de qui on aurait écrit et porterait la signature du président de la banque. L'annonce serait écrite sur un ton tellement amical que toute personne qui la lirait se sentirait intimement liée avec la personne dont on parle. Mes commis receveurs et mes commis payeurs, le commis en charge du guichet de perception, les hommes qui font les états de compte, les hommes qui ont charge de la voûte, des coffres-forts et ceux du département d'épargne auraient tous leur tour.

Une telle série d'annonces, à cause de l'intérêt humain qu'elle aurait, ferais sentir au public que la banque se compose d'êtres vraiment humains. Il serait ainsi plus facile aux clients de saluer les employés de la banque lorsqu'ils viendraient à la banque pour affaires et celà resserrerait les liaisons personnelles, et ce qui est surtout important, celà créerait à un haut degré de la bonne volonté et de la loyauté chez les employés.

Si j'étais marchand

Dans une petite ville, je coopérerais avec les autres marchands de la ville à faire venir tout le commerce d'été de la campagne, en donnant chaque samedi soir, gratuitement, des représentations de vues animées. Je les ferais commencer à 9 heures et je les ferais donner dans la rue principale.

Un grand écran pourrait être placé à un bout de la rue, où les automobiles pourraient s'aligner quatre de front. Les annonces que l'on ferait au moyen de films, montrant les articles en vente, les ventes d'occasion, paieraient les frais des représentations et l'habitude d'aller à la ville des "Vues Animées" pour faire leurs emplettes, serait tôt prise par les gens de la campagne.

Si j'étais boulanger

Vendant des beignets aux nombreux restaurateurs, j'envelopperais chaque beignet de papier transparent et je leur donnerait un nom pour les individualiser. C'est une chose commune d'entendre des hommes se plaindre de la manière dont les beignets leur sont servis d'une caisse ouverte par des hommes dont la tenue n'a rien d'attirant.

Si j'étais administrateur

J'aurais un service de boutons électriques sur le pupitre de mon bureau privé. Une visite peut être de la plus grande importance ou être une perte de temps. Il faut souvent quelques minutes de conversation pour découvrir quel est le genre de visite que l'on a.

Si l'affaire était de grande importance ou l'homme d'un tempérament nerveux, je presserais le bouton numéro 1. Si l'histoire était importante, mais si l'homme ne semblait pas s'en tracasser, je pousserais sur le bouton numéro 2, mais aussitôt que j'aurais découvert que la visite n'a pas lieu d'être, je presserais vivement le bouton numéro 3.

A l'extérieur du bureau, j'aurais un service de disques réflecteurs: rouge, bleu, blanc. Rouge signifierait, dehors; bleu, entrez si c'est absolument nécessaire; blanc, au secours!

Si j'étais marchand de pianos

Je m'efforcerais de tenir accordés tous les pianos qui se trouvent dans mon territoire, qui sont de la même marque que ceux que je vends, soit que j'eus vendu l'instrument ou non. Je ferais cela à prix réduit si c'était nécessaire. Cette suggestion m'est venue lorsqu'un certain marchand de pianos perdit plusieurs ventes parce qu'il y en avait un de même facture dans l'église qui n'avait pas été accordé depuis plusieurs années. La petite communauté l'avait laissé désaccordé par pure négligence. Dans une autre occasion, il s'agissait d'un piano qui servait pour la danse de jeunes gens et de jeunes filles. Il était assez bon pour la fonction qu'il remplissait, mais lorsque les jeunes gens voulurent acheter un piano, ils cherchèrent une autre marque. Pour dix dollars, ce marchand de pianos en faisant accorder les deux pianos précités, aurait pu faire plusieurs ventes, car le territoire était bon.

Si j'avais un comptoir de lunch

J'installerais une tablette au-dessous du comptoir, pour placer les paquets des clients. Je la placerais de telle façon qu'on pourrait facilement y glisser les paquets.

Souvent les gens entrent au restaurant après avoir été faire des emplettes; ils sont encombrés et n'ont pas de place à déposer leurs paquets. Mon invention remédierait à cet inconvénient et parce qu'elle plairait à mes pratiques, elle augmenterait mes affaires.

Si j'étais gérant

Je donnerais toujours la raison des défenses que je ferais par pancarte. Il est nécessaire dans presque toutes les affaires d'avoir des enseignes pour dire ce qu'il est défendu de faire, comme "Ne fumez pas". N'ouvrez pas cette porte", "Ouvrez cette porte lentement" etc. Sans doute, il y a une raison pour que ces enseignes soient placées et en la faisant connaître on fera mieux observer la défense. Par exemple, s'il y a danger pour le feu, l'affiche "Défense de fumer" pourrait être suivie de ceci: "Les assureurs ont accepté notre assurance à condition qu'il ne fut pas permis de fumer" ou bien: "Les matériaux dans cette pièce sont très inflammables": "Ouvrez cette porte lentement" pourrait être suivi de: "Plusieurs accidents sérieux sont arrivés parce que cette porte avait été ouverte brusquement". "Allez vers la droite" pourrait être suivi de "C'est une courbe dangereuse—évitez les accidents" etc.

Les employés n'aiment pas à être commandés—ils sont humains—et aiment à être traités comme tels—et toute suggestion qui leur fait connaître la raison des défenses les portent à observer la défense dans un meilleur esprit.

Le bureau local de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada a été transporté au No. 120 rue Ste-Catherine Est, chambre 34. Le nouveau bureau comporte bien des améliorations et les membres sont invités à venir s'en rendre compte.

* * *

Le contrôleur du Bureau du Commerce et de l'Industrie, à Alexandrie, Egypte, demande aux maisons canadiennes d'envoyer leurs catalogues au Bureau du Commerce et de l'Industrie à Alexandrie. Toutes maisons canadiennes prêtes à accepter des commandes d'Egypte devraient envoyer leurs catalogues.

* * *

Une maison d'exportation de Nouvelle-Zélande offre à vendre au Canada les articles suivants: copra, fèves de cacao, chanvre, fèves de vanille, lainages, peaux de mouton, peaux de lapin, cuirs et peaux.

L'adresse sera fournie sur demande à: Commercial Intelligence Branch of the Department of Trade and Commerce, à Ottawa, en mentionnant la filière 12141.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

PETITES NOUVELLES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

A propos de production laitière dans notre province:— En 1919 nous comptions 1,868 fabriques exclusivement de fromage et de beurre contre 1,953 en 1918, et 1,975 en 1917, soit une diminution de 84 pour 1919 sur 1918 et de 107 sur 1917.

Patrons:— En 1917, nous comptions 81,635 patrons; 79,831 en 1918, et 78,665 en 1919; soit 1,804 de moins en 1918 qu'en 1917 et 1,166 de moins en 1919 qu'en 1918 et 2,970 de moins en 1919, qu'en 1917.

Vaches:— En 1917, nous comptions 600,869 vaches dont on portait le lait aux fabriques; 562,719 en 1918; 561,454 en 1919.

* * *

Les boulangers ont baissé le prix du pain d'un sou.

* * *

Un syndicat anglais vient de louer les chemins de fer nationaux roumains pour une période de 20 ans, à charge pour lui de fournir le matériel roulant qui sera fourni par des usines anglaises.

* * *

La production du papier en Allemagne est en moyenne de 75 pour cent de celle d'avant-guerre et la consommation domestique a grandement diminué. D'après le correspondant berlinois du *Journal of Commerce* de New York, les acheteurs américains de papier trouvent que les prix allemands sont beaucoup moins élevés que ceux de la Suède.

* * *

La Banque de Montréal a, en date du 29 novembre 1920, fait une émission d'obligations de $500,000 portant 6% d'intérêt, pour la ville de Montréal.

* * *

Afin d'améliorer la situation du travail dans le pays le gouvernement vient d'adopter un arrêté ministériel par lequel les mécaniciens, les artisans et les journaliers devront avoir pour entrer au Canada $250 au lieu de $50.

Ils devront en outre avoir une somme de $125, pour chaque membre de leur famille âgé de 18 ans ou plus et de $50, pour chaque enfant de cinq ans ou plus.

* * *

Le rapport mensuel des recettes de la Canadian Pacific Ry. Co. pour le mois d'octobre accuse une augmentation de $2,353,010 dans les recettes nettes, comparativement à il y a un an, et un record sans précédent dans les recettes brutes.

* * *

Au cours des neuf premiers mois de l'année, le commerce de Belgique a augmenté sensiblement. Les importations qui étaient de 3,144,379,000 de francs en 1919, atteignent maintenant le chiffre de 8,461,625,000 de francs, soit une augmentation de 5,317,146,000 de francs pour les 9 premiers mois de l'année courante. Les expor-

tations d'autre part, ont atteint le chiffre de 6,471,725,000 de francs, contre 1,066,121,000 de francs l'an dernier, soit une plus-value de 5,405,604,000 de francs pendant ce laps de temps.

* * *

La valeur des automobiles et accessoires exportés du Canada pendant l'année close au mois d'août 1920 a été de $19,420,000 comparativement à $3,051,453, en 1915. Pendant la même période, les importations d'automobiles au Canada ont atteint le chiffre de $36,054,000.

* * *

M. Omer DeSerres, marchand-quincaillier de Montréal, vient de compléter un nouvel entrepôt sur la rue Sanguinet. C'est une bâtisse à quatre étages, construite en béton renforcé et aussi complètement à l'épreuve du feu que puisse l'être une construction. La bâtisse est déjà entièrement occupée par des stocks d'articles de plomberie, d'accessoires d'automobiles et de lignes générales de quincaillerie ce qui permet à la maison DeSerres de développer son commerce de gros.

* * *

D'après la *Nation Belge* le procédé de fabrication de l'acier directement du minerai, sans réduire ce dernier en fer en gueuse, n'a pas donné de résultats satisfaisants. Le procédé était l'invention d'un Français, M. Basset qui proclamait qu'il avait découvert un procédé pour produire l'acier directement du minerai de fer; la phase intermédiaire, le fer en gueuse, devenant superflue, prétendait-il. Une compagnie par actions au capital de 150,000,000 de francs avait été formée pour l'exploitation des patentes qu'on devait soi-disant obtenir.

* * *

Les exportations de résine des Etats-Unis au Canada pendant le mois de septembre se sont totalisées à 11,824 barils, évalués à $172,529. Les exportations d'essence de térébenthine pendant la même période s'élevèrent à 87,474 barils, évalués à $135,750. Le Canada venait au troisième rang, comme acheteur de ces produits. L'Angleterre et l'Argentine occupant respectivement les 2 premières places.

* * *

M. Gordon Osler, Toronto, a été nommé directeur de la Steel Company of Canada, Hamilton.

* * *

Le nouvel entrepôt de la McClary Manufacturing Co. Ltd., sur la rue Wellington vient d'être achevé et est occupé dès à présent. Cette nouvelle construction double l'espace précédemment à la disposition de la compagnie et lui donne une surface de front considérable sur trois rues.

* * *

On fait rapport que de forts envois de jouets d'Allemagne ont été faits au Canada, le mois dernier. Ces jouets ont été expédiés pour le commerce de Noël. On dit que ces expéditions ont une valeur dans le voisinage de $250,000. soit l'équivalent des importations de jouets d'Angleterre de janvier en octobre. Les conditions du commerce du jouet anglais sont sérieuses, dit-on, du fait de l'affluence des marchandises allemandes. On estime que les trois-quarts des jouets sur le marché anglais à Noël seront de fabrication allemande.

* * *

La Canada Cutlery Co. Ltd., a été établie à Kingston, Ont., pour la fabrication des canifs. Les officiers sont: Président, M. A. Imlach jr., de la Victoria Foundry, Ottawa; M. E. A. Dunlop, Pembroke, vice-président; M. C. A. Eaton, secrétaire et directeur-gérant. M. Eaton a une vaste connaissance dans la fabrication de la coutellerie et est familier avec les exigences du commerce canadien. La compagnie est purement canadienne, tant de capital que de formation.

* * *

M. Godfroy Langlois, commissaire général de la province de Québec, en Belgique, vient de recevoir du roi des Belges, la croix de Chevalier de l'ordre de Léopold, en reconnaissance des efforts accomplis par le commissaire de Québec pour le rapprochement économique des deux pays.

* * *

Son excellence le duc de Devonshire, gouverneur général du Canada a été reçu mercredi de la semaine passée par les officiers du Board of Trade. MM. George Sumner, président; l'hon. Lorne Webster, 1er vice-président; W. M. Birks, 2ème vice-président; Arthur Lyman, trésorier. Remarqués entr'autres, MM. R. E. Calder, Graham Drinkwater, H. D. Dwyer, Geo. W. Grier, H. B. Henwood, E. H. Hodgson, A. M. Irvine, W. S. Leslie, Clement H. McFarlane, John W. Ross, John Baillie, Stanley Cook, secrétaire; Geo. Haddrill, secrétaire-adjoint.

A l'assemblée de réception du duc de Devonshire au Board of Trade de Montréal, il nous a été rappelé que cette organisation datait de 1822 alors qu'elle portait le nom de Comité du Commerce. La population de Montréal n'était alors que de 19,000 âmes. Le Board of Trade fut incorporé en 1842.

* * *

Selon les chiffres officiels publiés la semaine passée, les approvisionnements de sucre brut, à Cuba, se totalisent présentement à 270,000 tonnes, soit 30,000 tonnes de moins que les précédentes estimations.

* * *

Le Canada s'est distingué à l'exposition de bestiaux et de grains de Chicago. Il a gagné les plus hautes récompenses pour les étalons Clydesdale et pour les juments Clydesdale élevées en Amérique, ainsi que le grand championnat pour les moutons Southdown, tous les prix pour le blé du continent d'Amérique, tous les prix pour le blé Durum d'Amérique.

* * *

A la réunion de mercredi de la semaine passée à la Chambre de Commerce de Montréal, on a discuté le sujet de l'embranchement du Transcontinental avec Montréal, entre La Tuque et Cochrane.

ERREUR DE PAGINATION

Par une malheureuse erreur de pagination la présente page 67 fait suite à la page 58. Nous prions nos lecteurs de vouloir bien en prendre note et de rétablir mentalement la pagination exacte.

LA PRODUCTION DU CAMPHRE AU JAPON ET EN CHINE

(Suite de la page 34)

1909	4.050.782	3.469.398
1910	3.275.102	2.964.369
1911	3.441.099	3.143.684
1912	3.062.462	2.826.754
1913	2.478.285	2.235.784
1914	3.073.824	2.780.001
1915	3.880.031	3.475.415
1916	5.753.863	6.287.795
1917	—	5.304.157
1918	—	3.686.377
1919 (1ers 6 mois)	—	3.020.000

HUILE DE CAMPHRE

	kin	yen
1907	1.870.581	376.778
1908	1.259.983	212.947
1909	1.272.765	220.319
1910	1.686.861	309.990
1911	1.741.721	368.052
1912	1.131.226	242.238
1913	1.961.483	410.776
1914	1.366.937	216.640
1915	2.313.326	318.763
1916	1.971.680	308.275

La production moyenne annuelle de camphre raffiné du Japon est de 8 à 9 millions de kin, et celle de l'huile de camphre brute de 3 à 4 millions de kin. La demande mondiale annuelle totale au cours des années récentes était d'au moins 10 millions de kin.

* * *

D'après un rapport du Conseil général américain à Hong-Kong, la demande croissante de la part des Etats-Unis de livraisons de camphre de la Chine du Sud a amené une activité très prononcée de la part de tous les intéressés à ce commerce; on prévoit un très grand développement dans la production des provinces de Kwangtung et Fukien, où il y a toujours eu plus ou moins d'activité dans la production de camphre lorsque le marché était favorable, et également dans la province de Kwangsi, où la production a été jusqu'à présent de moindre importance.

Les représentants du gouvernement de la province de Kwangsi, à Kuelin, ont organisé une compagnie pour l'exploitation de l'industrie et ont établi une usine dans cette capitale de la province en vue de placer, le cas échéant, l'industrie sur une base moderne par l'introduction de méthodes modernes, bien qu'actuellement la gomme soit distillée par les vieux procédés chinois qui donnent un produit impur et en perdent une grande partie. A d'autres points de vue, la production et l'exportation ont été organisées d'une manière effective.

L'exportation du camphre de Hong-Kong continue sur une grande échelle. Les exportations aux Etats-Unis, pendant le mois de novembre, se sont élevées à 164.575 livres valant $309,719, et les exportations totales à destination des Etats-Unis pour l'année jusqu'à ce jour sont évaluées à $1,844,391. Un effort est fait actuellement par des acheteurs représentant des groupes américains en vue d'établir des affaires d'huile de camphre qui contient généralement 60% environ de camphre pur, ainsi que d'autres composés de valeur. On exporte déjà de grandes quantités d'huile de camphre de Kwangtung, Fukien et Kiangsi par Kiukiang et par la vallée du Yangtze. On l'exporte en caisses contenant deux vieux bidons de pétrole; une caisse tient environ 65 livres. Jusqu'à présent, l'huile et le camphre de la région du Nord ont été contrôlés plus ou moins par des firmes japonaises.

D'après des rapports indigènes, le meilleur champ de camphriers intact de la Chine se trouve dans la province Kiangsi. Un certain nombre de chercheurs se sont intéressés à l'île de Hainan, où on a envisagé les possibilités de production de camphre, à la fois à partir d'arbres indigènes et de plantations.

(*La Parfumerie Moderne.*)

o

LA SITUATION DE LA VITRE TEND GRADUELLEMENT A S'AMELIORER

La situation de la vitre semble devoir s'améliorer graduellement jusqu'à ce que des niveaux normaux soient atteints, au printemps prochain probablement.

Depuis un certain temps, il y a eu un bon mouvement des vitres de Belgique au Canada et cela continue. Les produits des fabriques de vitres de Belgique arrive en bonne quantités et cela stimule la concurrence. Beaucoup d'acheteurs sont entrés en ligne et ont pris en stock quantité de vitre. Ils n'ont pas, dans tous les cas, obtenu un complément complet des dimensions et ont été forcés de s'adresser aux autres jobbers pour ces dimensions. Mais, malgré cela, il purent revendre la vitre belge avec une marge considérable et réaliser un bon profit.

La Belgique, depuis longtemps, le fournisseur de la Chine pour la vitre, a perdu en grande partie ce marché qui s'adresse au Japon. Naturellement la proximité du verre japonais lui empêchera de concurrencer les fabricants japonais. Ajoutons à cela que les marchés de Bavière et d'Allemagne ainsi que de Russie sont des facteurs négligeables pour l'instant. En conséquence, les manufacturiers belges ont cultivé le commerce canadien et ont vendu considérablement à l'Amérique du Sud et aux autres pays.

Il est probable, en fin de compte, que les prix seront très modérés au printemps, le tout dépendant des prévisions de construction qui sont incertaines pour l'instant

La Banque de Montréal

ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE TENUE LE 6 DECEMBRE 1920.

La 103ème assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal a été tenue au siège social de la Banque, le lundi 6 décembre. Le Président, Sir Vincent Meredith, Bart, occupait le fauteuil et présenta le rapport annuel des Directeurs.

Avant de proposer l'adoption du rapport, Sir Vincent Meredith donna un bref résumé de la situation économique. Pendant l'année, déclara-t-il, une demande excessive de crédit a absorbé les ressources à leur maximum. Il a été difficile de faire comprendre aux hommes qui s'étaient accoutumés aux prix élevés, le fait que les conditions économiques, qu'aucune mesure artificielle ne peut changer, soit uniquement la cause de la baisse des prix.

"La demande de l'intervention du Gouvernement sous forme de contrôle est toujours pressante dans certains cercles", ajouta-t-il: "Le Canada à lui seul ne peut pas contrôler une situation mondiale et il est inutile de s'adresser au Gouvernement pour remédier à la baisse des prix. Ceci s'applique au blé tout comme aux autres articles de première nécessité."

En résumant, il dit: "La situation en Canada à présent, comme je la vois, est que, bien qu'il ne paraisse pas y avoir aucune cause d'appréhension, il y a tout lieu d'exercer le maximum de prudence. Le Canada ne peut pas échapper aux conditions mondiales et les conditions mondiales ne sont pas satisfaisantes. Sur ce continent les deux années qui ont suivi l'armistice ont été marquées par une activité d'affaires et une prospérité sans exemple, circonstance commune à la conclusion de toutes les grandes guerres, mais la réaction est venue et peut n'être pas encore en pleine force. Heureusement, le Canada est bien ferme sur ses bases et l'emploi de la prudence et de la sagacité doit lui permettre de supporter le choc de la baisse des prix, de la restriction des crédits, de la diminution de la circulation, sans atteinte sérieuse à sa vitalité commerciale et financière."

EXPANSION DES AFFAIRES AU CANADA

Le gérant général, Sir Frederick Williams Taylor, en passant en revue les opérations de la Banque pendant l'année, dit que le paiement d'un bonus de 2% aux actionnaires n'a pas été le résultat de taux d'intérêt plus élevés sur les prêts à demande à New-York, dont le volume a été régi par les besoins de la Banque en réserves liquides. Une anomalie qui attire l'attention, consiste dans le fait que bien que les restrictions de crédit fussent aussi aigues ici que de l'autre côté de la frontière, le prix de l'argent a été notablement plus bas dans le Dominion. Cette situation, dit-il, fut considérée à l'honneur du bon système bancaire du Canada.

Parlant de l'augmentation des opérations de la Banque, il ajouta: "Il est bon de noter que la plus grande expansion de la Banque pendant ces dernières années a eu lieu dans notre propre pays. Ceci est révélé par par la grande augmentation de nos prêts et dépôts en Canada et par le nombre de succursales ouvertes durant cette période.

	Prêts en Canada	Dépôts en Canada	Succursales en Canada
1914.	$123,147,000	$168,557,000	173
1920.	240,725,000	358,878,000	302

Le rapport annuel fut adopté à l'unanimité et les directeurs sortants furent réélus. Les actionnaires donnèrent leur approbation à la motion de Lord Shaughnessy de porter le nombre des directeurs de 16 à 18. A ces deux nouveaux postes dans le bureau de direction furent élus Sir Lomer Gouin et le général Sir Arthur Currie.

A une assemblée subséquente des Directeurs, Sir Vincent Meredith, Bart., fut réélu président et Sir Charles Gordon, G. B. E., fut réélu vice-président.

Protégez vos épargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire.
Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION
FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIÉ EN FRANCAIS

Spécial aux lecteurs du "Prix Courant" 1 an d'abonnement pour **$1.00**

Numéro-specimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Montréal, 9 décembre 1920.

Les changements sont moins nombreux cette semaine et les prix e la plupart des lignes se maintiennent fermes pour le moment. Les endances sont à la baisse en certains cas et les métaux en lingot, les oudures, etc., sont meilleur marché.

Les tôles sont plus faciles, mais les cours de la semaine dernière e maintiennent.

Les livraisons de tuyaux sont très lentes à montrer une amélioation et les stocks des jobbers sont encore bas.

La vente des articles de Noël est bonne et on rapporte une pénurie de coutellerie anglaise intachable et de services à découper.

Les autres articles en demande à cette époque de l'année, comme s pelles à neige et les pièges à gibier sont également plutôt rares.

E FER ET L'ACIER SONT ACTIFS; LES LIVRAISONS SONT PLUS FACILES

Fer et acier — Les prix restent sans hangement et le fer et l'acier s'écoulent très rapidement. Les livraisons sont us faciles et bien que les laminoirs ient en retard de plusieurs mois dans ur commandes, ils reprennent graduelment le dessus.

FER ET ACIER

cier doux	5.30
er de Norvège	....
cier à ressort	6.00
cier à bandes	5.50
cier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
er ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
er raffiné, les 100 lbs.	6.65

A DEMANDE EST BONNE POUR LES DECHETS DE COTON

Déchets de coton — Les déchets de ton s'écoulent rapidement et les affires ont été satisfaisantes dit-on, deis quelque temps. Le prix continue rester ferme, mais tout semble indier qu'il y aura un réajustement à un veau légèrement plus bas après le emier de l'an.

A COUTELLERIE DE SHEFFIELD EST DIFFICILE A OBTENIR

Coutellerie de Sheffield — Les canifs les services à découper sont difficiles à obtenir, et bien que les fabricants remplissent aujourd'hui les commandes plus promptement que depuis quelques années, ils sont encore incapables de répondre à la demande. Les prix restent fermes, mais tout semble indiquer qu'il y aura des révisions avant longtemps avec une légère augmentation pour certaines lignes.

LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

STOCK INSUFFISANT DANS LA COUTELLERIE INTACHABLE

Coutellerie intachable — Les jobbers ont beaucoup de difficulté à se procurer un stock suffisant de coutellerie de table intachable de Sheffield et à mesure que les envois arrivent, ils sont promptement écoulés. Il y a une grande demande et beaucoup de détaillants ne pourront recevoir leurs commandes pour la vente de Noel.

GROSSE DEMANDE D'ARTICLES EN BOIS

Articles en bois — La demande a été très forte pour les articles en bois et un manufacturier déclare qu'il est tellement en retard pour ses commandes que beaucoup de détaillants seront désappointés pour leur vente de Noel. Les toboggans et les traîneaux sont très rares et le stock est faible pour le commerce de cette saison de l'année.

BAISSE DE LA SOUDURE EN BROCHE

Produits de plomb — Il y a eu une nouvelle baisse de la soudure en broche. Les prix des autres produits de plomb restent sans changement avec un mouvement simplement passable. Le ton est plus facile avec tendance à la baisse.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	16.00
Tuyau de décharge	17.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.11¾
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.10½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.31½
Soudure, strictement, la lb.	0.29½
Soudure, commerciale, la lb.	0.26½
Soudure, wiping, la lb.	0.26¼

Soudure en broche (No 8)—

45-55	0.34¼
50-60	0.36¼
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LES TOITURES SONT SANS CHANGEMENT; COMMERCE PLUS TRANQUILLE

Toitures — La situation reste la même sans changement de prix. On rapporte que les affaires sont très tranquilles et qu'aucun arrangement n'a été fait pour la rentrée des commandes de printemps.

LE MARCHE DE LA CORDE EST CALME

Corde — Les prix restent sans changement pour la corde et les cordages en général. Les stocks sont bons, mais le marché continue à être très calme. Les rentrées d'ordres pour les ficelles de liage sont pourtant bonnes. Il règne un certain ton sur le marché qui indique qu'il y aura de nouvelles baisses de prix sous peu.

LA SITUATION NE S'AMELIORE GUERE POUR LES TUYAUX

Tuyaux — Les tuyaux de fer continuent à être très rares, spécialement pour les galvanisés, et les livraisons ne se sont guère améliorées. Les stocks des jobbers sont épuisés et bien que de petits envois arrivent régulièrement, ils ne sont pas suffisants pour remplir les commandes en retard et les jobbers sont incapables d'accumuler du stock. Les prix restent fermes aux cours suivants:

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent pieds	
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

LES PRIX SONT FERMES MAINTENANT POUR LES HUILES

Huiles combustibles et lubrifiantes — Les prix restent fermes et les ventes pour consommation immédiate sont très bonnes. La rentrée des commandes est, dit-on, très faible, mais on prévoit que les prix resteront fermes pour quelque temps encore.

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.

LES PELLES A NEIGE EN ACIER SONT RARES

Pelles à neige — La forte demande de pelles à neige continue avec une rareté marquée de pelles en acier qui s'est manifestée depuis au moins quelques semaines. Quelques fabriques reçoivent l'acier des usines et l'on espère qu'elles pourront faire des livraisons d'ici quelques semaines. En attendant les pelles à neige en bois s'écoulent rapidement.

GROSSES VENTES POUR LES ARMES ET MUNITIONS

Armes et munitions — Les jobbers déclarent que les ventes d'armes et de munitions ont été beaucoup plus importantes en 1920 que pendant la période de guerre. Il n'y a pas de doute que les soldats libérés ont été un grand facteur et tout indique que l'année prochaine il y aura encore une augmentation appréciable des ventes. Les prix restent fermes pour les armes et apparemment il n'y aura pas de changement cette saison.

L'APPROVISIONNEMENT DE TOLES EST MEILLEUR; REDUCTION GRADUELLE

Tôles — Il va se produire un affaiblissement du prix de base sur les tôles noires et galvanisées à partir de maintenant. Une situation nominale règne ici et les approvisionnements se sont beaucoup améliorés ces dernières semaines. La demande est moins grande qu'il y a quelque temps, le commerce étant en possession des quantités dont il a besoin. Les importateurs disent qu'une réduction importante des prix faite à présent ne serait pas un stimulant aux affaires, car il n'y a pas grand besoin d'augmentation de tonnage de la part du consommateur.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES VIEUX MATERIAUX CONTINUENT A BAISSER

Vieux matériaux — Les prix faiblissent toujours. Il n'y a que très peu de mouvement et les marchands sont d'avis que quels que puissent être les prix, il n'y aurait que peu d'achat de la part des usines employant les rebuts. Des réductions ont eu lieu cette semaine sur le cuivre et le bronze, tandis que le fer forgé, le rebut de malléable, l'acier lourd et le bushelling ont tous diminué de plusieurs dollars par tonne.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	....	0.01
Cuivre jaune	0.06	0.07
Cuivre rouge	....	0.09
Cuivre léger	....	0.05
Retailles de zinc	....	0.05½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	15.00	16.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	9.00
Plaques de poêles (tonne)	....	25.00
Acier pour faire fondre	....	15.00
Bushelling No 2	8.00	10.00
Plaques de chaudières	....	13.00

PEINTURE

Montréal, 9 décembre 1920.

Le fait saillant du marché de la peinture cette semaine a été la réduction des peintures préparées. Les peintures préparées de première qualité ont diminué de 50 cents au gallon. Les peintures pour plancher de porche ont été reduites de 50 cents par gallon; les peintures préparées de seconde qualité ont baissé de 25 cents par gallon; les peintures mates pour murs ont été réduites de 25 cents par gallon; les peintures pour planchers intérieurs ont diminué de 30 cents par gallon. Aucun autre changement n'est venu en vigueur. Les nouvelles cotations sont garanties contre la baisse jusqu'au 1er juillet, mais il n'y a aucune garantie contre la hausse pendant cette période.

MARCHE FAIBLE POUR LA TEREBENTHINE

Térébenthine — Le prix reste le même que les semaines dernières. Les livraisons du Sud sont plus faciles et l'on ne rapporte aucune rareté. Les achats sont faibles et le ton du marché est peu soutenu.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple. . . .	1.70	1.80
Par petits lots.	1.80	1.90

Emballage en sus.

L'HUILE DE LIN INCERTAINE; ALTERNATIVE DE BAISSE ET HAUSSE

Huile de lin—Comme nous le disions précédemment, il y a beaucoup de fluctuation dans les prix qui, après être tombés à $1.00 se sont ressaisis rapidement. Le marché a été très incertain, mais le marché de la graine a monté, ce qui peut avoir une tendance à raffermir les prix. Dans ces conditions il est difficile de prédire ce que sera à l'avenir le prix de l'huile.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils.	1.15	1.33
3 à 4 barils.	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils.	1.17½	1.35½
3 à 4 barils	....	....
5 à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE VERRE BELGE CONTINUE A ARRIVER

Verre — De gros envois de verre belge continuent à arriver. La saison de la construction est cependant bien finie et en conséquence les détaillants n'achètent que peu, à peine un réassortiment de temps à autre. Le prix est d'environ 25 pour cent en-dessous de la liste pour les détaillants.

LE PRIX DU PLOMB N'A PAS CHANGE CETTE SEMAINE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix qui ont suivi la baisse de la semaine dernière n'ont pas changé pour le blanc de plomb à l'huile, et la demande n'est que passable. Le prix du plomb standard est de $17.25 les 100 lbs par lots de 5 tonnes; $17.50 par lots d'une tonne et $18.10 par petites quantités.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$17.75	$18.10
Crown Diamond. . . .	17.75	18.10
Crown, pur.	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur. . .	17.75	18.10
Eléphant, véritable. . .	18.25	18.60
Red Seal.	17.75	18.10
Decorators, pur. . . .	17.75	18.10
O. P. W. anglais . . .	17.75	18.10
Green Seal.	17.75	18.10
Moore, pur.	17.75	18.10
Ramsay, pur.	17.75	18.10
Tiger, pur.	17.75	18.10
Decorators, spécial . .	.....	12.00
Maple Leaf, spécial. .	.....	10.00

PAS DE NOUVEAU CHANGEMENT DANS LE PRIX DU MASTIC

Mastic — Il n'y a pas eu de changement dans le prix du mastic depuis la semaine dernière. Les ventes sont, dit-on, très bonnes, et le mouvement est très normal pour la saison.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.00	$6.25	$6.60
En ½ barils . . .	8.25	8.50	8.85
Par 100 livres. . .	7.00	7.25	7.60
Par 25 livres . . .	8.00	8.25	8.60
Par 12½ livres . .	7.50	7.75	8.10
En boîtes d'1 livre.	10.60	10.85	11.20

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H. . .	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H. . . .	....	4.02
Elastilite.	....	4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . .		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . .		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal.		3.45
Ramsay's Agate Floor. . . .		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . .		3.12½
Crown Diamond Floor. . . .		4.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear . .		4.40
Dougall Transparent, spar . .		6.00
Dougall Transparent, floor . .		5.20
Copalite.		4.00
Eléphant, blanche.		5.45
Eléphant, couleurs.		5.05
B-H Anglaise, blanche		5.05
B-H Anglaise, couleurs		4.80
B-H à plancher.		3.70
B-H, plancher-vestibule . . .		4.30
Minerve, blanche		.4.90
Minerve, couleurs		.4.60
Crown Diamond, blanche . .		.4.80
Crown Diamond, couleurs . . .		.4.55
Crown Diamond, à plancher .		.4.00
B-H Fresconette, blanche . . .		3.35
B-H Fresconette, couleurs . .		3.25
Moore, couleurs, nuances . . .		.4.80
Moore, couleurs, blanches . .		.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs		.3.85
Moore, peinture de plancher .		.3.75
Moore, Sani-flat		.3.75
Moore, Mooramel		....
Jamieson's & Crown Anchor .		.6.25
C.P.C. pure, blanche.		.5.55
C.P.C. pure, couleurs.		.5.30
O.P.W. marque Canada, blanche		5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs		5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher		4.50
O.P.W. à mur, blanche		4.10
O.P.W. à mur couleurs		4.00
Ramsay pure, blanche.		5.40
Ramsay pure, couleurs		.5.15
Martin-Senour, 100% blanche .		.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs		.4.80
Martin-Senour, Porc paint . .		.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche		3.60
Martin-Senour, peinture à plancher		.4.00
Sherwin-Williams, blanche . .		.5.05
Sherwin-Williams, couleurs . .		.4.80
Sherwin-Williams, à plancher		.4.00
Flat Tone, blanche		.3.60
Flat Tone, couleurs		.3.50

Liquide blanc, H. S. blanche	5.05
Liquide blanc, H. S. couleurs	4.80
Liquide blanc, Hard drying floor	4.00
Maple Leaf, blanche	3.75
Maple Leaf, couleurs	3.50
Maple Leaf, spéciale	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Peinture préparée, blanches	5.00
Peinture préparée, couleurs	4.75

f.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opaline, barils 500 lbs	0.13½
Opaline, kegs 100 lbs	0.14½
Opaline, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opaline, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Dentint	9.50	9.50
Cemlite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Végétable, baril de 560 lbs.	$14.50
Végétable, baril de 100 lbs.	15.50
Végétable, par quantité moindre	17.00
Ventilé anglais, baril	16.00

f.o.b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1s	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XL	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX grand	0.17½
XL B	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13¾
No 4	0.12
No 3	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Laque	0.15
Jaune	0.13½
Standard	0.12
Populaire	0.10½
Rose	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.20
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La lb
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

Tél. St-Louis 9404

JOS. CONTANT & FILS

BOUCHERS ET EPICIERS
Spécialité: Boeuf de l'Ouest
Epiceries de toutes sortes

495 Duluth Est, coin Mentana, MONTREAL.

Tél. No 7

LEO QUESNEL

MAGASIN GENERAL
Salon de crème à la glace
Pneus à vendre, etc.

ST-EUGENE, P. Q.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

H. GREF, Propriétaire. Téléphone Bell

AMERICAN HOTEL

Liqueurs et Cigares de Choix.
Pension et Chambres de 1ère Classe.
Place de Villégiature — Rendez-vous du Public Voyageur.
Voitures et Auto à la disposition des Voyageurs.

COTEAU LANDING, P. Q.

Tél. Bell No 44

GARAGE J. FORGET

AGENT D'AUTOMOBILES

Installation Electrique et tout ouvrage fait au tour.
Réparations générales de machines de toutes sortes.
Spécialité: Peinture de luxe de toutes sortes pour Automobiles.

STE-SCHOLASTIQUE, P. Q.

Tél. St-Louis 5867

A. VOUKINAKIS

EPICERIE DE CHOIX
Satisfaction garantie.

29 Rue Masson, - - MONTREAL.

LE THÉ VERT
SALADA

Etiquette Brune

se vend

55Cts

vous coute

45Cts

Cela vous paye-t-il de tenir du thé en vrac ?

Le Marché de l'Alimentation

Montréal, 9 décembre 1920.

Le marché du porc a encore fléchi légèrement cette semaine. Le prix du beurre se maintient au cours précédent. Il en est de même du fromage. Les oeufs se maintiennent fermes à leur prix élevé et tout semble indiquer qu'ils resteront ainsi pendant quelque temps. La demande pour les oeufs est bonne spécialement pour les oeufs strictement frais. Les cours de la volaille sont pratiquement les mêmes que l'année dernière à pareille époque et l'approvisionnement est suffisant pour répondre à l'accroissement de la demande.

Le miel est également un peu plus cher. Le marché du sucre ne montre plus de fermeté bien qu'il n'y ait pas eu de de changement cette semaine. Les raffineurs n'ont pas encore déterminé un prix standard. Il y a une nouvelle réduction de 50 cents par baril sur la farine et les composés de farine. Les oignons sont cotés plus chers cette semaine. Le marché du sucre a affecté le prix des confitures, de sorte qu'il y a une réduction sur presque tous les cours des confitures cette semaine. Le prix de quelques poudres à gelée est également affecté par le marché du sucre. Le marché des épices est calme et on rapporte une légère réduction sur le poivre blanc. On cote des cours encore plus bas pour les oranges et quelques marchands cotent les citrons meilleur marché. Les pommes sont toutes un peu plus chères et les raisins importés sont excessivement bien demandés. Il y a une excellente demande pour les fruits secs et les noix à cette saison, et les jobbers rapportent un mouvement encore meilleur qu'ils n'espéraient, avec un marché soutenu pour ces deux articles. Les raisins Muscatel de Californie sont cotés un peu plus chers. Il y a une réduction de prix du houblon pressé par suite de l'affaiblissement de leur demande aux Etats-Unis.

Les raffineurs de sucre n'ont pas été capables jusqu'ici d'arriver à aucun arrangement entre eux et les cours sont toujours indéfinis. Le prix en général est de $11.00 moins cinq pour cent. La mélasse diminue probablement en vue de la nouvelle récolte qui est attendue en janvier. Il y a une diminution cette semaine sur les oignons, et le marché des pommes de terre montre plus de fermeté. Le marché des fruits secs et des noix est beaucoup plus soutenu par suite de la demande exceptionnellement bonne qui se produit pour le commerce de Noël.

Il y a une augmentation d'une cent par livre sur le prix du miel. Les cours sont moins soutenus pour le poisson gelé. Le marché des oeufs est ferme et sans changement. Le marché de la volaille est bien approvisionné. La demande est bonne et les prix sont pratiquement les mêmes que l'année dernière à pareille époque.

LE PORC CONTINUE A BAISSER

Viandes fraîches — Il y a eu cette semaine une nouvelle diminution du prix du porc vivant. Par suite le porc abattu a également diminué dans les mêmes proportions et son cours a baissé de $1.50 les cent livres. Les prix du boeuf ont aussi diminué d'une façon générale d'environ 1 cent par livre, ainsi que ceux du mouton.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 9 décembre 1920.

Porcs vivants		16.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, choisi		23.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)		0.33
Longes (trimées)		0.37
Longes (non trimées)		0.35
Epaules (trimées)		0.28
Saucisse de porc (pure)		0.24
Saucisse de Boeuf		0.14
(Steers et Heifers): Boeuf frais—		
Quartiers derrière	0.22	0.24
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	0.29	0.31
Côtes	0.21	0.23
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.18	0.20
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	0.27	0.29
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.11	0.13

PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Les viandes cuites restent sans changement cette semaine et maintiennent leurs cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 9 décembre 1920.

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb	0.26½
Jambon et langue, la lb	0.42
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.60
Jambons cuits	0.64
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb	0.12
Mince meat, la lb	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb	0.14 0.24

LEGERE DIMINUTION DES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Il y a une légère diminution cette semaine sur le porc en baril. Le short cut a baissé de $2.00 et le clear fat de $1.00.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	50.00
Porc heavy mess (brl)	49.00
Boeuf plate	26.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraissé aux pois	48.00
Lard gras, épaule	49.00

NOUVELLE BAISSE DU BACON ET DU JAMBON

Viandes fumées — Le jambon Premium a encore diminué de 3 cents par livre. Le bacon à déjeuner et le cottage roulé ont également baissé de 2 cents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Jambons—Premium:		
8-10 livres		0.44
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres		0.41
12-15 livres		0.41
14-20 livres		0.41
20-25 livres		0.34
25-35 livres		0.34
Plus de 35 livres		0.30
Bacon—		
Déjeuner	0.44	0.58
Cottage roulé		0.38
Jambons Picnic		0.31

LE SHORTENING CONTINUE A BAISSER

Shortening — La baisse continue sur le shortening et on a encore à noter cette semaine une diminution d'une demi-cent.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Shortening " Cotosuet"

Tierces, 400 lbs, la lb	0.19
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.19
Seaux, 20 lbs, la lb	0.20
Morceaux, 1 lb, la lb	0.21½

LE SAINDOUX BAISSE EGALEMENT

Saindoux — La même diminution d'une demi-cent a eu lieu sur le saindoux cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	0.27
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.27
Seaux, 20 lbs, la lb	0.28
Morceaux, 1 lb, la lb	0.29½

LE FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Le marché du fromage reste ferme et sans changement cette semaine.

Double, la lb	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LA MARGARINE RESTE SOUTENUE

Margarine — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour la margarine qui reste ferme au cours précédent.

En moules, suivant la qualité, la lb		0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb	0.30	0.34

MARCHE FERME POUR LE BEURRE

Beurre — Le beurre reste ferme aux prix cotés précédemment et il n'y a aucun changement dans les prix cette semaine.

Beurre crèmerie No 1		0.54
Beurre crèmerie, bloc 1 lb		0.56
Beurre crèmerie No 2	0.52	0.53
Laiterie		0.48

LES OEUFS SONT SOUTENUS

Oeufs — Le marché est soutenu pour les oeufs qui sont en bonne demande. Et il y aurait plutôt tendance à la hausse pour les oeufs strictement frais.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis	0.70
Entrepôt No 1	0.62

LE MARCHE DE LA VOLAILLE EST TRES SOUTENU

Volaille — A l'approche des fêtes, le marché de la volaille est des plus soutenus. Bien qu'il n'y ait pas de changement de prix, la tendance est très ferme. Cependant les oies ont subi une diminution d'environ 5 cents par livre.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 27 novembre 1920.

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.45
Dindes		0.55
Dindons		0.53
Oies	0.33	0.35
Canards domestiques	0.40	0.45
Canards du lac Brôme		0.47

LE POISSON UN PEU MOINS SOUTENU

Poisson — Il y a une légère tendance de baisse sur certaines lignes de poissons. Cependant le brochet et la carpe sont légèrement augmentés.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 6 décembre 1920.

Poisson frais

Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes		0.45
Homards vivants		0.55
Saumon de Gaspé		0.30
Maquereau		0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.22	0.35
Poisson blanc		0.22
Alose		
Flétan	0.23	0.25
Brochet		0.16
Carpe		0.18
Barbotte		0.15
Perchaude		0.15
Doré		0.25
Truite	0.22	0.23
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb		0.13
Filets		0.18
Bloaters, la boîte 50		3.00
Kippers, la boîte 50		2.50
Hareng fumé sans arêtes		0.20
Harengs saurs, la boîte		0.24
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13
Morue—		
Morue, grosse, brl, 200 lbs		16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs		15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs		13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs		12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.		0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.		0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs		0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)		0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs		12.00
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls		6.50
Saumon Labrador No 1 tierces		38.00
Maquereau No 1, brls		25.00
Saumon Labrador No 1 brls.		27.00
Truite de mer		21.00

LA FARINE CONTINUE A BAISSER

Farine — Une nouvelle diminution de 50 cents a eu lieu cette semaine sur la farine 1ère patente. La farine de blé d'hiver a également baissé de 25 cents.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	10.60
En (2) sacs de coton, 98 lbs	10.80
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	10.60
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute	10.00
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	11.10
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	10.60

LES GRAINS REMONTENT LEGEREMENT

Foin et grains — Le prix du foin n'a

pas changé cette semaine, tandis que l'avoine et l'orge ont augmenté d'une façon générale. L'augmentation varie de 1 cent à 2 1-2 cents suivant les qualités.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 7 décembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	....
Bon, No 2	31.00 33.00
Bon, No 2	31.00 32.00
Paille	..... 14.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	0.77½
N. 3 C.W.	0.73
Extra Feed	0.71
No 1 Feed	0.69
No 2 Feed	0.66

Orge:

No 3	1.18
No 4 C.W.	1.08
Feed	0.98

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE SANS CHANGEMENT

Sucre — Le prix du sucre reste stationnaire aux cours de la semaine dernière. Le prix de base se maintient à $11.00.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	11.00
Glacé, barils	11.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs).	11.50
Glacé, (boîtes de 50 lbs).	12.40
Jaune No 1.	10.00
Jaune No 2 ou.	9.90
Jaune No 2.	9.80
Jauné No 4.	9.60
En poudre, barils	11.10
En poudre, 50s.	11.30
En poudre, 25s.	11.50
Cubes et dés, 100 lbs.	11.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	11.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.50
Cubes, paquets de 2 lbs.	13.50
En morceau Paris, barils	11.60
En morceau, 100 lbs.	11.60
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.70
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.75
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.50
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
Crystal diamond, barils	11.60
" " boîtes, 100 lbs.	11.70
" " boîtes, 50 lbs.	11.80
" " boîtes, 25 lbs.	12.00
" " caisses de 20 cartons.	12.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — Rien de nouveau à signaler cette semaine sur le marché de la mélasse. Les prix se maintiennent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 7 décembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.08
½ barils.	0.08¼
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	6.20

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55

LASSIES:—

Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	.... 1.40
Barils	.... 1.43
Demi-barils	.... 1.45

LES ENGRAIS SONT FERMES

Engrais — Les prix, qui ont récemment baissé, se maintiennent fermes pour les engrais cette semaine.

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.25

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal.	66.00
f.o.b. Fort William.	64.00

LES CAROTTES ET LES OIGNONS DIMINUENT

Légumes — Il n'y a pas de grand changement à signaler cette semaine sur le marché des légumes, sauf cependant pour les carottes qui ont diminué de 25 cents le sac et les oignons rouges qui ont baissé de 50 cents par sac de 75 lbs.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 7 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)	1.00	1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.75	2.25
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien).		1.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal. sac de 80 lbs		2.25
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Atacas.		16.00

PAS DE CHANGEMENT POUR LE CAFE

Café — Les prix du café restent stationnaires cette semaine et il n'y a aucune modification à signaler.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 7 décembre 1920.

Café—	La livre	
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre).	0.48	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LE THE

Thé — Une légère tendance de baisse s'est manifestée cette semaine, principalement sur les thés de qualité inférieure de Ceylan et des Indes.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00
Ceylan et Indes—		
Pekeos	0.37	0.45
Orange Pekeos brisé	0.41	0.56
Orange Pekeos	0.39	0.60

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

MARCHE FERME POUR LES EPICES

Epices — Le marché est ferme pour les épices, sauf, cependant pour le poivre blanc qui subit une légère diminution.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 6 décembre 1920.

Allspice	....	0.20
Cassin	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.	....	0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Japon)	....	0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées.	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue.	0.35	0.40
Poivre noir	0.30	0.37
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	....	0.75
Turmeric.	0.28	0.30

Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.06	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de montarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers. (Pimento)	0.18	0.20

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz.				0.90
—	4	—	4	1.35
—	4	—	6	1.80
—	4	—	8	2.25
—	2	— 12	—	3.05
—	4	12	—	2.95
—	2	— 16	—	3.80
—	4	— 16	—	3.75
	1	2½ lbs. la dz.		9.25
—	½	— 5 lbs, la dz.		16.50

Csse assortie { 2 dz. 4 onc / 1 dz. 12 o / 1 dz. 16 o } la csse 9.40

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.

La douzaine	1.35
La grosse	16.20

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

Csse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun . . . la dz. $1.90

SODA A PATE

100% pur.

Csse de 6 dz. de 10 on., la csse $3.25

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz. $1.50

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines $3.95

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de 100 paquets de 8 onces				$6.30
—	48	—	16 —	6.30
—	24	—	3 lbs.	7.55
Demi-caisse	12	—	3 lbs.	3.85

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. $6.00

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	$3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.95
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz	1.60

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison W. BUSHENBAUM, en date du 7 décembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	3.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	0.40	0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.08
Peaux de veau de lait, la lb	0.10	0.12
Peaux de taureau, la lb.	....	0.06
Peaux de veau de son, la lb	....	0.08
Laine lavée, la lb	....	0.25
Laine non lavée	....	0.15

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb	$0.1530
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	0.1580
128-30 M.P. cire paraffine, lb	0.1780
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	0.1905

BAISSE DE LA FICELLE DE COTON

La ficelle de coton a encore baissé de 5 cents par livre et vaut 55 cents pour le 4 brins, et 49 cents pour le 3 brins.

LES FRUITS SECS SANS CHANGEMENT

Fruits secs — Pas de changement à signaler cette semaine sur le marché des fruits secs. Les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.15
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.27
" 1 couronne	....	....
" 3 couronnes	....	0.28
" 4 couronnes	0.20	0.28½
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.28	0.28½
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.21½
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.28½
Dattes, vrac	....	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	....	....
" Dromadaire (36 10 onces)	....	7.25
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	....	5.75
Figues, 2½s, la lb.	....	0.24
" 2½s, la lb.	....	0.28
" 2½s, la lb.	....	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	....	3.50
12 x 10 oz.	....	1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	....	0.30

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	....	....
30-40s	....	0.28
40-50s	....	0.24
50-60s	....	0.21½
60-70s	....	0.19
70-80s	....	0.17½
80-90s	....	0.16
90-100s	....	0.14½
100-120s	....	0.14

PAS DE CHANGEMENT POUR LES CONSERVES

Conserves — Rien de nouveau à signaler sur le marché des conserves cette semaine. Les prix restent les mêmes et la vente continue à être satisfaisante.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s	1.45	1.50
Tomates, 2s	....	1.50
Tomates, 2½s	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1. L	....	23.00

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de - $8,300,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

La Clef du Succès en Affaires !

UN CATALOGUE, UNE CIRCULAIRE OU UNE LETTRE D'AFFAIRE, BIEN REDIGE, BIEN IMPRIME, BIEN PRESENTE EST UN COMMIS-VOYAGEUR IDEAL QUI VA TROUVER CHEZ-EUX DES MILLIERS DE CLIENTS ET EVEILLE EN EUX LE DESIR DE SE PROCURER LES ARTICLES ANNONCES. NOUS AVONS UN SERVICE SPECIAL, QUI SE CHARGE DE LA PREPARATION, DE LA REDACTION, DE LA DISPOSITION, DE L'IMPRESSION DES CATALOGUES, BROCHURES, DEPLIANTS, ETC., QUI FONT HONNEUR AUX MAISONS QUI NOUS CONFIENT LEURS COMMANDES.

IL SUFFIT DE JETER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER ET NOUS FAISONS LE RESTE.

TOUTES LES COMMANDES QUI NOUS SONT AINSI CONFIEES SONT EXECUTEES AVEC SOIN ET CELERITE.

La Compagnie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

198 Rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CIRCULAIRES, DEPLIANTS CATALOGUES ENVELOPPES FORMULES DE FACTURES ENTETES DE LETTRES RELEVES DE COMPTE LIVRES DE COMPTOIR, etc.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Quittance—P.E. Em. Bélanger à Phy. Drolet.
Quittance—Jos. Lefrançois à Mayer Tahiscoff.
Obligation—Jos. M. Monagham à Narc. Langlois, 509-59-60-58 St-Roch Nord.
Quittance—Jos. M. Monagham à Narcisse Langlois.
Mariage—Voy. Giroux à Dlle M. Légaré, p. 231A Charlesbourg.
Vente—Frs Auclair à Frs Milhomme, 53 St-Ambroise.
Vente à rém.—Narc. Légaré à Jacques Jobin, p. 699 p. 949 St-Ambroise.
Obligation—Ls Aza Giroux à Chs Parent, 738 Beauport, 986 ½ 905 ½ S.O. 829 Charlesbourg.
Quittance—Jos Rhéaume à Narcisse Légaré.
Quittance—Dlle M. E. Dubeau à Narc. Légaré.
Bail et prom vente—Et. Cloutier à Ov. Villeneuve, 508-557 St-Roch Nord.
Quittance—Sam T. Sheeth à Wm. Childs.
Vente—De Chs Eug. Dubord à Nap. Roy, 713-5 716-2 Beauport.
Transport—J.P.E. Gagnon à Quebec Preserving Ltd, bloc 2 5, 1 & 2 Macamic.
Quittance—Dlle Gen. Parent.
Quittance—Léo Parent à Pierre Vachon.
Quittance—Dlle Ad. Bouchard à Succ. Ferd. Parent.
Bail—Dme Vve Wilf. Parent esqté à Jos A. Parent, p. 485 Beauport.
Donation—Ed. Rainville & uxor à Nap. Clouet & uxor.
Obligation—Dme Jos Ferland-Gosselin à Edm. Giroux, 473-9 Beauport.
Vente—Gaud. Sanfaçon à Omer Sanfaçon, p. S. 1234 Beauport.
Quittance—J. E. Bédard à Jos. A. Gagnon.
Quittance—Dme Vve Jules Grenier à Thos. Blondeau.
Vente—Eustache Leblond et al à J. Eug. Paquet, 310 St-Roch.
Testament—Dme Vve Jean Bidégaré-Boucher.
Déclaration—Ph. Bidégaré, 161 St-Roch.
Main-levée—Le Prêt Hypothécaire.
Vente—H. B. Parkhurst à Théop. Dion 511, 194 à 202 incl., 170, 172, 174, 176 St-Roch Nord.
Testament—Sam. Plamondon.
Déclaration—Dme Vve Sam. Plamondon-Martel, 410 St-Roch.
Vente—Ach. Morin à L. Lavoie, 1968 p. 5 St-Sauveur.
Vente—J. B. Blais à Sa Majesté rg. 8-49 & 50 Privat.
Déclaration de legs—Succ. L. H. Landry à Dme Vve L. H. Landry-Audet, 378 Montcalm.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Herm. Taillon, à 584, 725, 83, 74, 76 St-Roch Nord.
Testament—L'Hon. S. N. Parent.
Déclaration—Geo. Parent à Régistraire 4372, 4, 5, 6, 7, 1, 9 Montcalm, 1206 à 1213 incl., St-Sauveur, 1492, 1493, 1494 11, 32, 1533 p. N. E. 1536 Jacques-Cartier, bloc C 125, 126 Canton Gatineau.
Quittance droits—P. du Rev. à Succ. S. N. Parent.
Vente—Ed Picher à Succ. S. N. Parent, 1534 Jacques-Cartier.
Bail—Succ. S. N. Parent à Téles Simard, 1492, 1493, 1491, 1 Jacques-Cartier.
Vente—J. H. Groleau à Alb. Vignault, bloc 27-5 Macamic.
Vente—Dme Alex. Laliberté-Dionne à J. A. Bertrand, bloc 5-5 Macamic
Mariage—Em. de Grandpré à Dlle Diana Gélinas.
Vente et transport—Ach. Vézina Chartré.
Transport—Dme Vve E. Paquet-Verret à Dme Jules Drouin-Guay, 411-15 & 16-509-309 & 310 St-Roch Nord, partie 3475 et 3476 St-Jean.
Quittance—Dme Jules Dorion-Guay à Ach. Morin.
Quittance—Dme Alph. Simard Morel et al à Alph. Simard.
Quittance—Dme Apol. Corriveau-Dufresne à Alph. Simard.
Vente à rém.—W. G. Siubthorpe à Dme Vve Jos Lareau-Chamberland, 59 St-Ambroise.
Testament—Rév. Ad. O. Godin.
Déclaration—Séminaire de Québec, 1204 1205 Jacques-Cartier.
Quittance des droits—Perc. du Revenu à Succ. Rév Ad. O. Godin, 1204, 1205 Jacques-Cartier.
Obligation—Jos Drolet à Elz. Turcotte, 2098, 108 St-Sauveur.
Vente—V. Coulombe à Jos. Nolin, p. 1221 St-Sauveur.
Vente—Jos Nolin à J. Eud Parent, p. 1221 St-Sauveur.
Mariage—J.-Bte Caouette à Dlle Julianna Verret.
Vente—Dme Vve Paul Verret-Provençal à Edm. Verret, 2095, 132 p. St-Sauveur.
Obligation—Edm. Verret à Narcisse Drolet, 2098, 132 St-Sauveur.
Quittance—Hubert Bisson à Elie Genois.
Quittance—J. G. Bérubé à J. T. Peletier.
Déclaration—Dme Léa Fortin, 21-6 N.-D. de Québec.
Déclaration—Le perc du Rev. à Dme Léa Fortin, 21-6 N.-D. de Québec.
Vente—Rév. Père Aug. Pelletier à Fréd. Dorion 50-47 N.-D. de Québec.
Vente—Rév. Père Aug. Pelletier à Art. Foster, 50-3a N.-D. de Québec.
Obligation—David Jacques fils à Vve Michel Tardif-Couture 2055 St-Sauveur.
Obligation—Eddy Bergeron à Dlle Anaïs Lechasseur, 3 St-Sauveur.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Thos. Bédard, p. 465 Charlesbourg.
Vente—Léon Desrosiers à Lor. Bernier, bloc A 2-8 & ½ E. 9 Amos.
Obligation—Alph. Tardif à Frs Dorval, 1204 & 1205 Jacques-Cartier.
Obligation—J. A. Blais à Wm. & Geo. Thibault, 179 St-Roch.
Quittance—F. N. Mathieu à Joseph Paré.
Obligation—L. O. Castonguay à J. A. Bouchard, 950 St-Roch 508-244 & 245 St-Roch Nord.
Vente—Nap. Bolduc à Tanc. Gignac, 508-289 St-Roch Nord.
Quittance—J. A. Bouchard à Nap. Bolduc.
Quittance—Queen City Realty Co. à W. R. Wilson.
Bail—Jos Délisle à Em. Trudel.
Avis—Em. Trudel à Régistrateur de Québec, 3828-3829 Montcalm.
Obligation—Gaud. Rousseau à Le Prêt Hypothécaire, 1767 Jacques-Cartier.
Vente—Jos Puize à Pierre Moreillon, bloc 6-4 La Sarre.
Bail—Alex. Germain à Léonidas Voisvert, rg 4, p. 54 La Sarre.
Vente—Ed. Bordeleau à J. H. Bergeron, bloc 5-16 & 17, La Sarre.
Vente—Gus. Veillette à Dme Félix Brousseau, bloc 5-12 La Sarre.
Obligation—J. Eug. Lambert à Léonidas Boisvert, rang 4, p. 52 La Sarre.
Vente—Néré Boutin à Adj. Petit, rang 4-27 La Sarre.
Vente—Louis Ayotte à Philippe Cossette, rg 6, p. 29 La Sarre.
Vente—Dme J.M.P. Boucher-Cournoyer à G. E. Lambert, bloc 8-4 La Sarre.
Vente—Lorient Cousineau à Dme Edm. Toupin, bloc 8-12 La Sarre.
Vente—Thé. Dessureault à Philéas Champagne, bloc 8-13 La Sarre.
Quittance—Arthur Aubé à Samuel Bédard.
Testament—William Chubb.
Déclaration—Dme Vve William Chubb Learmouth, 92-4 N.-D.
Quittance de droits—Percepteur du Revenu à Succ. Wm Chubb, 92-4 N.-D. Québec.

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

Déposants	*Patrons*
Bourbeau, Jos.	Ed. Côté
R. Cusson	Alfred Lambert
Dessureault	Western Canada Flour Mills
Flageolle Adélard, G.D.	J. C. E. Hubert
Francoeur, Jos.	H. J. Quinlan
Gagné, Frank	Simon Côté
Girard, Arthur H.	St. Lawrence Sugar Co
Gravel, Adélard	Montreal Locomotive Works
Henry, J. A.	G. Granger & Cie
Jalbert, Nazaire	Roméo Taillier
Lafleur, Patrick	Canadian National Ry
Lafond, Adrien	Harrison Bread Co
Lafranchise, Léopold	J.-B. Baillargeon
Monette, Armand	Dominion Glass Co
Nadeau, Zéphirin, Jos.	Commissaires du Havre
Pelletier, Alfred	Duncan Electrical Co
Roch, Edouard	Montreal Laundry
Sutherland, Mary	A. B. Finnie & Co

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA CIE WISINTAINER & FILS, Inc.

MANUFACTURIERS DE MIROIRS, MOULURES ET CADRES

IMPORTATEURS DE CHROMOS, GRAVURES, GLOBES ET VITRES.

SPECIALITES:

PORTRAITS BOMBES FINIS AU CRAYON OU AU PASTEL
CADRES OVALES 14 x 20

Manufacture et entrepôts
7 RUE CLARKE

Bureau et Salle d'Echantillons
58 BOULEVARD ST-LAURENT
MONTREAL.

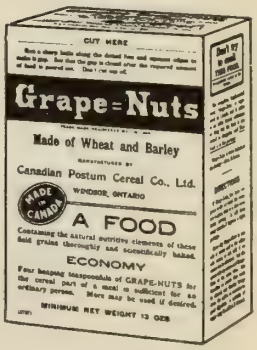
Commerce à Écoulement Rapide

Grape-Nuts

La demande active et continue fait partir les paquets des rayons et fait rentrer de bons bénéfices.

Grape-Nuts exige peu de place sur les rayons, un capital modeste, ne procure aucune perte, n'entraîne aucun risque — la vente de chaque paquet est garantie.

Il n'y a pas d'aliment ordinaire mieux annoncé.



"Il y a une raison" *pour* Grape-Nuts

Fabriqué par Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 23 au 30 Novembre.

Vente—Arthur Renière à Joseph Lafrenière.
Vente—Evariste Poudrier à Joseph Pouliot.
Vente—Alfred Diamond à Albert Toutant.
Vente—Jules Balcer à C. H. Moineau.
Vente—Ferron, Hamel & Lafond à Willie Ferron.
Vente—F. X. Vanassse à Théophile Ricard.
Obligation—Albert Ricard à Gustave Milot.
Obligation—Henri Beaudet à Caisse Pop. Almaville.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Augustin Rivard.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Dme Maria Beaudry.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Dme E. Bellefeuille.
Quittance—Joseph Collet & al., à Adélard Grenier.
Quittance—Zotique Boisvert à Edouard Côté.
Quittance—Hervé Thifault à Victor Dugré.
Quittance—Oscar Mandeville à Aram Bellemare & al.
Quittance—Octave Hébert à Omer Martineau.
Transport—Oscar Leblanc à Henry Lord.
Vente—Wilfrid Bellemare à Alcide & Hector Bournival.
Vente—Thomas Garceau aux Frères de l'Instruction Chrétienne.
Vente—Armand Pothier à Zoël Bourassa.
Vente—Joseph Lesieur à J. A. Grenier.
Vente—Ovila Grenier à Joseph Lesieur.
Vente—Solfrid Baribeault à Ludger Massicotte.
Vente—Théodore Philibert à A. Gigaire & Frère.
Vente—Fidèle Rivard, fils à Eug. Laperrière.
Vente—Delle Alphonsine Laperrière à F. X. Loranger.
Obligation—J. Adélard Ouellet à P. J. Montreuil & al.
Obligation—François Lamothe à Joseph R. Boucher.
Obligation—J. B. Badeaux à J. A. Clément.
Quittance—Horm. Descoteaux & al., à Théodule Descoteaux.
Quittance—Edmond Gauthier à Dme J. C. Rousseau.
Quittance—J. Dolor Girard à Antonin Pratte.
Quittance—Henry Johnson à Pierre Larouche.
Quittance—Delle Flora Bellefeuille *ès-qual.* à Pierre Blais.
Quittance—Dufresne & Dugal à Victor Lavergne.
Quittance—Eusèbe Girard à Manuf. Seaux & Boîtes & al.
Quittance—Corp. Trois-Rivières à Ecole Technique T.-Rivière.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme R. Rivard.
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. I. Délisle.
Quittance—Zoël Bourassa à Frs. Lamothe.
Quittance—Ovila Grenier à Joseph Lesieur.
Quittance—Hector Lescadre à Horm. Leblanc.
Quittance—Nazaire Ricard père, à Dlle A. Laperrière.
Cession de droits—Ovila Aubry & al., à Onésime Aubry.
Transport—Dme E. S. de Carufel à J. N. Bourassa.
Transport—Arthur Bellemare à J. Roch Dugal.
Dissolution de société—Comptoir Immobilier des Trois-Rivières.
Dissolution de société—Descoteaux & Villeneuve.
Procuration—A. Délisle & al., à A. Héroux & al.
Vente—Art. Héroux & al., (ès-qual) à Dlle Marie Délisle.
Vente—The Victoria Hide & Skin Co. Ltd., à Paradis & Fils
Enregistré.
Vente—Hormisdas Ricard & ux. à Horace Bouchard.
Quittance—Hormisdas Ricard & ux. à Horace Bouchard.
Obligation—Dame Elzéar Ferron à J. D. G. Béland.
Cession—Gordon Stewart Nutt à Hazen F. Simpson.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Johnny Baribeau vs Philias Noël, Trois-Rivières, $19.93.
J. Jobargi vs Dme Vve Jeffrey Olivier, Trois-Rivières, $25.00.
Johnny Baribeau vs Joseph Camille Duval, St-Thomas de Joliette, $60.00.
Johnny Baribeau vs Evariste Noël, St-Louis de France, **$33.57.**
Georges Assaf vs Jules Sauvageau, Shawinigan Falls, $10.00.
Wilfrid Duhaime vs Pierre Giguère, Shawinigan Falls, $19.00.
The Wm. Davies Co. Ltd vs Hector Rivard, Grandes-Piles, $79.06.
Santy Mailhot vs Philippe Bourque, Almaville, $90.21.
Henri Béliveau vs Armand Marcouiller, Cap de la Madeleine, $34.75.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES
AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASPA,

du 22 au 27 novembre 1920.

Obligation—Willie Houle à John Parr, p. 586, Warwick, $500.
Vente—Aimé Laroche à Alfred Boisvert, 332, Warwick, $3700.—$900 a/c.
Obligation—Léon Gosselin à Mme Rosée Rousseau, 911, Warwick, $500.
Vente—Henri Pépin à Adélard Pépin, 35 et 37, Warwick, $5850.—$3800. a/c.
Vente—André Gingras à Joseph Boisvert, p. 145, Warwick, $1175.—$675. a/c.
Vente—Philippe Houle à Mlle Albertine Houle, 216, Warwick, $700.—$125. a/c.
Obligation—Napoléon Poisson à Siméon Laroche, 644, Warwick, $1000.
Vente—Arthur Nourry à Napoléon Poisson, p. 639 et 640, Warwick, $5000.—$2600. a/c.
Obligation—Cyrille Paradis à Paul Thibault, p. 138, Warwick, $4000.
Vente—Josaphat Bernier à Augustin Lemay, p. 406, Warwick, $2000.—payées.
Obligation—Eugène Carignan à Louis Langlois, p. 55 et p. 58, Tingwick, $1000.
Vente—Honoré Gauthier à Eugène Laroche, p. 494, Warwick, $2950.—$375. a/c.
Mariage—Omer Boisvert et Mlle Germaine Pépin, séparation de biens.
Testament — Damase Belhumeur à J. Ulric Belhumeur, p. 453, Ste-Victoire.
Transport—Josaphat Audette à D. Caouette et al. sur Georges Hince $6700.
Transport—Fulgence Lasanté à Mme Jessie Houle, sur Petrus Gosselin, $400.
Vente—Arthur Boislard à Théodore Savoie, 666, Bulstrode, $7000.—$5000. a/c.
Vente—Achille Mongrain à Joseph Gagné, p. 597, 598 et 821, Bulstrode $6200.—dues.
Vente—Alfred Gagné à J.-B. Comeau, p. 611 et 614, Bulstrode, $500.—payées.
Vente—Grégoire Babineau à Alph. D. Vignault, p. 576, Bulstrode, $27.—payées.
Vente—Jules Landry à Misaël Hébert, p. 615, Bulstrode, $2200.—$1600. a/c.
Vente—Pierre Lizotte à Honoré Guillemette, p. 399, Ste-Hélène, $450.—dues.
Vente—Aureus L'Heureux à Wilfrid Verville, p.s.e. 278, St-Norbert, $2200.—$1000. a/c.
Décl. d'hérédité—D. Ephrem Bruneau à Ernest Bruneau et 6 autres, ½ ind. 41-80, Bulstrode et autres.
Transp. droits succ. par Ernest Bruneau et al. à Mme Elizabeth Charland, de leurs droits sur la succ. D. Ephrem Bruneau.
Transport—Alphonse à Alfred Fréchette, sur Ferd. Duford, $750.
Vente—Hector Côté à Louis Martel, p. 248, rinceville, $162. $90. a/c.
Obligation—Alphonse Fréchette à Nemrod Auger, p. 248, 249 et 250 Princeville, $3000.
Obligation—Achille Montambault à Donat Poisson, p.s.o. 426, Bulstrode $800.
Obligation—Alfred Morin à Eusèbe Morin, 4e, 9e rg et 4e 10e rg, Stanfold, $700.
Vente—Alfred Allaire à Omer Allaire, 185 et 186, Ste-Hélène, $3000.—dues.
Vente—Alfred A. Paradis à Victor Clothing Co., p. 159 et p. 160, Ste-Victoire.
Vente—Charles Lévesque à Arthur Lévesque, 392, Tingwick, $4000.—$800. a/c.
Vente—Donat Nadeau à Alphonse St-Cyr, p.n.e. 684, Tingwick, $5000.—$2400. a/c.

Vous avez des égards pour votre cheval, ayez-en pour vos commis. Ne permettez pas à votre fournisseur de vous vendre du "tout aussi bon" quand vous pouvez avoir la marque SMALLS en fait de beurre d'érable, beurre d'arachides, arachides salées, et autres produits nourrissants aux mêmes prix ou à peu près que des substituts.

LA QUALITE D'ABORD

(JOHN WANAMAKER)

CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS

Beurre d'érable	17c
Beurre d'arachides	22c
Arachides salées	18½c

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 27 novembre 1920.

ACTES DE VENTE

Samuel Dion à Auguste Dion, lot 21g rang 6 Ascot. Prix $7,000; $4000. payés.

Dame W.R. Burge à Norbert Boisvert, lot 563 quartier Nord. Prix $2,500 payés.

J.M. Nault à Domina Cantin, lot 633 Orford. Prix $1.400—$400 payés.

Sherbrooke Record Company à Sherbrooke Record Company Limited, partie ots 178, 179 & 180 quartier Centre. Prix: 2495 actions libérées.

V. T. Parsons à Wilfrid Meunier, lot 80 et partie 14 Waterville. Prix $3,500; $1,000 payés.

H.W.S. Downs à W. H. Dinning partie lot 927 Lennoxville. Prix $7,000 payés.

G E. Hyndman à Alfred Gendron, uartie lot 844 quartier Est. Prix $5,500—$1000 payés.

Thomas Dundin à Ferdinand Barren et Désiré Barren, partie lots 431 & 436 Lennoxville. Prix $900.—$500. payés.

B.C. Howard à W. C. Marchand, lot 430, partie 431, partie 520 & 521 Orford. Prix $2,750—$750 payés.

Le Shérif du District de St-Francis à Dame Victor Guertin, partie de ½ O. du lot 14 rang 3 Compton. rix $730 payés.

Charles Verreault à A. M. & J. K. Edwards lot 1444-263 quartier Sud. Prix $4,500 payés.

Moses Greenberg à Israel Gillman, une moitié indivise du lot 1444-33 quartier Sud. Prix $6,000; $2000 payés.

H. L. Allen à J. E. Fontaine, lot 7-378 quartier Sud. Prix $4,000 payés.

Prisque Doyon à Osias Doyon lot 85 Orford. Prix $4,000; $900. payés.

R W. Reid à A. W. Bown lot 281-8 Lennoxville. Prix $600. payés.

Dame R. A. D. King à F. E. Holtham & Co. partie lots 11 & 84 Waterville. Prix $175. payés.

F. E. Holtham & Co. à J. A. McNaughton, partie lots 11 & 84 Waterville. Prix $6,000; $2,000 payés.

Dame Nazaire Blais à Pierere Blais, lot 25c rang 7 Ascot. Prix $3,400—$2526 payés.

F. R. Cromwell à J. A. Moquin, W. R. Evens & J. J. Crawford, lots 1087, 1043, 1044, 1088, 1089, 1089a, 1090, 1084, 1011, 1073, 1074 & 1075 Orford. Prix $50,000; $30,000 payés.

Rév. J.A. Parent à J.E. Gosselin, lot 7-243 quartier Sud. Prix $600. payés.

Oliva Lord & al. à Dame Amédée Coutier & Hubert Gauvin, lot 1452-17 quartier Sud. Prix $4,500 payés.

Dame Amédée Coutier à W.A. Blais & Dollard Mongeau, lot 1452-17 quartier Sud. Prix $4,500; $1,500 payés. (Hubert Gauvin vend également ses droits audit terrain).

HYPOTHEQUES

Norbert Boisvert à Edwards Realty Co. pour $1,600 affectant partie lot 563 quartier Nord.

C.O. St-Jean à D. J. McManamy pour $20,000 affectant résidu du lot 193 quartier Centre.

Sherbrooke Pure Milk Co. à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $8,000 affectant partie lots 17 & 23 quartier Centre.

J. E. Desruisseaux à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $1,000 affectant lot 7-303 quartier Sud.

J. O. Darche à Sherbrooke Loan & Mortgage Company pour $5,000 affectant partie lots 401 & 403 quartier Est.

Wilfrid Charlebois à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour $3,717.30 affectant lot 7-364 quartier Sud.

Abraham Gillman à Joseph Krakowsky pour $2,750, affectant partie lots 1282 & 1245 quartier Sud.

J. E. Fontaine à Joseph Côté pour $2,500 affectant lot 7-378 quartier Sud.

C. O. Biron & A. Z. Pinsonneault à Emérile E. Biron pour $10,000 affectant part lot 876 quartier Est.

F. A. Poisson à Dame Edmond Morin pour $5,000 affectant lot 1536-3 quartier Sud.

Cyprien Desruisseaux à Delle E. C. Têtu & al pour $100 pour garantie transférant $2,000 à lui dûs par Abraham Schnapp.

T. T. Délisle à H. J. Délisle pour $1,300 affectant lot 1323 quartier Sud.

Dame François Therrien à J. B. Boutin pour $400. affectant lot 50 Orford.

Félix Lendre à Eugène Flynn pour $225 affectant lot 3 rang 13 Ascot.

J. O. Royer à Delle Philomène Breton pour $300 affectant lo 7-274 quartier Sud.

G A. Paradis à J. E. Gosselin pour $1,100 affectant lo 7-243 quartier Sud.

DECHARGES

Joseph Parent à Alphonse Laliberté de l'hypothèque du 3 mai 1919.

La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est à W. J Charlebois & al. des hypothèques des 19 avril 1919 et septembre 1919.

Philéas Poulin, fils, à Sinaï Leblond de l'hypothèque du 1 juillet 1920.

Louis Echenberg & al à Sinaï Leblond de l'hypothèque d 22 novembre 1920.

Dame Henri Beauchesne à Dame René DeMontigny de l'hypothèque du 25 août 1919.

Delle Philomène Breton à Félix Lemire de l'hypothèque d 17 décembre 1918.

Delle E. C. Têtu & al. à Louis Lessard de l'hypothèque d 10 novembre 1919.

Jacob Nicol à François Therrien des hypothèques du 2 mars 1908 et du 6 juin 1912.

Dame Albert Breton à George Blais de l'hypothèque du 3 octobre 1917.

ACTES DIVERS

Transfert par Adélard Gagnon à F. A. Hodges de $2,725 lui dûs par Clément Roy, et garantis par les lots 23b 23e rang 9 Compton.

Transfert par William Desruisseaux à Dame Joseph A lard de $1,000 à lui dûs par George Sylvestre et g rantis par partie du lot 833 quartier Est.

Transfert par Philias Poulin à Louis Echenberg & al. $1,000 à lui dûs par Sinaï Leblond et garantis par lot 543 et partie 540 quartier Nord.

Transfert par William Desruisseaux à Richard P. Wing de $300 à lui dûs par Maurice Galvin et garantis par lot 19c rang 4 Ascot.

Testament de Dame W. A.. Parent, avec transmission affe tant une moitié indivise du lot 329 quartier Nord, légué au Rév. J. A. Parent. Reçu du Percepteur du Reven Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigible sur la succession de Dame W. A. Parent.

Déclaration de transmission re Dame P. A. Lucas (née P rent) affectant un huitième indivis du lot 329 quartie Nord, revenant à Rév. J. A. Parent & al. Reçu du Pe cepteur du revenu provincial déclarant qu'il n'y a p de droits exigibles sur la succession de Dame P. A. L cas.

Testament de Dame H. W. Edwards avec transmission a fectant une moitié indivise des lots 4a, ½ S. de 5b lots 3e et 3h rang 6 Compton, légués à ses six enfant Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclara qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession Dame H. W. Edwards.

Résiliation et conventions entre Dame François Therrien Ephrem Therrien affectant lot 50 et ½ N. lot 35 Orfor

Déclaration changeant le nom de "George Gale & Sons L mited" en celui de "Waterville Veneer and Panel Co pany, Limited".

Dissolution de société par Israel Gillman et Abraham Gil man sous le nom de "Gillman Brothers"..

Acte de société par Louis Echenberg, Samuel Echenberg Jacob Echenberg et Menassah Smith sous le nom "Echenberg & Smith".

Raison sociale par Israel Gillman sous le nom de "Gillma Brothers Registered"

Essayez le

SERVICE de HATTON

—la prochaine fois que vous renouvellerez votre stock de poisson et vous serez plus que satisfait non seulement par la haute qualité du poisson et des huîtres que nous fournissons, mais aussi par la rapidité avec laquelle nous remplissons vos ordres.

Vous pouvez toujours compter sur le Service de Hatton—notre réputation pour donner "la première qualité", "un prix raisonnable" et "un traitement équitable", date de l'année 1874. Faites simplement un essai de notre service la prochaine fois—nous savons que vous l'aimerez.

D. Hatton Company

MONTREAL

FONDEE EN 1874.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Jos Denis vs Loville Loiselle, Montréal.

Ass. Canad des Conserves vss J. N. A Houde, Montréal, J. D. Ostiguy, T.S., Boucherville.

Dubeque Realty Co of Quebec, Limited, vs Kalied Hassan, Montréal, $120.

Estate J. Alderic Ouimet vs Norman G. Gzowski, Montréal, $1400.

Comptoir d'Imp., Ltée vs Nap. Hétu, Ste-Agathe des Monts, $148.

A. L. Caron et al vs J. Skelly, Montréal, $125.

E. Cavanagh Co. vs J. B. W. Marion, Montréal.

Dme Marie-Hermine Sauvé vs Bell Telephone Co. of Canada, Montréal.

Teodor Sozontovich vs Peter Poplawsky, Sinclair Bros., T.S., Montréal.

Victor Lecrecieur vs Joseph Larchevêque, Montréal.

Detroit Elec. Service Station vs Norman G. Gzowski, Montréal, $431.

Prov Motor ales Co. Ltd vs Nap. Sénécal, Montréal, $1050., L. J. Fauteux, St-Benoit, $2250.

James Simpson et al vs Thomas Cunningham, Montréal, $138.

Commission Scolaire de Montréal vs Victor Mongeau, Montréal, $750.

Armand Langevin vs A. Majeu, Montréal.

Raoul Peladeau vs Hormisdas Corbeil, Montréal.

Fridolin Monette vs Alfred Bouthillier, Laprairie.

Henri Leduc vs Hormisdas Corbeil, Montréal.

Pierre Gaudette vs Lucien Coté, Montréal.

Dame Maria Paquin vs Albert Jauvin, Montréal, $18 par semaine.

Hart & Tuckwell vs Dionne's Prov. Co. Nathaniel Oddy, Montréal; $63.

Nicolae Cusack vs Magdolen Malofi alias Borman, Lachine, $72.

Spitzer Bros vs Edmond Tremblay, Montréal, $104.

J. E. C. Bumbray vs Elise Parent, Montréal, $113.

Joseph Telmont Fontaine vs Wilfrid Dufour, Montréal, $122.

J. A. Vaillancourt Ltée vs E. Chartrand, Montréal, $130.

Eugène Benoit vs Armand Lalonde, Montréal, $137.

A. L. Vasseur, M.D., vs Hilaire Guilbault, Montréal, $229.

Venus Silk Waist Co. vs H. M. Wahob, Hull, $295.

John McNicoll vs S. Katz, Montréal, $500.

Emile U. Jubinville vs Imperial Tobacco Co. du Canada, Ltd, Montréal, $890.

Ville de Longueuil vs London Guarantee and Acc. Co., Montréal.

Alfred Fréchette vs Herménégilde Parent, St-Bruno, L. Jos. Blanchette, Montréal, Chaussures Aetna, Ltée, Montréal.

Alfred Fréchette vs Louis Bénard, St-Bruno, L. Jos Blanchette, Montréal, Chaussures Aetna, Ltée, Montréal.

Benoit Trudel vs Dom. Transport Co., Ltd, Montréal, $286.

M. Estelle Lamoureux vs W. Marien Nolet, $127.

[illegible] vs Pierre Mudry, Montréal, $130.

Come Forté *ès-qual* vs Steel Co. of C., Ltd, Montréal, $500.

S. Rubin & Co. vs Jodoin & Co., Montréal, $70.

Alphonse Lauzon vs Alexandre Groleau, Montréal, $144.

Emile Gravel, N.P., vs Dame Louisa *alias* Lucy Drummond *et al*, Montréal, $10,109.

John Wellington Ross vs Euclide Lamarre, Montréal, $476.

Main Electric Co. vs J. Singer, Montréal, $168.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. H. Winchester vs S. D. Lafeits, $17.

Turcotte Frères Ltée vs J. H. Lefebvre, $44.

Garage Central Ltée vs A. Aspeck, $53.

Israel & Oppenheimer Limited, vs J. L. Knoff, $27.

J. B. Vinet vs C. W. Diplock, $11.

Hoffer & Elman vs Leopold Laurendeau, $30.

E. Hurtubise vs Fred Parnell, $16.

F. Bélair vs Emile Gauthier, $28.

S. Miller & Co., vs Ls Brodeur, $47.

North America Accident Insurance Company vs J. E. Boivin, $10.

R. E. Powell vs Jas. Fairhurst, $30.

R. Doré vs H. V. Roy, $10.

Dominion Cooperage Company vs Canadian Wine and Spirit Vaults, $52.

H. Côté vs Geo Rabinovitch, $78.

P. Bussière vs Nap. Lafranchise, $76.

East End Garage vs E. J. Girouard, $83.

N. Chatel vs Eug. Sauvageau, $16.

A. Collette vs Edouard Joubert, $10.

Mme J. Adrain vs H. Lehrer, $89.

East End Garage vs Henri Saurioł, $44.

Geo. W. Reed & Company, Limited, vs Louis Husereau, $85.

H. Rapon vs H. Montminy, $68.

Mme D. Chevalier vs Adélard Bouchard, $16.

H. C. Bilodeau vs L. J. Blanchette et Gaston Lamothe, $75.

Cohen's Limited vs Angelina Villandry, $10.

Cohen's Limited vs Jones Norman, $35.

Cohen's Limited vs Marguerite Villandry, $17.

Cohen's Limited vs Louis Falardeau, 11.

Cohen's Limited vs Geo. F. Johnson, $22.

Cohen's Limited vs Pierre Gougeon, $15.

J. A. Molleur vs Jos Trudeau, $25.

Sultana Limited vs J. T. Lamontagne, $67.

Mme D. Chevalier vs Wm. Deal, $25.

Central Garage Ltd vs B. Grinstein, $33.

J. A. Leduc vs Jos Leonard, $10.

Z. Demers vs A. Lafond, Lachine, $42.

R. Ryan vs J. C. Rivet, St-Lin, $50.

Marcotte Frère Limitée vs T. G. Charrette & Cie, Ste-Marie de Blanford, $35.

M. H. Lebel vs Léon Aubert, Sherbrooke, $50.

J. Martel vs Johnny Tétreau, absent, $32.

A. Villeneuve vs Chs Godbout, Québec, $90.

A. Duperron vs Raoul Lapointe, $48.

Dr Ed. Morin & Cie Ltée vs F. A. Moore, Asbestos, $50.

H. Denis vs Jos Bédard, St-Lazare, $19.

H. Mongeau vs Louis St-Jean, Longueuil, $32.

E. Gauthier vs J. J. Kelly, Carillon, $89.

Wid. Jos. Martel vs Oscar Lefebvre, St-Dominique, $25.

A. Langlois vs S. A. Larocque, Pointe-Fortune, $50.

V. Jarry vs Jos Robillard, $18.

J. R. Lefebvre vs Hector Leblanc, Lachine, $50.

M. L. H. & P. Co. vs Elie Martinez, $38.

Cardinal & Cardinal vs Lucien Methot, $10.

E. Morton vs Edw. Jos. Avery *alias* Hevey, $56.

Goldenberg Brothers vs J. S. Fartaish, $35.

D. Viau vs Alf. Laramée, $20.

W. D. Marchand vs Rachel Kandall, $42.

Venus Silk Waist Company vs M. A. Carrière, $63.

A. Ramsay & Son Company vs Hyman Bokita, $61.

A. B. Illievitz vs Louis Ségal, $25.

Quality Pants Company vs L. T. Beaupré, $15.

E. Goudreault vs Max St-Jean, $12.

Montreal General Hospital vs Thos. Hughes, $94.

G. Painchaud vs Jeanne Marie Benoit, $40.

Mme E. Picard vs Robert Hill, $55.

Thérèse D'Amour vs J. A. Laurin, $16.

J. D. Langelier vs John Gentill, $10.

E. Delorme vs L. Rioux, $23.

Gordon Ironside & Fares Company, Limited vs L. E. Deschamps, $22.

Wid. E. Lefrançois vs Xiste Dubois, $50.

A. Dansereau vs David Rose, $60.

G. N. W. Tel. Co., vs R. W. Marshall Limited, $63.

Bilodeau & Lépine vs John Forest, $17.

Garage Leduc & Cie vs A. Durocher, $11.

L. Guimond vs J. E. Lefebvre, $50.

R. Bernard vs Adanac Producing Company, Limited, $77.

J. H. Perras vs Vesuvins Coal Saver Company, $80.

J. Archambault vs J. H. R. Desroches, $14.

A. Viau vs Mde E. Payette, $13.

Institut Royal pour l'avancement de l'Instruction vs Josiah Shelly, $40.

G. Martel vs O. Lefebvre, $36.

A. Pageau vs A. Vallières, $15.

H. G. Glenning et al vs B. Stevens, $36.

D. Brookman vs L. Norman, $16.

J. Bélisle vs Alb. Pontbriand, $51.

M. Felton vs Wm. Mathews, $30.

A. Rubinger vs S. Markoff, $20.

Deguire & Nantel vs Etienne Desautels, $25.

Lewis J. Jaslow, Inc., vs I. Goldwrog, $71.

Montreal Arena Company, Limited vs H. Dubuc, $36.

M. Pelletier vs Z. Burrette, $29.

Wid. A. Larivière vs Jacques Beauvais, $18.

Thos. May & Co. Ltd vs A. Carrière, $10.

A. J. Tremblay vs A. Caron, $30.

Encyclopedia Britannica Corp., vs Sam. Selector, $70.

Les Frères des Ecoles Chrétiennes vs Fred. Boisseau, $26.

Pilon & Fortier vs Horace Beaupré, $10.

TOUT JOBBER MODERNE

vous fournira n'importe lequel des produits suivants fabriqués par

Maple Crispette Co., Limited, Montréal

Maple Crispettes, 4 douzaines au carton	$1.90
Pop Corn, Boules, 6 " "	2.90
Pop Corn, Briques, 6 " "	2.90
"The big Prize Bag", 1 grosse "	1.15
Round Pop Corn, 1 " "	1.15

Refusez les substituts. Demandez le produit authentique. Chaque paquet porte notre nom imprimé sur l'étiquette.

MAPLE CRISPETTE CO., LIMITED

MONTREAL.

La Construction

AYLMER

Residence, rue Parker. Propriétaires et constructeurs: Clement et Ed Quinn, rue Parker. Propriétaires donneront rebâtir prochainement par travaux à la journée.

DESCHAMBAULT

Réparation et agrandissement d'un hôtel $5,000. Propriétaire: J. J. Alain. Addition de deux étages. Propriétaire demande prix pour amiante, peinture et bois.

GRANBY

Couvent $125,000. Propriétaires: Rev. Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe. Architecte: Aleide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Entrepreneur général: C. Boileau Ltée, 312 rue Fabre, Montréal. Plomberie et chauffage: J. A. Francoeur et Cie 538 rue Fabre, Montréal. Plâtrage: G. Rochefort, 1080 rue Stadacona, Montréal.

LACHINE

Résidence et magasin, $25,000, rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: J. Théoret, 46, 14e avenue. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire reçoit soumissions pour briques, toitures, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles.

LAVAL SUR LE LAC

Réparation et agrandissement du Club de Golf. Propriétaire: Laval-sur-le-lac Golf Club. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Entrepreneur général: J. P. Tremblay, 293 avenue Prudhomme, N.-D.-G. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

MONTMAGNY

Moulin à scie. Propriétaire: Price Bros., Co., Ltd., 56 rue St-Pierre, Québec. Les travaux seront entrepris au printemps.

MONTREAL

4 résidences et 1 magasin, $35,000, rue Adam, Maisonneuve. Propriétaire: F. Bissonnette, 178 rue Stadacona. Architecte: P. S. Dupré, 20 rue St-Jacques. Entrepreneurs généraux: Sauvageau & Bissonnette, 178 rue Stadacona. Brique et pierre: Rochefort, aux soins des entrepreneurs généraux, qui reçoivent soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et vitrerie.

Magasins et bureaux coin des rues Lalonelle et Ste-Catherine Est. Propriétaire: Université de Montréal, 185 rue St-Denis. Architecte: Jos. Verne, 185 rue St-Denis. Soumissions seront demandées vers le 23 décembre.

Résidence $7,000 avenue Papineau. Propriétaire: Hudon, Hébert & Cie, Ltée, rue de Bresolles. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Entrepreneur général reçoit soumission pour toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Réparation et agrandissement de bâtisse. Propriétaire: N. G. Valiquette, 477 rue Ste-Catherine Est. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig O. Fixtures intérieures: R. Rose, 713 1-2 avenue Atwater. Devanture en cuivre: Taylor Brasco Ltd, rue Hudson Nord, Hamilton, Ont. Vitrerie: J. P. O'Shea Co., 15 ruelle Perrault. Contrats à accorder pour toiture, plâtrage et peinture.

Réparations à résidence et magasin $15,000. Propriétaire et constructeur: A. Ramsay & Son, 10 rue des Inspecteurs. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence $3,000. Propriétaire et constructeur: F. Trifflette, 296 avenue Orchard. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Achat des matériaux à mesure des besoins.

Garage $60,000, rue de la Montagne. Propriétaire: Mountain Street Garage. Architecte: A. Piché, 33 rue Belmont. Entrepreneur général: Grothé, Mann & Shea Ltd, 6 rue Cuthbert. Toiture: J. F. Ménard, 100b avenue Papineau. Plomberie et chauffage: Conroy Bros, 291 rue Centre. Fenêtres métalliques: Metal Shingle and Siding Co. Ltd, 91 1-2 avenue Delorimier. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage $17,000. Propriétaire: J. H. A. Acer, 793 avenue des Pins O. Architecte: D. J. Spence, 211 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H. C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Toiture: Campbell Gilday Co., 793 rue St-Paul. Balance des travaux à faire à la journée.

Résidence semi-détachée $13,000, avenue Hingston, N.-D.-G. Propriétaires: Goodman & Goodman, 14 rue St-Jean. Marbre et tuile: Emile Lepage, 30 rue St-Vincent. Balance des travaux à faire à la journée.

Réparations à usine, $40,000, 230 rue Decourcelles. Propriétaire: National Drug & Chemical Co., 34 rue St-Gabriel. Entrepreneur général: Church, Ross Co. Ltd, 10 rue Cathcart. Toiture: Richardson, Simard & Co., 745 rue Clarke. Electricité et plomberie: Hart & Buchanan, 759 rue St-Antoine. Peinture par l'entrepreneur général. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

OUTREMONT

Résidence semi-détachée $10,000, avenue Wilder. Propriétaire: A. J. Halcro, 19 avenue Ballantyne, N.D.G. Entrepreneur général: A. Payne, 17 avenue Westminster. Electricité: R. Halcro, aux soins du propriétaire. Contrat à accorder pour le plâtrage.

POINTE AUX TREMBLES

10 résidences de $4,000 chacune. Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire-trésorier: J. C. V. Roy. Ingénieur: M. Mathieu. Architecte: F. A. Doucet, 195 rue Ste-Catherine Est. Tous travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés. Résidences pour être louées à des ouvriers.

RIMOUSKI

2 résidences détruites par le feu. Propriétaire: Dame J. A. Théberge. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Bâtiments totalement détruits par le feu. Perte: $20,000.

Plans préparés pour une école. Propriétaire: Commission scolaire. Prérésident: Rév. Curé J. E. Pelletier. Architecte: Oscar Beaule, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Soumissions seront demandées sous peu par l'architecte.

QUEBEC

Magasin. Propriétaire: Marceau & Cie, 155 rue St-Joseph. Vieux bâtiments à démolir par travaux à la journée et le propriétaire se propose de faire construire un nouvel édifice. Architecte non encore choisi.

Réparation et agrandissement de résidence $4,000. Propriétaire: O. Lamontagne, 374 rue St-Jean. Entrepreneur général: Lion Nadeau, 26 avenue Cartier. Réparation du toit récemment endommagé par le feu.

Bureau 142 rue St-Joseph. Propriétaire: Félix F. Lavoie, 342 rue St-Jean. Vieux bâtiment à démolir par travaux à la journée. Le propriétaire se propose de faire construire un nouveau bâtiment. Architecte non encore désigné.

STE-APOLLINE

Ecole à l'étude. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: J. Aurélius Ratté.

ST-JEAN CHRYSOSTOME

Grange de Louis Nadeau complètement détruite par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: $6,000.

ST-MALACHIE

Gare du Canadian National Ry détruite par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: $4,000.

ST-PAUL DE LA CROIX

A l'étude, 2 écoles. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Raphaël Mignault.

ST-SYLVESTRE

A l'étude, école. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: J. A. Payeur, notaire.

ST-ZEPHIRIN DE LA TUQUE

Eglise et presbytère $300,000. Curé: Rév. Eug. Corbeil. Architecte non encore désigné. Uu bill privé sera soumis à la Législature en janvier pour autoriser la paroisse à emprunter $300,000 pour construire une nouvelle église et un nouveau presbytère.

TROIS-RIVIERES

Arsenal. Propriétaire: La Société des Zouaves des Trois-Rivières. Président: J. I. Lafontaine, 28 rue Ste-Julie. Entrepreneur général: Anselme Dubé Ltd, rue Bellefeuille. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph. Acier: Phoenix Bridge & Iron Works Ltd, 83 rue Colborne, Montréal.

WARWICK

Réparations à magasin $5,000. Propriétaire et constructeur: F. Marcotte. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal.

WESTMOUNT

5 résidences $70,000 avenues Sunnyside & Roselyn, Propriétaire et constructeur: Bremner Norris & Co. Ltd, 65 avenue du Collège McGill, Montréal. Toiture: Richardson Simard & Co., 745 rue Clark. Plomberie et chauffage par le propriétaire. Contrats à accorder pour électricité, tuiles et fer galvanisé. Pas de matériaux requis.

Résidence $9,000 coin de l'Avenue Carlton et du Boulevard Westmount. Propriétaire et constructeur: J. Brown Ltd, 4265 rue Ste-Catherine Ouest. Plâtrage: Girard & Girard aux soins de l'entrepreneur général. Balance des travaux à faire à la journée.

Garage $3,000 avenue Metcalf. Propriétaire: S. C. Simpson. Architecte Sydney Comber, 127 rue Stanley.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, etc., Barrett

Le Marchand Avisé Est Prévoyant

IL tient naturellement à faire des profits, mais il doit se faire des amis de ses clients —il doit acquérir et conserver leur confiance en leur vendant des articles recommandables à un prix raisonnable.

C'est pourquoi les marchands avisés aiment à vendre les produits Barrett. Notre expérience, acquise par plus de soixante années dans la fabrication, assure l'excellence absolue de tout article portant l'étiquette BARRETT.

CREONOID

L'Huile à mouches populaire.

Destructeur de poux, Pulvérin à vaches.

Creonoid est un destructeur extraordinairement efficace des mouches, poux et autre vermine et c'est un article se vendant rapidement dans tout centre rural.

Lorsque l'ennui causé par les mouches et les autres insectes est supprimé par Creonoid, les chevaux font plus d'ouvrage, les porcs engraissent plus rapidement, les vaches donnent plus de lait et les poules pondent davantage. Cela signifie de plus gros bénéfices pour la ferme.

La ferme où l'huile "Creonoid" est employée est aussi plus hygiénique. Car l'huile "Creonoid" tue le moustique de la malaria et les autres insectes porteurs de germes. Et non seulement il tue les mouches, mais il enraye d'une façon effective leur propagation.

Nous vous aidons à la vendre.

Notre plan de publicité pour 1921 comprend de nombreuses annonces dans les journaux agricoles et les quotidiens, ayant trait à ce produit remarquable de Barrett. Nous sommes en train de créer des clients pour l'"huile Creonoid dans votre territoire. Donnez votre commande pour cette marchandise dès maintenant, afin d'être prêt à réaliser des bénéfices quand en viendra la demande.

L'huile Creonoid se vend prête à l'usage en bidons de 5 et 10 gallons, demi-barils et barils. Elle est facile à appliquer et assez bon marché pour être employée largement. Les instructions complètes accompagnent chaque bidon.

Vaporisation du poulailler avec le Creonoid.

MONTREAL · TORONTO

WINNIPEG VANCOUVER The Barrett Company LIMITED HALIFAX, N.E.

ST. JOHN, N.B.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

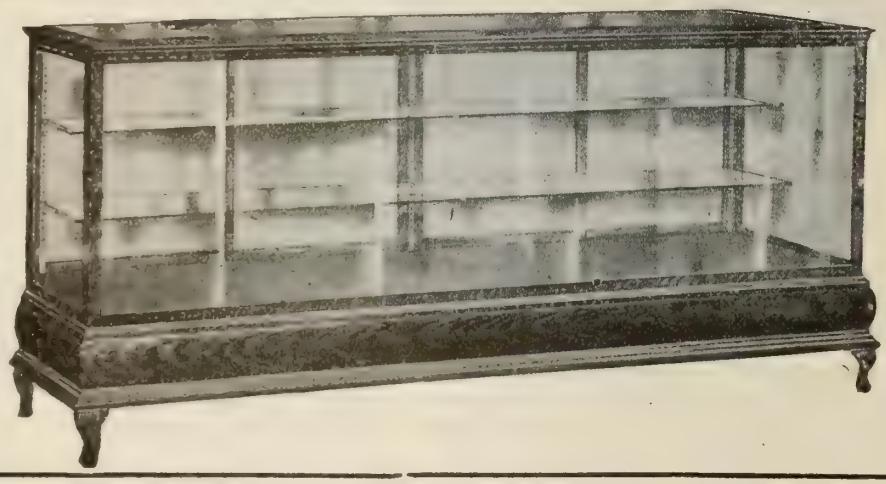
Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(2)

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

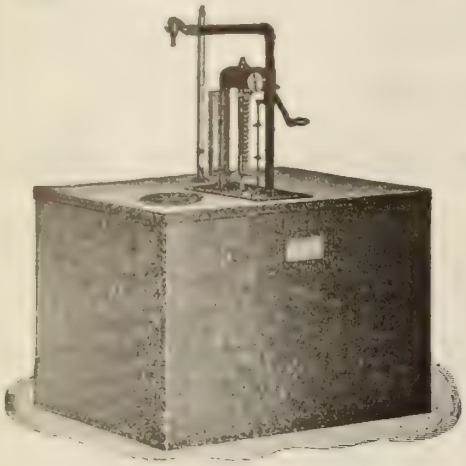


Fig. 19.
Equipement pour pétrole.

Une Pompe

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S F. BOWSER Company, Ltd.
66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

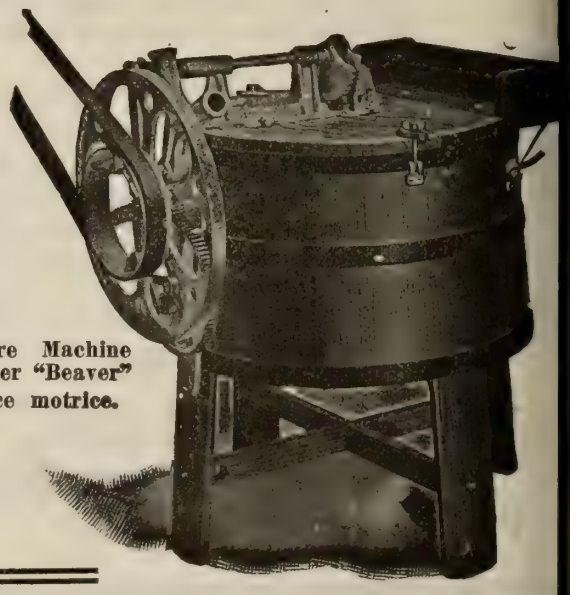
Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd
Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice.

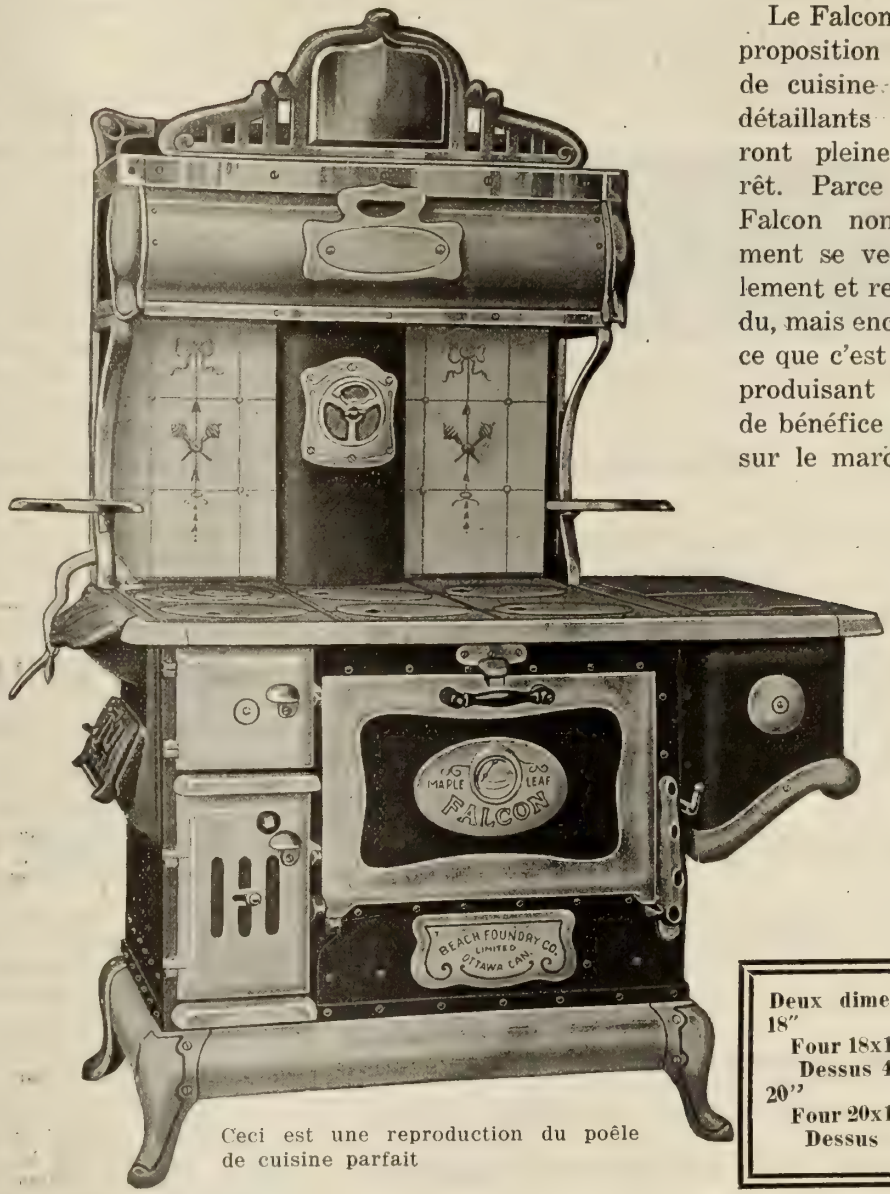
Commencez la Nouvelle Année avec un FALCON

Chauffe rapidement et uniformément. Cuit et rôtit parfaitemnt.

Cela sera un changement particulièrement délicieux s'il se trouve que vous employiez maintenant un vieux poêle de cuisine ou un poêle qui pour une raison ou pour une autre ne donne pas satisfaction.

Le plaisir ou l'ennui de la plupart des foyers peut être attribué à la cuisine. Dans la cuisine on trouve que les inconvénients proviennent du poêle. Si vous achetez un poêle de cuisine Falcon — vous n'aurez pas d'inconvénient—parce que le Falcon est un poêle de cuisine parfait—économique au point de vue du charbon et prodigue au point de vue de la chaleur.

Son dessin artistique et ses garnitures fortes en nickel uni sont spécialement attrayants.



Ceci est une reproduction du poêle de cuisine parfait

Le Falcon est une proposition de poêle de cuisine que les détaillants trouveront pleine d'intérêt. Parce que le Falcon non seulement se vend facilement et reste vendu, mais encore parce que c'est l'article produisant le plus de bénéfice qui soit sur le marché.

Demandez la liste complète des poêles et cuisinières avec la dernière liste de prix.

Deux dimensions
18"
Four 18x19x12½
Dessus 43½x27
20"
Four 20x19x12½
Dessus 45 x 27

MAPLE LEAF FALCON
avec réservoir spécial et chauffe-plat.

THE BEACH FOUNDRY CO., LIMITED

BROAD STREET, OTTAWA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.
Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

—Fondée en 1860—
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

Mettez Votre Marque de Commerce Sur vos Marchandises PAR
TRANSFERT DECALQUE
FABRICATION CANADIENNE
PERMANENCE BELLE APPARENCE
ECHANTILLONS SUR DEMANDE
CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
364-370 RICHMOND St. WEST. TORONTO. CANADA.

Téléphone E. 6755
G. A. Ducharme T. J. E. Bissonnet

G. A. Ducharme & Cie

MERCERIE et CHAPEAUX
Edifice Dandurand, Ste-Catherine Est,
MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration
Le vice-président et dir.-général
TANCREDE BIENVENU.
Montréal, le 26 novembre 1920.

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.
No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

FINANCES

RAPPORT MENSUEL DES BANQUES CANADIENNES

Le dégonflement qui a eu lieu depuis quelque temps dans les prix de divers articles ne paraît nullement avoir affecté les compensations des banques qui pour le mois de novembre, révèlent généralement des augmentations.

Celles de Montréal se sont accrues de $37,000,000 par comparaison avec celles du mois de novembre de l'année dernière. Les banques de Toronto rapportent une avance considérable et celles des autres centres font généralement voir une augmentation plus ou moins appréciable.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

Montréal . .	$652,846,705	$615,325,528
Toronto. . .	494,365,696	414,730,544
Winnipeg . .	429,192,133	285,392,865
Ottawa . . .	57,308,079	60,671,751
Québec . . .	34,276,795	29,495,934
Hamilton . .	33,261,308	32,112,322
Halifax. . .	23,812,271	22,056,205
St. John . .	14,297,754	14,239,714
London . . .	16,980,248	16,608,636
Brantford. .	6,651,144	6,194,872
Kitchener . .	5,395,160	3,212,942
F. William. .	5,107,407	4,722,590
Peterboro . .	4,395,692	3,905,613
Brandon. . .	4,688,149	4,164,450
Sherbrooke .	5,668,353	4,235,788
Moncton . .	3,843,638	.....
Calgary. . .	48,407,532	44,763,360
Vancouver. .	75,231,031	65,623,728
N.-Westm. . .	3,145,045	2,698,019

POUR ASSURER LA PROSPERITE

Comme nous l'avons prouvé dans un précédent article, nous avons raison d'être optimistes quant à l'avenir de notre pays.

Nous sortons de la grande crise mondiale dans de meilleures conditions économiques que n'importe quel autre pays qui a été affecté par la guerre.

Il n'y a qu'une seule chose qui puisse occasionner de graves bouleversements au Canada — et cette chose, c'est le chômage.

Si plusieurs milliers d'hommes sont mis à pied par les industriels et ne peuvent arriver à trouver du travail, on peut s'attendre à tout de leur part: "Ventre affamé n'a point d'oreilles!"

Bon nombre d'industriels se rendent parfaitement compte de ce fait et feront l'impossible pour empêcher le chômage durant cet hiver. Ils sont prêts à s'imposer des sacrifices pécuniaires pour assurer un retour, sans choc, aux conditions normales — mais on ne peut s'attendre à ce qu'ils s'acculent à la faillite pour nous assurer la prospérité, sans que les autres éléments de la population fassent leur part.

Il va de soi que pour maintenir les fabriques et les usines en opération; pour qu'il n'y ait pas de chômage, il faut que les industriels aient en mains, DES COMMANDES.

On ne peut s'attendre à ce qu'ils vident leur coffre-fort, à payer pour la matière première et des salaires, s'ils n'ont pas un marché pour leur production.

Or, qu'arrive-t-il dans l'industrie, à ce moment?

Chaque courrier amène à l'industriel une pluie d'annulations de commandes!

Il est évident que les grossistes et les détaillants qui annulent leurs commandes — quelle que soit la raison qui les pousse à agir ainsi — font preuve d'une imprévoyance qui surprend de la part d'hommes d'affaires. Ceci au point de vue purement égoïste.

Au point de vue moral, annuler une commande est une malhonnêteté.

L'industriel moderne n'a pu se créer, exister et se développer que grâce à l'existence du système de crédit. Et le crédit ne peut exister qu'à mesure que se développait l'intégrité du commerçant.

Les hommes ne voulurent pas accumuler un capital, tant qu'ils n'eurent pas la certitude que ce capital ne leur serait pas volé. L'intégrité, l'industrie et le crédit sont intimement liés l'une à l'aure. Sans ces trois choses essentielles au commerce, il n'y aurait pas de grandes compagnies, pas d'emprunts, pas de prêts, pas de fabriques, pas de chemins de fer ou de bateaux-vapeurs.

La base de tout notre édifice commercial, c'est l'intégrité et le commerce ne s'est développé qu'à mesure que l'intégrité est devenue une qualité plus générale.

Or, à l'heure actuelle, le commerce en général, semble revenir aux méthodes d'autrefois. Après avoir passé par une période de prospérité sans précédent, la légère dépression actuelle l'a lancé dans une suprême indifférence pour autrui et le refus d'honorer la signature donnée en est une manifestation des plus évidente.

Cette attitude de la part du commerce est-elle justifiée par les conditions économiques du pays?

Nous avons cette année une récolte fabuleuse, nos facilités de transport se sont considérablement améliorées, nos banques, comprenant la situation actuelle, n'hésitent pas à ouvrir de très larges crédits et se montrent beaucoup plus libérales qu'elles ne l'ont été dans le passé; les dépôts en banques d'épargne, plus élevés que jamais auparavant, prouvent que notre peuple a su se faire une réserve en vue d'une dépression possible — à tout prendre notre pays est prospère.

Or, la seule mouche dans le pot au lait, c'est que le commerce semble revenir au temps primitif sans se rendre compte, que le plus grand problème qu'il faut solutionner c'est celui du travail.

Si l'on veut éviter une panique, il faut que nous revenions à l'intégrité des jours d'avant-guerre. Il faut que nous nous rendions compte que nos industries ne doivent pas fermer leurs portes.

Or, comment nos industries pourront-elles donner du travail à nos ouvriers si le commerce refuse d'honorer la signature donnée en annulant ses commandes?

La vague d'immoralité dans le commerce qui déferle sur le pays tout comme la vague d'influenza d'il y a deux ans, doit s'arrêter!

Si l'on ne veut voir surgir le spectre du bolshévisme, il faut que le commerce revienne à la moralité des affaires — qu'il n'annule pas ses contrats, qu'il ne refuse pas d'honorer la signature donnée, qu'il cesse de faire preuve d'un égoïsme étroit — égoïsme d'ailleurs mal compris puisqu'il menace de tout détruire par ses effets.

Si le commerce ne se ressaisit pas bientôt, nous pourrons dire adieu à la prospérité pendant de longues années.

Est-ce que quelques mois de sacrifices (au printemps nous serons revenus aux conditions normales) ne valent pas de longues années de prospérité?

M. G. EMILE TANGUAY, architecte, de Québec, vient d'être nommé directeur des Prévoyants du Canada, dont le siège social est à Québec.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Voûtes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme les voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes. Toutes les commandes reçues par malle ou par téléphone, Main 500 auront, comme toujours, notre meilleure attention.
Il nous sera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidré Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIEGE SOCIAL—MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

280 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

MORROW

Ne tâtonnez pas
Ne courez pas de chances
Soyez sûr de votre terrain
Employez les mèches (drills)
Morrow

INGERSOLL
CANADA

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

L'EXPERIENCE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE

Les compagnies d'assurance-vie ont transigé plus de uvelles affaires, cette année que jamais auparavant. Une ence réputée a fait plus d'affaires dans les deux premiès semaines de novembre que dans n'importe quelle autre uple de semaines précédentes. C'est là un signe encouraant en face de la situation incertaine de l'emploi et des ges. Néanmoins il faut noter que le taux d'augmentation t tombé. Il y a peu de compagnies, en fait, qui éprouront de la difficulté à souscrire plus d'affaires cette née qu'en 1919.

L'augmentation de l'an dernier fut, au demeurant, ceptionnelle. Les nouvelles affaires brutes transigées et yées au comptant au Canada s'élevèrent à $524,543,-9 contre $313,251,556, en 1918. Les réclamations nettes ur décès s'élevèrent à $16,927,345, dont $785,331, ou 4 pour 100 dûs à la guerre et $2,995,228, ou 17.69 ur 100 à l'épidémie d'influenza dans la première partie l'année. Le taux de mortalité parmi les vies assurées ndant 1919 est calculé à 8.3 par mille, soit moindre que taux de 8.6 de 1914. Pendant les six dernières années, 18 a eu le plus haut taux de mortalité, soit 14.1 par ille.

Le revenu des compagnies canadiennes d'assurance-, en 1919, a été de $88,631,182 et leurs déboursés s'èrent à $60,947,459.

Sur chaque $100 de revenu, il fut dépensé en déboursrelatifs à l'assurance et aux contrats d'annuité, $43,41: frais généraux, $22.67; en taxes, $1.24; en dividendes x actionnaires, 63 cents; en autres frais, 82 cents, ce i laisse $31,23 à porter à la réserve.

Le montant net des risques en vigueur augmenta ndant l'année de $1,394,823,308 à $1,712,062,023, et réserves augmentèrent de $291,035,397 en 1918 à 21,027,592 en 1919.

o

NOTES SUR L'ASSURANCE-AUTOMOBILE

L'assurance des risques d'automobiles est rendue fae en raison de la prévention qui existe contre le prodétaire d'automobile. C'est peut-être extraordinaire 'il en soit ainsi dans ces temps où il y a une telle prortion de gens soit qui possèdent un auto, soit qui en conisent fréquemment. Le fait que la prévention existe est illeurs bien connu des entrepreneurs d'assurance-autobile. Qu'un homme ou une femme surgisse d'un rnant soudainement sans prendre garde au trafic et utomobiliste sera extrêmement chanceux s'il peut happer à la responsabilité de l'accident qui se produit. Qu'un garçon penché sur sa bicyclette change de côté et surgisse devant l'automobile, l'automobiliste sera attaqué pour dommages.

Qu'un enfant, trop jeune pour user de jugement soit laissé à courir dans les rues sans surveillance, ce ne sont pas les parents qui seront blâmés s'il se produit un accident.

Dans tous ces cas, l'automobiliste doit prouver qu'il n'y a pas eu négligence de sa part. C'est une loi injuste, car un automobiliste parfaitement innocent peut être incapabe de prouver pareille chose. Et il se trouve handicapé de toute façon par la prévention qui pèse sur lui dès le début.

Un exemple de l'ignorance qui existe relativement à la sécurité et à l'insécurité dans l'automobilisme était récemment souligné par un article du "Montreal Family Herald and Weekly Star". Cela avait trait aux déclarations faites par les inventeurs d'un nouvel auto concerant sa vitesse et la personne qui écrivait l'article soulignait gravement: "Un homme ayant un auto pouvant aller à une vitesse sans précédent ne se contentera pas d'aller à dix ou quinze milles à l'heure. D'autre part, l'expérience a montré qu'une vitesse plus grande peut avoir souvent pour résultat des accidents et souvent perte de vie".

Il peut être parfaitement vrai que parfois et dans certains endroits une vitesse de dix ou même quinze milles à l'heure, soit la limite de la sécurité; mais prétendre que du 10 ou du 15 milles à l'heure sur une route large et sans autre trafic, soit le plus qu'un automobiliste prudent puisse se permettre indique que l'écrivain de l'article en question n'a aucune expérience de la locomotion autre que celle de pousser la voiture de son bébé par un beau dimanche après-midi.

Les maniaques de la vitesse sont sans nul doute responsables d'un grand nombre d'accidents; mais l'expérience prouve que ce n'est pas tant la simple vitesse que la témérité qui cause les accidents: défaut de prendre avis des conditions du trafic; le chemin pris à la lisière dans le stupide effort d'épargner une seconde ou deux; le défaut de ralentir dans les tournants; le défaut d'arrêter, de regarder et d'écouter aux passages à niveau; le manque de freins fonctionnant bien, etc. Réduire tout propriétaire d'automobile à une vitesse n'excédant pas dix ou quinze milles à l'heure ne fera pas grand chose pour remédier aux accidents tant que les autres causes qui y contribuent ne seront pas considérées attentivement.

o

Des certificats d'enregistrement ont été accordés à la T. Eaton Life Assurance Co., permettant la transaction d'affaires d'assurance-vie dans la province du Manitoba.

* * *

M. Joseph Carvell, qui fut pendant les cinq dernières années surintendant de la British-American Assurance Co., avec bureau à Winnipeg, Man., a accepté d'entrer au service de la Canada National Fire Insurance Co., comme surintendant pour la Colombie Anglaise, avec quartiers généraux à Vancouver.

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

Vous Preparez-vous pour l'Hiver?

Les vents froids et les tempêtes de neige de l'hiver vont bientôt frapper à nos portes et nos fenêtres. C'est le moment de nous assurer que le Bonhomme Hiver ne trouvera pas occasion d'entrer par les fenêtres brisées ou par les fentes dans nos portes, nos châssis ou nos murs.

Ne perdez pas de temps pour faire entrer votre stock de mastic pour la saison d'hiver.

MASTIC "STELCO"

Fabriqué par notre procédé spécial pour moudre le blanc d'Espagne sèché au four avec des huiles de choix.

EMBALLE EN BOITES, TONNELETS METALLIQUES OU BARILS.

POINTES DE ZINC POUR VITRIERS
Mises en paquets d'une demi livre. Prix sur demande.

STEEL COMPANY OF CANADA

LIMITED · · MONTREAL

LA SOUPE AUX TOMATES

CLARK

Préparée par des Canadiens,
Pour des Canadiens, d'une manière délicieuse

A
UN
PRIX
RAISONNABLE

POUR
VENDRE
A
PRIX
POPULAIRE

D'UNE QUALITÉ SANS ÉGALE

FAITE EN CANADA PAR

W. CLARK, LIMITED

MONTREAL ET ST-REMI, (QUE.)

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887. MONTREAL, LE 17 DECEMBRE 1920 VOL. XXXIII—No 51

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

LE POUVOIR DU PINCEAU

Le marchand qui tient les produits B-H, a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décrépitude.

Toute construction, en bois ou en métal, finit par montrer, avec le temps, l'effet inévitable de l'usure et de la destruction, et pour combattre ces éléments il y a un protecteur de surface reconnu et recommandable.

Le public en général apprend de tous côtés que la peinture sert à préserver aussi bien qu'à embellir et une demande plus grande en est la conséquence naturelle.

La Qualité B-H se vend d'elle-même

L'immense publicité que nous donnons nous-mêmes à tous les produits B-H ne nous servirait de rien, n'était la qualité merveilleuse qui entre dans chaque boîte portant notre nom.

Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B-H est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

Prenez-vous votre part de bénéfices sur ce volume d'affaires toujours croissant?

SINON, ECRIVEZ POUR AVOIR LA PROPOSITION D'AGENCE B-H.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

"L'épreuve de la température"

Le temps seul prouve que le meilleur est en fin de compte le moins cher. Pour la durée et la qualité, employez

LE MASTIC "STELCO"

Fabriqué par le procédé spécial qui nous est propre, pour moudre le blanc d'Espagne séché au four avec des huiles de choix.

Emballé en boîtes, tonnelets métalliques ou barils.

Pointes en Zinc pour Vitriers

Mises en paquets d'une demi-livre. Prix sur demande.

The STEEL COMPANY OF CANADA
LIMITED MONTREAL

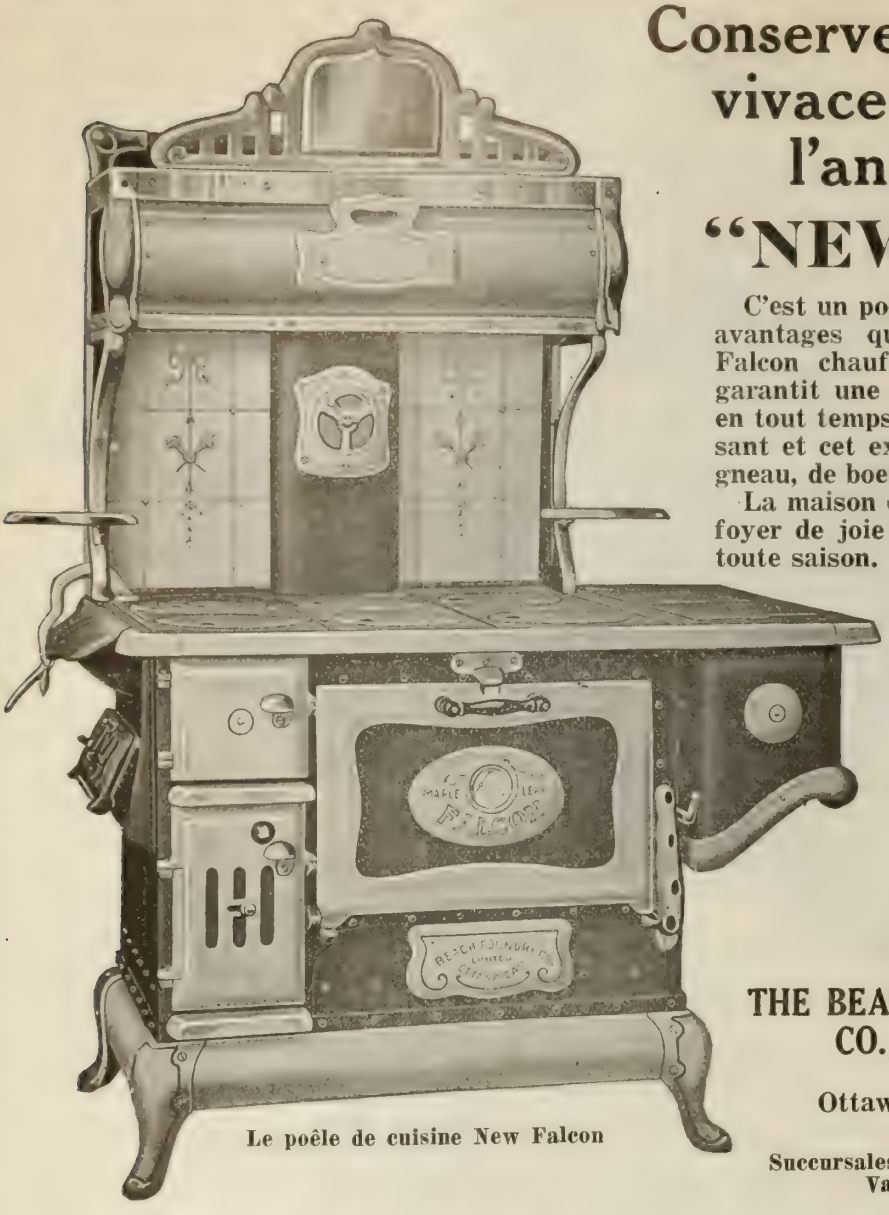
Les Fabricants de COMMUNITY PLATE vous adressent leurs meilleurs voeux à l'occasion des Fêtes de la Noël et du Jour de l'An, et vous souhaitent beaucoup de prospérité et de succès en

1921

Oneida Community, Limited

Niagara Falls, Ontario

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"



Le poêle de cuisine New Falcon

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 43½ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 45 x 27.

THE BEACH FOUNDRY CO., Limited

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.

B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.

C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.

D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.

E—Très large tiroir à cendres.

F—Porte de four se rabattant.

G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.

H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.

I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.

J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.

K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.

L—Poignée de la porte du four en rubberoid —toujours fraîche.

M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.

N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

hambres à
ir rouges
et grises.

Quelques mots à propos de la perfection des pneus, vue de l'intérieur

L'élément humain, dans la fabrication des pneus, est plus important que la machinerie — tout aussi important que les bons ma tériaux.

Faits dont nous étions convaincus et pour lesquels nous étions préparés avant que nous n'ayons fabriqué un seul pneu d'auto ou une seule chambre à air Ames Holden.

C'est pourquoi nous nous sommes procuré les hommes qui s'y connaissent, la machinerie pour mettre ce qu'il faut dans les pneus d'auto Ames Holden et installée pour fabriquer, avec un très grand idéal de ce que doivent être les bons pneus et les bonnes chambres à air et la ferme intention de les faire.

En outre notre confiance en nos produits — justifiée par les résultats acquis—nous permet de vous donner à vous et à vos clients la garantie la plus complète.

Une garantie qui n'a pas de limite de temps ni de milléage — qui protège vos clients absolument contre tout défaut dans le matériel et la façon, pendant toute la durée d'un pneu d'auto Ames Holden — et qui nous permet de faire des ajustements sur cette base de la façon la plus complète et la plus équitable.

Pouvons-nous vous parler de notre système vis-à-vis du détaillant, qui ménage grandement vos intérêts? Adressez-nous une carte postale à cet effet.

Pneus cordes ou tissus faits dans toutes les dimensions courantes.

PNEUS AMES HOLDEN

MANUFACTURES PAR

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

ALIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO,
LONDON, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON,
CALGARY, VANCOUVER.

lotre garantie n'a aucune limite de temps ni de milléage.

CELA NE PEUT PAS SE FAIRE

VOUS ne pouvez pas acheter une machine électrique à laver et à tordre qui fasse un meilleur ouvrage que la SEAFOAM, quand bien même vous la paieriez beaucoup plus cher.

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

La SEAFOAM avec son mécanisme simple, compact et son tordeur reversible de haute qualité est une machine à laver et à tordre pratique et rationnelle, facile à manoeuvrer à la maison.

Elle est garantie par une maison ayant 35 ans de connaissance dans la construction des machines à laver.

Vendue exclusivement aux détaillants soit par l'entremise des jobbers, soit directement de nos entrepôts à Hamilton et Montréal.

Fournie égalemnt pour être branchée sur un moteur.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

1921 Sera-t-il un Succès?

Tout dépend des articles que vous tenez

—M. le Détaillant—

Il n'en tient qu'à-vous

Vous êtes en train d'emmagasiner votre stock pour 1921. Vous connaissez vos clients; vous savez ce qu'ils désirent et ce qu'ils demandent. Ils deviennent exigeants. La diminution du pouvoir d'achat du dollar les porte à cela. Ils insistent pour avoir des articles dans lesquels ils ont confiance, des articles qui ont **toujours** donné satisfaction—des articles tels que

Les PNEUS CORD et FABRIC et les ACCESSOIRES

"Gutta Percha"

ont la confiance de l'automobiliste et deviennent excessivement populaires en raison de leur merveilleux record de service. Le détaillant est supporté par une publicité agressive qui fait connaitre favorablement le nom "Gutta Percha" dans le public. Tenez ce qu'il y a de mieux, M. le Détaillant, c'est-à-dire "GUTTA PERCHA".

Les clients satisfaits reviennent.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège Social et Fabrique: TORONTO.

Succursales: Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - **Une spécialité**

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Solidité Garantie

La solidité est la qualité principale requise de tout matériel à toiture, car un bâtiment n'est satisfaisant qu'aussi longtemps que le toit est à l'épreuve des intempéries. La plus haute qualité de toiture pour fabrique, entrepôts, bâtiment de ferme ou usine de chemin de fer, celle qui offre sans contredit la durée la plus longue, est la

PAROID NEPONSET

La bonne vieille Paroid a supporté l'épreuve d'un service de vingt deux années. Elle est faite en feutre de chiffons de haute qualité, entièrement saturé et enduit de la meilleure qualité d'asphalte qu'on puisse obtenir à cet effet. Elle a sa surface recouverte de talc gris finement moulu ou d'ardoise naturelle pulvérisée rouge ou verte. La toiture Paroid Neponset a donné de nombreuses années de service sur des milliers de bâtiments dans tout le Canada et elle est si bien annoncée qu'il n'y a pas de matériel aussi facile à vendre avec un plus grand bénéfice.

Les détaillants qui tiennent la Paroid Neponset ont le support de notre garantie imprimée qui accompagne chaque rouleau de toiture, assurant le maximum de satisfaction aux clients.

Nos prix aux détaillants leur réservent une marge de bénéfices extraordinairement bonne. De plus si un détaillant ayant de sérieuses affaires en vue a besoin de coopération pour conclure une vente, il lui suffit de nous en aviser pour que nous fassions le reste et que nous tournions en fin de compte la vente à son profit.

AUTRES PRODUITS NEPONSET POUR LA CONSTRUCTION.

Bardeaux jumeaux Neponset (même matériel que la Paroid; pour couvrir les habitations, écoles, églises et bâtiments publics), papier à construction noir imperméable Neponset, couverture anti-gelée et feutre amortisseur de son Neponset; Peinture et Ciment plastique Neponset.

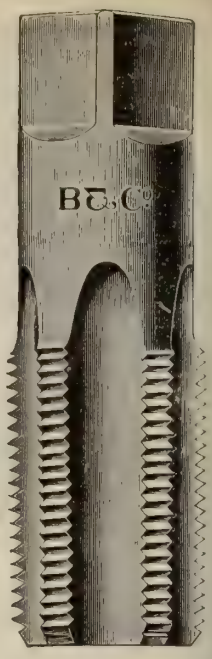
Ecrivez pour avoir échantillons et prix.

BIRD & SON LIMITED

HAMILTON - - - - - - ONTARIO.

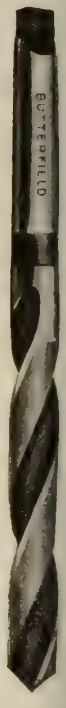
Usines: HAMILTON, ONT. - - - PONT ROUGE, P. Q.
Adresse à Montréal: 37 Rue St-Antoine.

A l'atelier, sur place même, les mécaniciens qui sont les meilleurs juges, préfèrent et recommandent à l'agent acheteur



Les Outils Butterfield

L'expérience agréable des outils Butterfield les fait préférer par les mécaniciens. Comme les Butterfield sont connus dans les ateliers depuis une quarantaine d'années, ils constituent le choix naturel des mécaniciens devant le comptoir de quincaillerie. Le même raisonnement les fait choisir à l'agent acheteur pour les grands besoins de l'usine.



Butterfield & Company, *Division*

Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.

Représentants a l'étranger:

Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleshill St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigfi. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobei & Co., Yokohama; Grèce: Stephen C. Stephanson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays-Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine.

BUTTERFIELD

Les bons outils font des clients satisfaits

Il est généralement admis que les niveaux Disston causent moins de trouble de gauchissement qu'aucun autre. Ils sont faits en bois dur spécialement traité — bois qui a été préparé scientifiquement dans l'usine Disston, traité de façon à permettre le moins de gauchissement possible.

De plus, Disston a également produit le dispositif de niveau le plus facile et le plus exact qui soit sur le marché. La manoeuvre de deux petites vis permet à n'importe qui d'amener la bulle exactement en place. C'est un arrangement des plus simples pour contrebalancer la légère variation inévitable due à la chaleur, au froid, à l'humidité, etc. L'ajustement est solide une fois en place et il n'y a pas de ressort qui puisse produire d'inexactitude ennuyeuse.

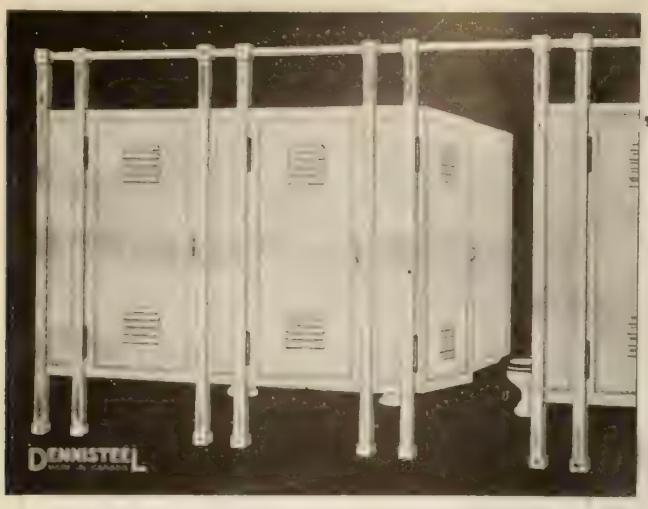
Ecrivez-nous pour avoir des informations au sujet des niveaux. Cela signifiera plus de ventes pour vous.

Henry Disston & Sons, Inc.

TORONTO, Canada

Succursale à Vancouver

DISSTON
SAWS AND TOOLS



Les cloisons Dennisteel pour W. C. *Sont* Supérieures

Des années d'expérience sont derrière les cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

Hygiéniques, incombustibles, immarquables.

Leur dessin de coupe nette et leur construction robuste les distinguent des feuilles de tôles jointes entre elles qui composent les soi-disantes cloisons de W. C. installées par des mains inexpérimentées. Nous sommes la seule maison au Canada qui se spécialise dans cette importante installation sanitaire.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

ECRIVEZ POUR AVOIR LES PROSPECTUS

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver, Halifax, Ottawa, Hamilton, Calgary,

---

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES PNEUS ET CHAMBRES A AIR

V. D. L.

ET DES

PRODUITS EN ALUMINUM

"VIKO"

Ligne complète d'accessoires d'automobiles et d'articles de quincaillerie.

SPECIALITES ELECTRIQUES en tout genre: GRILLE-PAIN, CHAUFFERETTES, FERS A REPASSER, PERCOLATEURS, ETC.

Avec nos remerciements pour leur faveur passée, nous adressons à tous nos clients nos meilleurs voeux de Joyeux Noël et de Nouvelle Année prospère pour 1921.

Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY, LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

Montréal, - - - - - - Canada

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont les meilleures pour un long et dur service

Leur qualité est dans l'acier.
Leur qualité est dans la trempe.

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 5

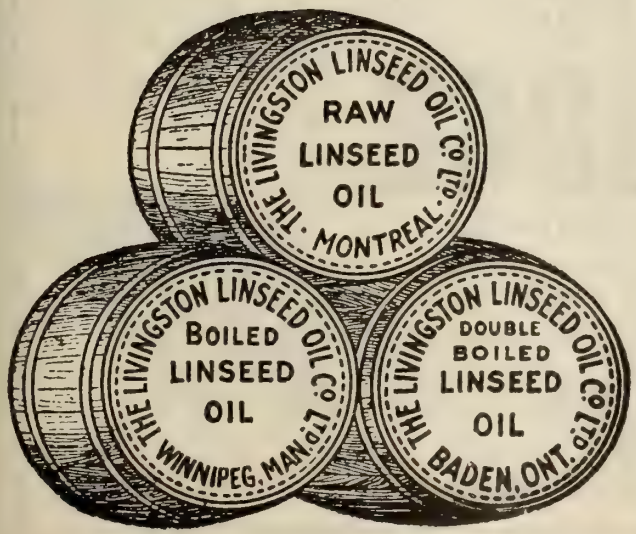
1864 - 1920

LE STANDARD RECONNU DEPUIS CINQUANTE SIX ANS

"L'ARTICLE QU'EMPLOYAIT VOTRE GRAND-PERE"

La Marque Livingston

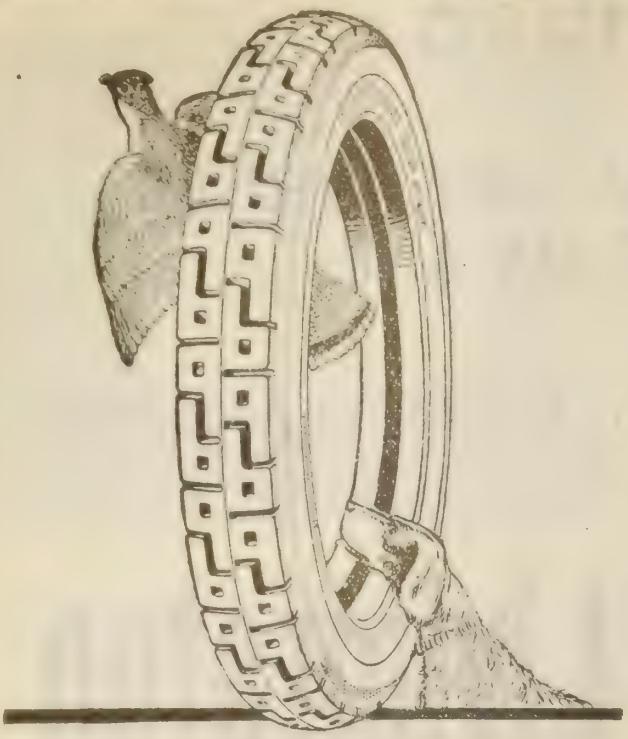
Le nom "Livingston" sur les barils est la garantie de qualité et le "Baril Bleu" est la marque extérieure de la qualité intérieure.



La Meilleure qualité--La plus Recommandable
Toujours garantie

THE
DOMINION LINSEED OIL CO.
LIMITED

Baden, Toronto, Montréal, Winnipeg



VOS CLIENTS DESIRENT DES PNEUS PARTRIDGE

Vos clients desirent des Pneus Cord Partridge, parce que, tout en donnant de deux à quatre fois le milléage des Pneus Fabric, ils ne coûtent que 40% de plus—une grande économie d'argent et d'ennuis. Et la garantie qui accompagne la qualité Partridge est particulièrement appréciable puisqu'elle est soutenue par la possibilité prouvée de satisfaire celui qui se sert du pneu.

Lorsqu'un détaillant achète des Pneus

Lorsqu'un détaillant achète des pneus, il représente ses clients. Ils comptent sur lui pour leur fournir et leur offrir des pneus qui leur donneront le maximum de service. C'est pourquoi le nombre de détaillants qui offrent les Pneus Partridge augmente chaque semaine.

Les détaillants dans une petite zone de l'Ontario ont jusqu'à ce jour acheté 1000 pneus Cord Partridge 30 x 3½ pour livraison en avril sans parler des pneus Cord d'autres dimensions et des Fabrics ordinaires. Les Cords Partridge sont favori à cause de leur solidité, de leur construction, de leurs qualités antidérapantes et de leur aspect.

Les Cords Partridge sont solides parce que

le caoutchouc qui tient les cordes ensemble a une force de tirage de 30 livres et l'assemblage de la carcasse avec la semelle est inséparable. La semelle réellement antidérapante Partridge est d'une composition solide résistant à l'usage; les côtés sont épais et élastiques. Le pneu Partridge est demandé par les chauffeurs de taxicab, qui ont besoin de pneus pouvant supporter les plus dures épreuves.

LES PNEUS PARTRIDGE

sont pour vous de bons pneus à offrir.

Ils font des clients satisfaits. Il est très profitable à un homme d'être connu comme le détaillant de Partridge dans sa localité.

ECRIVEZ-NOUS POUR VOUS RENSEIGNER.

THE F. E. PARTRIDGE RUBBER CO., LTD

GUELPH, Ont.

PNEUS PARTRIDGE — BONS COMME LEUR NOM.

GLIDDEN
EVERYWHERE ON EVERYTHING

Jap-a-lac remet à neuf le Linoleum

Raviver et protéger le linoleum n'est qu'un des cent usages que Jap-a-lac trouve dans la maison. La remise à neuf des chaises, boiseries, meubles, radiateurs, tuyaux, etc., procure toujours une économie en espèces sonnantes.

Vous pouvez faire de ce genre d'affaire une source de grands bénéfices pour vous. Surtout si vous tenez Jap-a-lac. Ce merveilleux produit Glidden si bien connu qu'il ne faut presque pas d'effort de votre part pour en vendre de grandes quantités. Presque toutes les ménagères ont employé Jap-a-lac et sa qualité remarquable en a fait des clientes pour toute la vie.

En vendant le VERITABLE JAP-A-LAC DE GLIDDEN non seulement vous retirez les profits qu'il vous procure, mais vous donnez à tout votre commerce la réputation du Jap-a-lac.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre proposition au détaillant.

THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED

TORONTO - - - - ONTARIO

Succursales à Montréal et Winnipeg.

Une brosse ou un Balai pour tous les usages

Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS

Brosses,
Petits balais,
Pinceaux à peinture,
Brosses à chaussures
Brosses à poèles,
Brosses à plancher,
Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & CO., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.
Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

Vendez la Crême

C'est le produit que vous *vendez* qui vous procure des ventes.

C'est la crème qui compte pour faire le beurre.

C'EST

RAM-CO

"LE COUP DE PINCEAU MAGIQUE"

qui a révolutionné la teinture des chapeaux de paille, des pantoufles de satin, de la vannerie, etc.

— et c'est maintenant le bon moment de commander votre provision de RAM-CO si vous voulez profiter des premières affaires.

Il n'y a pas de saison ni d'époque spéciale pour RAM-CO. Un carton sur votre comptoir vous prouvera cette assertion.

Ecrivez maintenant. Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(3)

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire **une vente certaine.**

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

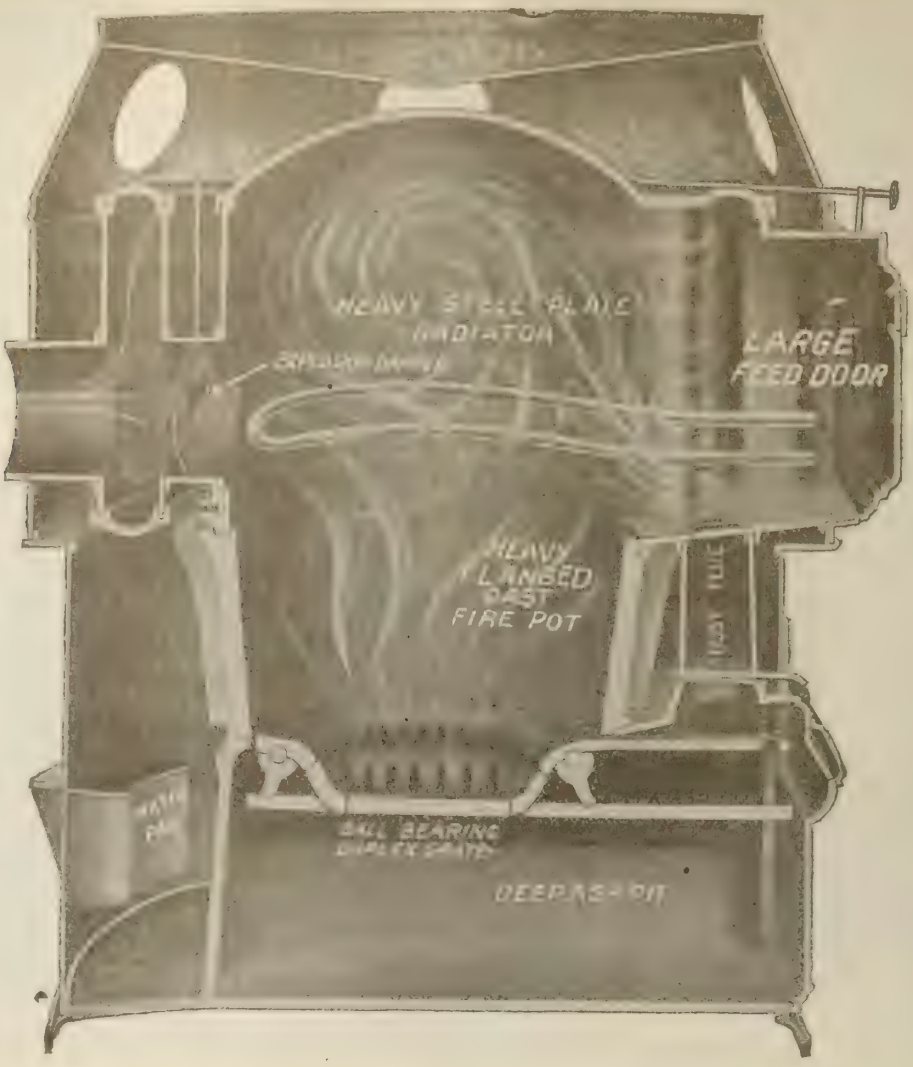
Si l'on fait une comparaison au sujet des augmentations de prix entre les principales commodités courantes, on trouve que la quincaillerie est au bas de liste et lorsqu'on la compare avec l'épicerie, la chaussure, la nouveauté, la confection et la fourrure, la différence est très marquée. Il faut aussi mentionner que dans toutes ces lignes la production excède de beaucoup la demande, tandis que pour la quincaillerie il y a une pénurie universelle. Et bien que nous ne prévoyions pas beaucoup d'augmentations et que la plupart des changements vont être dans le sens de la baisse, nous sommes d'opinion que ceux-ci ne seront pas nombreux et les diminutions seront graduelles encore pour plusieurs mois à venir. Aussi sommes-nous d'avis que nous pouvons fêter la Noël en toute tranquillité de conscience, et si nous faisons quelques voeux pour le premier de l'An, souhaitons avant tout que la quincaillerie soit prospère.

A tous ceux qui ont contribué à l'édification de notre commerce depuis trente cinq ans, nous souhaitons sincèrement que ce Noël soit le plus heureux qu'ils aient jamais passé.

Lewis Bros. Limited

Montréal

Complètement garantie.



Brûle du charbon ou du bois.

La Fournaise à air chaud.

NEW IDEA

Si vous êtes intéressé à devenir l'agent dans votre ville pour une fournaise qui a la garantie absolue du fabricant et qui est largement connue et bien annoncée par tout le pays, mettez-vous immédiatement en rapport avec nous au sujet de notre proposition d'agence pour la fournaise "New Idea" à réputation mondiale. C'est le moment d'agir maintenant que la construction bat son plein.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

"75 ans de succès dans la fabrication

En écrivant aux annonceurs si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

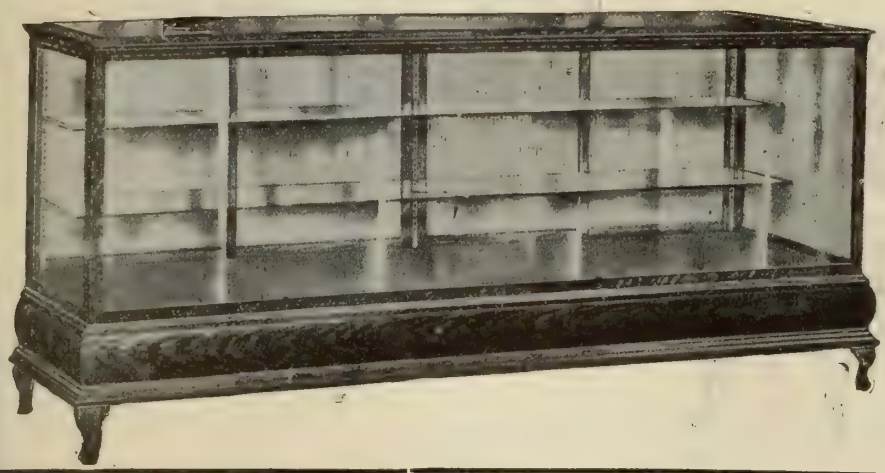
Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

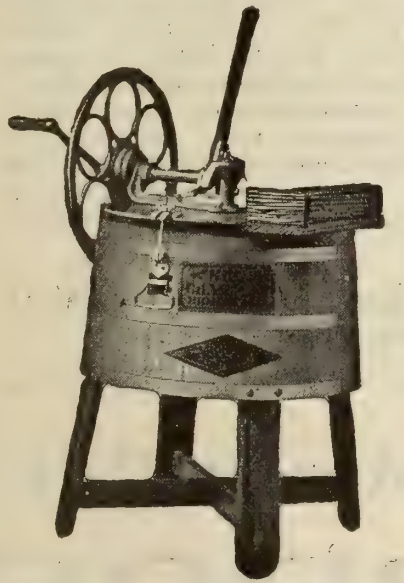
Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.
MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"

Ces tôles sont fortement galvanisées et comme elles sont emballées en caisses elles sont parfaitement plates et arrivent en bonne condition. La qualité est absolument recommandable, et meilleure que celle d'aucune autre tôle sur le marché.

John Lysaght, Ltd
Fabricants
BRISTOL, Angleterre

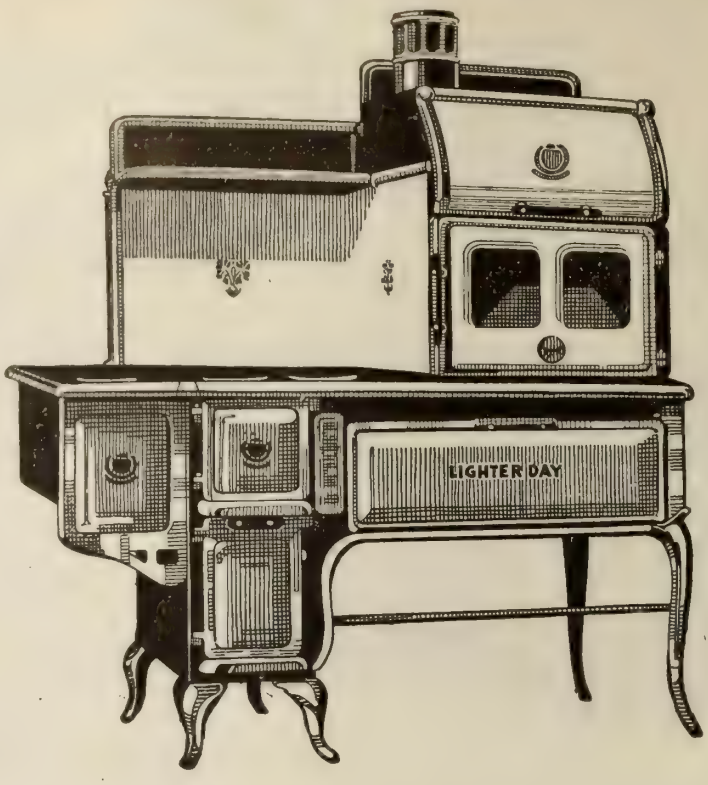
A. C. Leslie & Co., Ltd
Agents pour le Canada
MONTREAL.

Le poêle de cuisine le plus populaire aujourd'hui

Dessus large et profond.

Réservoir Duplex opè extra-grand.

Les Grilles rent doucement et économisent le charbon.



Chauffe-Plats.

Four élevé avec porte en verre clair.

Thermomètre d'épreuve.

Grand compartiment de réserve.

Espace libre pour le balayage.

C'est le poêle de cuisine que VOUS devriez vendre

Les poêles de cuisine "Lighter Day" de Clare Bros. se vendent facilement parce qu'ils sont **MODERNES.** Ils se nettoyent facilement — car ils sont finis avec des panneaux en émail-porcelaine. Ils ont des parties en nickel uni — avec dessus poli. Ils sont faciles à allumer et à secouer. Les grilles manoeuvrent doucement — sans se coincer — sans se courber et sans perte de charbon.

Dans le poêle de cuisine "Lighter Day" le four a été placé à hauteur de la main. Il supprime toute fatigue de se baisser. Cela est si important pour les femmes que cet avantage a raison de tous les bons sentiments qu'elles peuvent avoir pour les poêles de cuisine favoris.

LA LIGNE DE POELES DE CUISINE CLARE BROS. EST COMPLETE.

Voici un poêle de cuisine moderne de "Clare Bros." de la dimension exacte que puisse souhaiter n'importe quelque cliente et muni de tous les accessoires qu'elle désire. Il peut être fourni avec chauffe-plats, réservoir à eau chaude ou raccordement à eau chaude pour la bouilloire.

Prenez connaissance de cette proposition. Laissez-nous vous montrer comment les détaillants de Clare Bros. font de grosses affaires en hiver comme en été. Ce que signifie la coopération de Clare Bros.

Clare Bros. & Co., Limited

PRESTON, ONTARIO.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.

Poêle de Cuisine "Lighter Day" de

CLARE BROS.

Seul un réservoir VitrO peut donner les Bénéfices et la Satisfaction VitrO

Le matériel seul n'a pas fait le réservoir VitrO ce qu'il est pour le public et pour les plombiers du Canada.

En fait, une foule de gens qui connaissent VitrO comme le nom du "réservoir de haute qualité" ne savent même pas en quoi il est fait.

Ils espèrent un bon service d'un réservoir VitrO, tout comme le plombier, parce que les réservoirs VitrO leur ont appris à l'espérer.

Ils espèrent un meilleur service — parce que le VitrO a toujours donné un meilleur service. De sorte que VitrO n'est pas seulement le nom du matériel dont est fait un réservoir. Il signifie:

—la qualité de ce matériel
—la façon dont ce réservoir est fait
—le genre d'accessoires à l'intérieur du réservoir
—le service que donnent ces accessoires.
—la satisfaction que le réservoir procure à l'acheteur
—le bénéfice net qu'il rapporte au plombier.

Le réservoir qui a fait gagner des milliers de dollars aux plombiers Canadiens et qui a acquis la confiance du public Canadien est le VitrO.

Et le VitrO est fait exclusivement en Canada par

THE GALT BRASS CO., LIMITED

GALT, CANADA

RÉSERVOIRS

VITRO

Sans trouble

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - - ONTARIO

VIKO

Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminum

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Specialty Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec
BISSONNETTE & BISSONNETTE
54 Rue Notre-Dame Est,
Chambre 18, - - - MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A

Ames Holden McCready . 5
American Pad & Textile. 8
Aluminum Specialty . . 22
Assurance Mt-Royal . . . 80

B

Banque d'Hochelaga . . 78
Banque d'Epargne. . . 78
Barnett. 19
Banque Molsons. 78
Banque Nationale. . . . 78
Banque Provinciale . . 78
Beach Foundry. 4
Bird & Son. 9
British Colonial Fire . . 80
Brodeur, A. 80
Brandram-Henderson . . . . . Couverture
Burrow Stewart Milne, ... Couverture
Butterfield & Co. Que. . 10

C

Canadian Salt. 69
Canada Foundries. . . 80
Chamberlain Medicine . 76
Couillard, A. 80
Connors Bros. 69
Clare Bros. 20
Clark, Wm. 76
Côté & Lapointe. . . . 66

D

Disston Saw. 11
Dom. Linseed Oil. . . . 13
Duffy, J. J., & Co. . . 75
Doswell Lees. 6
Dennis Wire. 12

E

Eddy, E. B., & Co. . . . 75

F

Fontaine, Henri. . . . 80

G

Gagnon, P. A. 80
Galt Bros. 21
Garand, Terroux & Cie. 80
Georgia Turpentine . . 23
Gillette Safety Razor. . 58
Glidden Varnish. . . . 15
Gutta Percha Rubber Co. 7

H

Hurtubise Ltd. 12
Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 18
Hébert, L. H. 80
Hobbs. 8

I

Imperial Tobacco . . . 27

K

Kearney Bros. 82

L

Lewis Bros. 17
Leslie & Co., Ltd. . . . 19
London Bolt. 23

M

Mathieu (Cie J. L.). . . 75
McArthur, Alex. 23
Montbriand, R. 80
Macdonald, W. C. . . . 70
Montreal Biscuits Co. . 69
Morrow Screw & Nut Co. 12
Meunier Clément & Cie. 19
Maxwell. 19

N

Nova Scotia Steel Co. . . 23

O

Oceanic Oyster. 77
Omega Machinery . . . 16
Oneida Community . . 3
Ottawa Paint Works. . . . . Couverture

P

Partridge Tire. 14
P. Poulin & Cie Ltée. . 80
Pure Cane Molasses . . 66

R

Ramsay & Son 16
Ruel Limitée, Edouard . 82

S

Steel Co., . . . Couverture
Stauntons, Ltd. 42
Simms & Co., I. S. . . 16
Still Mfg. Co. 22
Sun Life. 80
Steel Trough & Cch. . . 23
Smalls. 49-66

W

Wisintainer & Fils. . . 66

La Peinture préparée

"GREEN TREE"

Beau Brillant-durable

Composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

Térébenthine, huile de lin, blanc de plomb, arcanson, etc.

The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clarke - - - Montréal

Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos résrvoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!

Si vous n'êtes pas décidé à publier des catalogues, des circulaires, des dépliants qui soient bien rédigés, préparés avec soin, imprimés avec art — gardez votre argent dans votre poche.

Il vaut mieux ne rien publier du tout plutôt que de publier des imprimés mal rédigés, mal typographiés, qui créent dans l'esprit de ceux qui les voient l'idée que votre maison est arriérée.

Si vous n'avez pas le temps de préparer vous-même des imprimés d'annonce qui soient dignes de votre maison, jetez quelques notes sur un bout de papier et envoyez-le nous — nous ferons le reste.

Les typographes-experts de notre atelier donneront au texte que nous préparerons pour vous, une toilette typographique, qui attirera l'attention de ceux qui verront vos imprimés et augmentera votre clientèle.

La Cie d'Imprimerie des Marchands, Limitée

198 Rue Notre-Dame Est, - MONTREAL.

Protégez vos Epargnes !

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire. Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION
FINANCIERE ET ECONOMIQUE
TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIE EN FRANCAIS

Spécial aux lecteurs du "Prix Courant" } 1 an d'abonnement pour **$1.00**

Numéro-specimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Le Service que le PRIX COURANT donne à sa clientèle

En ces jours de rajustement des conditions économiques du pays, il est de la plus haute importance qu'un marchand se tienne au courant des changements de prix, des lois et règlements affectant le commerce, ainsi que les nombreuses autres questions qui ont une portée directe ou indirecte sur les affaires.

LE PRIX COURANT est le véritable guide du marchand — il publie des renseignements qui lui permettent de conduire son commerce avec succès — il l'avise des changements de prix, des lois et règlements nouveaux — en un mot, sa lecture évite au détaillant maints faux pas dont les conséquences peuvent être désastreuses.

LISEZ ATTENTIVEMENT VOTRE NUMERO DU PRIX COURANT

c'est le guide le plus sûr que vous puissiez suivre.

De plus, si en aucun temps, vous désirez des renseignements sur une question spéciale, n'hésitez pas à vous adresser au PRIX COURANT par lettre et vous recevrez une réponse satisfaisante dans le plus bref délai possible.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 8272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi le 17 décembre 1920 | Vol. XXXIII—No 51

LES AFFAIRES SUR UNE BASE DE PAIEMENT AU COMPTANT

On ne saurait trop appuyer à présent sur l'importance qu'il y a pour les marchands de quincaillerie de tenir leur commerce dans un état aussi liquide que possible. Et ceci implique le placement du commerce sur une base au comptant et l'élimination autant que possible des comptes de crédit. Au cours des dernières semaines les marchands de quincaillerie de certaines parties du pays ont éprouvé de plus grandes difficultés à obtenir le règlement des comptes à recevoir, et ces difficultés se reflètent dans leur lenteur à effectuer leurs paiements aux maisons de gros. Dans de telles circonstances, il semble facile pour le marchand d'aller chez son banquier et de demander une accommodation de crédit. Mais, il se peut qu'il soit bien surpris cette fois de s'apercevoir qu'une pareille accommodation n'est pas possible et que la faveur d'un autre crédit ne peut lui être faite. Les conditions ne sont pas si mauvaises que le client du magasin de quincaillerie ne puisse faire face à ses obligations et il n'y a pas de raison pour que le marchand doive en souffrir alors qu'il est nécessaire pour lui de faire un effort plus puissant pour se maintenir en bonne position. C'est le bon moment pour les marchands de se tenir en relations étroites avec leurs banquiers, non pas dans le but d'obtenir du crédit mais pour prendre leur avis et profiter de leur coopération en ce qui a trait aux meilleurs moyens d'encaissement, aux méthodes de ventes qui devraient être adoptées ainsi qu'à toute autre matière. Le banquier saura apprécier l'évidence de bonne foi et le désir de coopération de la part du marchand qui apporte ses livres et laisse sa carte sur la table.

Les bonnes relations entre le banquier et le marchand sont des plus désirables en tous temps.

Il n'y a pas lieu de s'alarmer de la situation commerciale. Les besoins des gens pour la quincaillerie sont aussi considérables que jamais et selon les rapports de maisons de gros, il n'y a pas de chute dans les besoins commerciaux. La chose importante pour le marchand est de maintenir ses affaires en telle condition qu'il sache en tous temps où il en est, et qu'il puisse disposer de son actif sous forme liquide.

o

LE COMMERCE D'EXPORTATION DE PEINTURE DU CANADA

Le commerce canadien d'exportation des peintures a été stimulé après l'armistice par plusieurs ordres spéciaux résultant en grande partie des efforts unis des manufacturiers canadiens qui envoyèrent un représentant outremer. Dans l'ensemble on ne saurait prétendre qu'à un commerce modéré pour l'extérieur du Canada, mais un commerce solide et permanent.

L'Australie a été une des grandes espérances du Canada pour la vente de sa peinture, à tel point qu'une firme canadienne y a établi une usine. Ceci, d'ailleurs, restreindra les exportations du Canada, et pour l'instant, l'Australie n'offre plus un champ d'exportation bien appréciable.

Le Royaume Uni a été la meilleure source pour le commerce canadien, la valeur des exportations pour l'année fiscale terminant le 31 mars 1920 étant de $748,092, contre $205,869 une année avant. Pour les quatre mois finissant le 31 juillet 1920, les exportations au Royaume Uni s'élevaient à $365,388, contre $155,979, une année avant.

L'Afrique Anglaise du Sud est un autre champ qui, croit-on, est susceptible de développement. Pendant l'année

Le "OLD CHUM" en boîte métallique de ½ lb. est un cadeau approprié aux fêtes.

OLD CHUM

Poussez-en la vente tout en satisfaisant vos nombreux clients.

fiscale 1918, les envois s'y élevèrent à la forte somme de $708,243, mais ce chiffre tomba graduellement l'année suivante, avec l'extrême rareté des moyens de transport, jusqu'à atteindre le petit montant de $31,129. La Nouvelle Zélande est aussi un marché prometteur, les exportations augmentant pour la dernière année fiscale de $84,000 à $131,000.

Ces derniers mois ont vu une grande amélioration de ces chiffres, car durant les quatre mois prenant fin au 31 juillet, la valeur des exportations en Nouvelle Zélande s'élevait à $139,507, en comparaison de $1,932 pour la période correspondante de 1919.

Les exportations à Terre-Neuve ont fait preuve d'une amélioration constante pendant ces trois dernières années. Pour l'année fiscale de 1918 le montant était de $93,971; pour l'année suivante, de $129,285 et pour l'année fiscale 1920, de $148,946. Pour les quatre mois finissant au 31 juillet les exportations s'élevèrent à $17,165.

Des progrès promettent de se réaliser d'une façon encore plus sensible dans ce commerce d'exportation de la peinture canadienne.

Ci-dessous une comparaison des chiffres d'exportation pour les trois dernières années fiscales et pour les quatre mois d'avril, mai, juin et juillet de 1920, 1919 et 1918.

Exportations de peintures, pigments et vernis.

Année finissant le 31 mars.	1920	1919	1918
Au Royaume Uni . .	$ 718,092	$ 205,869	$ 170,437
Aux Etats-Unis . .	126,901	218,026	98,391
Aux autres pays . . .	750,425	1,376,130	500,109
	$1,625,418	$1,800,025	$ 768,937
4 mois finissant le 31 juillet	1920	1919	1918
Au Royaume Uni . .	$ 365,388	$ 155,979	$ 35,504
Aux Etats-Unis . . .	31,229	24,549	40,183
Aux autres pays . . .	282,732	84,617	258,394
	$ 679,349	$ 265,145	$ 334,081

LE COMMERCE ETRANGER EN CORDAGES, FICELLES ET CORDES REPREND

D'intéressants développements sont à noter dans le commerce des ficelles et cordages, en ce sens que les pays qui avant la guerre exportaient ces lignes au Canada portent à nouveaux intérêt au marché canadien à présent que les conditions le permettent. Les cordes et ficelles, principalement ces dernières, sont importées à présent d'Angleterre en quantités plus fortes que depuis longtemps, encore que les manufacturiers canadiens disent que la qualité de ces importations ne saurait permettre de concurrence sérieuse. On prétend que la meilleure qualité de corde anglaise n'est pas envoyée ici, les prix étant considérablement en-dessous des cotations canadiennes. Les ficelles de chanvre anglaises sont cotées de 25 pour 100 à 40 pour 100 plus cher que les cotations canadiennes.

Les ficelles de coton et la filasse sont importées des Etat-Unis en bonnes quantités. On pense qu'il y a un plan établi parmi les firmes américaines pour inonder notre marché de leurs surplus de stocks. Bien que ces importations soient à des prix plus bas, le produit canadien se maintien ferme. De toutes façons, le commerce de cette branche est faible pour le moment.

Des facilités de transport océaniques meilleures et des tarif de fret moins onéreux aident vraisemblablement à l'importation de ces lignes d'Angleterre, encore que pendant la fermeture de la navigation sur le St.-Laurent le coût de ce transport se trouvera augmenté.

La comparaison des prix ci-dessous depuis 1914 révèle quelques faits intéressants concernant la tendance des prix:—

	1914	Août 1918	Août 1920	Nov. 1920
Corde pure manille lb. . .	15 c	39 c	35½c	29 c
Corde manille anglaise lb.	11 c	33 c	31½c	26 c
Sisal	10½c	27½c	24 c	21½c
Coton	24 c	71½c	90 c	63 c

La même comparaison se manifeste dans les rapports des marchés primaires et indique que le point culminant a été atteint.

L'évidence de l'augmentation des importations de cordages, ficelles et cordes du Royaume Uni se trouve dans les chiffres qui montrent des importations s'élevant à $119,861 au mois d'août 1912, contre $50,126, pour le même mois de 1919. Les chiffres pour la période de cinq mois finissant en août 1918, 1919 et 1920 furent respectivement de $458,023; $478,898; $623,213.

Les importations de ces lignes des Etats-Unis, encore que plus légères dans le mois d'août, montrent aussi une augmentation pour la période de cinq mois.

D'AUTRES ARTICLES AJOUTES A LA LISTE D'EXEMPTION DE LA TAXE DE VENTE

D'autres articles ont été ajoutés à la liste des exemptions de la taxe de vente. Ce sont: le pain, la levure, le sel, les aliments maltés à l'usage des enfants, les immeubles et bâtisses, les viandes cuites non en conserves, la farine de gruau, l'avoine roulée, l'engrais de basse-cour, la stearine, l'huile oleo, l'huile de graine de coton et l'huile de blé d'Inde, lorsque employées dans la manufacture de l'oleomargarine ou de tout succédané du beurre, ou pour la production de Cottolène; le suif comestible pour usage seulement dans la production du beurre ou tout succédané, ou comme succédané du saindoux, des confitures, des gelées, des marmelades et des conserves de fruits; les abeilles; la fibre manille, pour usage seulement dans la manufacture de la corde pour attacher les trappes dans les pêcheries de homards.

Les exemptions ci-dessus ne s'appliquent qu'aux articles vendus le ou après le 26 novembre et ne sont pas rétroactives.

L'Éducation du Fermier pour le Commerce de la Peinture

Le fermier du Canada n'est plus l'homme à la houe et si les caricaturistes désirent être en harmonie avec les conditions, ils devront créer un nouveau type pour représenter le fermier.

Aujourd'hui le fermier représente un bon homme d'affaires. Il commença à donner des signes de bon jugement dans les affaires lorsqu'il mit de côté le moulin à vent et qu'il le remplaça par le moteur à essence; lorsqu'il abandonna le cheval pour le tracteur, l'automobile et le camion-automobile; lorsqu'il commença à comprendre que l'argent dépensé pour de bonnes routes était de l'argent bien placé et non un don.

Il s'est dépouillé de son faux-col de celluloïd et de ses bottes en cuir de boeuf. Il porte des habits confectionnés par des tailleurs de la ville et fait presser ses pantalons aussi souvent que le particulier de la ville.

En d'autres termes, le fermier est un véritable camarade. C'est un citoyen éveillé plein d'initiative qui étudie les conditions de son sol et qui sait où se trouve le mal quand la récolte manque. Il connaît son affaire aussi bien que le marchand détaillant et le manufacturier et fait de l'argent par ses connaissances.

Si vous avez le moindre doute que le fermier ne soit pas un homme d'affaires, entrons dans son intérieur pendant quelques moments et examinons-le. Si vous, M. le Détaillant, vous étiez forcé d'entrer dans le marché et de payer vos marchandises au prix fixé par le manufacturier ou le jobber, et qu'alors vous fussiez forcé de vendre des marchandises aux fermiers aux prix fixés par eux combien de temps se passerait-il avant que vous fussiez forcé de fermer vos portes?

Mais c'est substantiellement ce que fait le fermier. Il achète tout ce qu'il a sur le marché ouvert, et n'a rien à dire au sujet des prix. Les prix sont fixés. Il peut prendre l'article ou le laisser. Lorsqu'il a quelque chose à vendre, le prix est fixé pour lui. Le marchand de grain, le marchand de bestiaux, le marchand de coton, fixent leurs prix. Il transporte ses produits sur le marché, le prix est fait. Il peut accepter l'offre ou la rejeter. S'il vend, ce sera au prix fixé par l'acheteur.

Et il fait de l'argent. Dans la petite boîte de fer-blanc qui se trouve dans le bureau du fermier — il a son bureau, croyez-m'en — il y a une pile de bons de la liberté, des hypothèques acquittées, prenant la place d'anciens avis de paiement de billets dûs ou d'intérêt non payés sur hypothèques.

Il y eut un temps où le fermier était enclin à penser que le marchand de détail de la ville appartenait à une classe plus élevée que le fermier. Le citadin semblait porter une marque d'habits différents de l'habitant de la campagne, il portait une chemise blanche et des cravates de soie, et sa maison était de beaucoup mieux meublée que celle du fermier. La ligne imaginaire entre la ville et la ferme semblait avoir une réalité frappante et du moment que le fermier franchissait cette ligne, il se sentait mal à l'aise. Même son cheval favori semblait s'apercevoir de la différence, car il devenait nerveux et il s'ébrouait à la vue de tout ce qui remuait après avoir pénétré dans la ville. Le fermier n'était jamais invité à prendre part à aucune des affaires de la ville, excepté au paiement des taxes et aux contributions des bons chemins.

Mais aujourd'hui, les choses ont changé. La ligne imaginaire n'existe plus. La maison du fermier est aussi richement meublée que la maison de l'homme d'affaires. Il possède son système d'aqueduc et son système d'éclairage à l'électricité. La cuve dans la cour du fond a fait place à une salle de bains munie de tous les accessoires modernes. Il envoie ses enfants au collège, les filles portent des bas de soie et des corsages à la dernière mode. Les garçons portent des chemises de soie et fument la cigarette. A l'exception de ses traits hâlés, le fermier de nos jours jours ne peut être distingué des citadins.

Voilà bien du verbiage, mais il était nécessaire pour poser le fondement des conditions du fermier moderne. Vous marchands-détaillants qui vivez dans les localités de fermiers, savez tout ce que je viens de vous dire, mais peut-être n'y avez-vous pas pensé récemment — quoi qu'il en soit, nous aimons toujours que quelqu'un répète ce que nous savons déjà.

Mais, c'est la position du fermier de 1920. Sa position ne sera pas matériellement changée en 1921. Le fermier est un être rusé, avisé, économe, et étant de cette classe d'hommes,—il ne sera pas difficile de le convaincre qu'il devrait prendre un soin exceptionnel de ses bâtisses et de ses instruments aratoires. Dites-lui combien il est nécessaire de garder les outils toujours peinturés. Il sait que c'est un fait et comme il le sait, il sera content que vous lui rafraîchissiez la mémoire.

Il faut quelquefois un rappel pour faire quelque chose. Vous savez que quelquefois vous manqueriez d'aller dîner chez vous si la bonne femme ne vous rafraîchissait la mémoire. Mais ce qui est d'amener le fermier à peinturer ses outils.—

Personne n'aime plus à faire de l'argent que le fermier, cependant c'est un de ceux qui sont le plus sujets à le gaspiller. L'un des principaux moyens par lesquels il perd de l'argent, c'est en négligeant de garder en bonne condition son équipement de ferme. Les machines qui sont employées dans une saison et non dans l'autre devraient être remisées lorsqu'elles ne sont pas en usage.

L'autre jour, je lisais les errements d'un écrivain qui disait que la moyenne des fermiers laissaient leurs charrues, leurs rateaux et leurs moissonneuses, etc., dans le champ où ils s'en étaient servis la dernière fois jusqu'à ce qu'ils fussent prêts à s'en servir de nouveau. Mais vous comme moi savons que ce n'est pas vrai. Le fermier place

ses instruments à l'abri, mais il ne les peinture pas toujours. Il n'y a que les sans-souci et les traînards qui laissent les instruments aratoires au mauvais temps, et le fermier ordinaire qui serait accusé de cela serait insulté.

Cultivez vos clients fermiers en leur faisant des suggestions pour leur faire peinturer les parties en métal de leurs instruments avec de la peinture protectrice. Dites au fermier que son instrument se conservera beaucoup plus longtemps s'il est bien peinturé. Il sait cela aussi bien que vous, mais il appréciera que vous le lui disiez, et sans doute, vous obtiendrez sa clientèle.

Peu de temps après que le fermier aura eu ces conversations avec le marchand de peinture, il sera prêt à faire faire son travail et sera en position de prendre en considération les suggestions qui pourront lui être faites. Si vous avez une liste de fermiers et une circulaire traitant de la peinture l'automne, c'est maintenant le temps de l'expédier — pourvu que vous n'ayez pas déjà commencé votre campagne. Si vous n'avez pas commencé, il n'y a pas de temps à perdre.

Depuis le commencement de la guerre, le fermier a été trop occupé à cultiver le blé à deux dollars le boisseau et le maïs à un dollar le boisseau, pour se soucier des choses qui sont dans un état criant en ce qui concerne ses bâtisses. La femme du fermier a été trop affairée à la production des oeufs d'un dollar la douzaine et à élever des volailles de cinquante sous la livre pour ne pas avoir négligé l'entretien de sa maison.

Mais actuellement, il y a une espèce de fléchissement dans l'activité et la suggestion de remettre tout à neuf devrait trouver un écho chez les fermiers. Vous pouvez vendre de la peinture aux fermiers à cause de ses qualités de conservation — vous pouvez la vendre à la femme du fermier parce qu'elle ajoute à la beauté.. Vous savez, la femme du fermier a exactement les mêmes goûts que la femme demeurant dans la ville. Plusieurs facteurs ont été mis en opération pour améliorer sa condition et pour créer des sujets de pensée et de nouvelles manières de vivre, qu'il n'était pas possible d'atteindre avec une ferme grevée et avec la crainte d'être dépossédé. Une étude récente d'une section typique rurale de la province de Québec a démontré que 95% des fermiers reçoivent un journal quotidien, et que dans 76% des maisons se trouvent des bibliothèques ayant une moyenne de 106 volumes chacune. Le fermier s'est développé merveilleusement depuis cinq ans. Il a élargi son horizon de tous les côtés et ses affaires auront une bien plus grande valeur qu'elles ne l'ont jamais eue dans le passé.

Les hommes d'affaires qui, dans le passé, ne portaient que peu d'attention au fermier, commencent maintenant à le cultiver. Ils voient ses grandes possibilités. Cette nouvelle condition du fermier se rencontre partout. Voici une preuve de ce que nous venons de dire tirée des Etats-Unis. Joplin est une ville minière de l'Etat du Missouri. Une quantité considérable du matériel brut qui sert à faire du plomb et des oxydes de zinc est extraite ici. Les hommes qui sont employés dans les mines sont, à raison de 95%, des Américains. Ce sont de bons acheteurs et il y a dix ans les marchands ne s'occupaient pas de la clientèle du fermier à cause de l'immense volume d'affaires qu'ils faisaient avec les mineurs.

De fait, on ne voulait pas du commerce des fermiers, ou du moins il n'était pas encouragé. Il n'y avait pas de place dans la ville où le fermier était vraiment le bienvenu. Mais aujourd'hui, tout est changé. Les marchands envoient des invitations aux fermiers de venir faire leur commerce. Ils ont préparé des salles de repos pour leur commodité et ils leurs offrent des avantages spéciaux pour avoir leur pratique. Un des journaux a à son service un agriculteur distigué — un agent de ferme — qui est au service des fermiers; qui se rend sur les fermes et montrent aux fermiers comment cultiver.

Ce qui se pratique à Joplin, se pratique dans des centaines d'autres villes, et le marchand de peinture qui veut avoir l'encouragement du fermier d'une façon vraie et réelle, trouvera que le fermier a développé ses goûts avec sa propriété.

Les bâtisses de ferme ont particulièrement besoin de peinture et cela dépend peut-être de ce que les marchands de peinture ne trouvent pas d'arguments assez puissants pour décider les fermiers à faire usage de plus de peinture. Apparemment, la raison avancée que la peinture embellira les bâtisses, n'est pas suffisante pour convaincre le fermier comme elle le fait chez la plupart des citoyens des villes. Mais on trouvera que le fermier est tout aussi anxieux d'épargner de l'argent que qui que ce soit.

Il a l'habitude d'étudier les différentes espèces de nourriture. Il doit résoudre le problème de nourrir ses bestiaux, ses porcs, des volailles, etc. Que le marchand de peinture lui fasse comprendre que les bâtisses meurent comme les animaux; qu'une maison et une grange peinturées avec de la bonne peinture dureront cent ans, tandis qu'une bâtisse qui n'est pas peinturée tombera en ruines en dix ans.

Voilà un argument qui impressionnera le fermier et lui fera envisager la perte qu'il subira s'il ne peinture pas ses bâtisses.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

Causerie Instructive sur les Pneus

SUGGESTIONS AUX VENDEURS DANS LE RAYON D'ACCESSOIRES DU MAGASIN DE FERRONNERIE

Les ennuis des pneus; comment les prévenir

Un pneu d'automobile est une enveloppe, appelée techniquement semelle, et une chambre à air. L'enveloppe est faite de coton, de caoutchouc, de produits chimiques pour durcir le caoutchouc et de quelques fils de fer tressés pour renforcer l'ensemble de l'enveloppe—et c'est tout. Le tube intérieur est fait de caoutchouc mou et flexible et de rien autre chose.

Ce que signifie la garantie

Lorsqu'un manufacturier confectionne un pneu garanti pour huit mille milles, il veut dire, exception faite d'un mauvais usage, d'un accident ou d'un service inaccoutumé, que le pneu fera le service de huit mille milles et que s'il ne les fait dans les conditions ordinaires, le manufacturier est prêt à remplacer le pneu sur la base des milles de service de celui qui a été vendu en premier lieu.

Cet article ne fera les frais de discussion que dans les cas de mauvais usage et où les dommages qui ont été causés auraient pu être évités avec un peu d'attention. Les compagnies d'assurance paient les dommages causés par accidents et un service inaccoutumé est celui où l'on conduirait l'automobile dans un chemin défoncé ou rocailleux, non seulement quelquefois, mais tout le temps: ou encore dans le cas où l'on monterait des montagnes escarpées que l'on descendrait en laissant glisser la voiture, les freins appliqués.

Les pneus demandent du soin

Si un automobiliste voulait apprendre à prendre soin de ses pneus, l'économie du temps, d'ennuis et d'argent serait presque incalculable. Ce que la plupart des automobilistes ne savent pas au sujet des pneus étonne la moyenne des manufacturiers lorsqu'ils en viennent à considérer que tant de pneus subissent l'épreuve de milles requise; mais la providence qui veille sur les insensés et sur les enfants, évidemment veille aussi sur les automobilistes, parce que moins d'un pneu sur cent manque de donner le nombre de milles garantis.

Quelque chose d'évident

Lorsqu'un pneu s'aplatit, c'est parce que quelque chose est survenu pour faire sortir l'air—et ce quelque chose est survenu par la faute du pneu, ou celle de l'automobiliste. Les causes qui peuvent faire sortir l'air du pneu sont si peu nombreuse que c'est un crime de ne pas apprendre à les prévenir. On estime que neuf sur dix des accidents aux pneus peuvent être prévenus, ou, pour nous servir de l'expression de Kipling "Tous les ennuis des pneus du monde proviennent du manque d'intelligence et sont généralement la faute de l'automobiliste."

Comment agit l'ajusteur

Lorsqu'un pneu endommagé est apporté, l'ajusteur examine en premier lieu si la défectuosité provient de la main d'oeuvre ou du matériel, tel que la crevaison de l'enveloppe ou la séparation des fils. S'il trouve quelque chose qui indique l'imperfection soit dans le matériel, soit dans la confection, il le remplace par un pneu nouveau sur la base du nombre de milles déjà parcourus. S'il n'y a pas de preuves d'imperfection, il cherche les causes du dommage à l'intérieur de l'enveloppe, telle que rupture ou séparation du tissu, ce qui indiquerait manque de gonflement, surcharge, roulement sur une voie ferrée ou sur des pierres. A l'extérieur, il verra si l'usure sur l'enveloppe est uniforme, si les coupures ont été réparées avec soin ou si elles n'ont pas été réparées du tout. L'usure inégale indiquerait qu'une roue est hors d'alignement, qu'on a descendu des côtes avec les freins appliqués. On trouverait les preuves de coupures négligées par l'accumulation de mottes de boue, la séparation du tissu et du caoutchouc ou par la présence de tissu pourri.

Chaque dommage particulier laisse sa marque distinctive sur le pneu et l'ajusteur en voit tant que son examen est généralement précis, mais il en est ainsi de la nature humaine, presque sans exception, les automobilistes seront certains que dans leur cas particulier, l'ajusteur se sera trompé dans son diagnostic. C'est cependant parce que l'automobiliste ne connaît pas assez les pneus qu'il les détruit en en faisant un mauvais usage.

Comment sont endommagés les pneus

Il y a quatre choses qui tuent les pneus: le manque de gonflement, la surcharge, les roues hors d'alignement, les coupures négligées et la conduite sans précaution d'un auto.

L'homme qui est en arrière du comptoir, s'il arrive qu'il soit un observateur de la nature humaine, ne peut s'empêcher d'admirer l'aigreur non restreinte (ou est-ce de la simplicité enfantine?) de l'individu qui tempête en montrant un pneu brisé et qui met en scène une bataille simulée qui aurait pu enfoncer la ligne Hindenburg, dans un effort d'obtenir un nouveau pneu en échange—afin qu'il puisse repartir et recommencer la même chose.

Pneus mal gonflés

Un pneu de trente-cinq par cinq pèse cinquante livres, et quatre de ces pneus convenablement gonflés, porteront une voiture de six mille livres avec son complément de voyageurs, par monts et par vaux, sur les voies ferrées et sur des routes cahoteuses, des milliers de milles à un taux de vitesse que nos ancêtres n'auraient jamais rêvé être réalisable et tout ce qu'il demandent c'est de l'air—

l'air qui ne coûte rien et que l'on peut se procurer par un effort moindre que celui qu'il faut pour essuyer le pare-vent. Cependant la plupart des troubles de pneus sont causés par le manque d'air. Lorsque les automobilistes se seront rendu compte qu'un auto roule sur l'air et que plus la charge est lourde, plus les pneus exigent de l'air, ils auront appris une leçon qui en vaut la peine en fait d'économie de temps et de trouble. Il y a des gens qui préfèrent rouler sur des pneus peu gonflés parce que le roulement de la voiture est plus doux et plus confortable. Cela est vrai, mais ils usent ainsi leurs pneus beaucoup plus vite et ils devront s'attendre à payer plus cher pour ce luxe sans rendre le manufacturier responsable de l'usure.

Il est facile de voir si un pneu a été brisé par le manque d'air; celà paraît dans l'enveloppe, dans les parois brisées, les coupures dans les bords et la séparation du tissu. Un pneu qui est gardé convenablement gonflé n'aura aucune de ces marques. Gonflez bien vos pneus si vous voulez les conserver forts et en bon état. Une bonne manière de voir si le pneu est suffisamment gonflé, c'est, s'il est rond et ferme au point de contact du chemin. S'il obéit ou s'aplatit, donnez lui de l'air, parce que chaque tour de la roue fait fléchir l'enveloppe et use le tube de caoutchouc.

Roues hors d'alignement

On estime que vingt-cinq pour cent des roues d'automobile sont hors d'alignement: cela provient de ce que l'on force les roues en sortant des ornières, en quittant les rails d'une voie ferrée ou une gouttière, en frottant le long des pierres de bordure du trottoir, en mal ajustant les rebords. L'usure rapide et inégale de la surface antidérapante est la première indication que la roue n'est pas en ligne. On blâme généralement le pneu, mais les signes sont trop bien connus pour être mal compris. Une bonne enveloppe ne peut s'user rapidement et inégalement sur une bonne roue.

La méthode de durcir le caoutchouc de l'enveloppe a été tellement perfectionnée que dans tous les pneus de première qualité, l'enveloppe est la même. Il n'y a pas plus d'une enveloppe par mille de défectueuse. La seule sauvegarde est de faire examiner ses roues d'avant au moins une fois par mois par un mécanicien compétent. Les roues qui sont tout à fait hors d'alignement usent quelquefois complètement un pneu en moins de cent milles de parcours.

Coupures négligées

Lorsqu'un petit morceau de verre ou tout autre corps dur fait une entaille dans la surface du pneu, on doit la réparer de suite si on veut faire durer le pneu. L'eau et le sable pénètrent dans la coupure, séparent l'enveloppe et causent la formation de mottes de boue. Alors le tissu pourrit et devient tellement faible qu'il ne peut supporter la pression du tube, et un coup ou un cahot, en allant à une allure même raisonnable, causera une crevaison. Le résultat sera un tube ruiné et un pneu désespérément endommagé.

Un peu de soin préviendra une crevaison par cette cause, et les ajusteurs ne considèrent pas très favorablement les demandes d'ajustement de pneus brisés à cause de coupures.

Examinez vos pneus avant de partir pour une tournée ou en rentrant. S'il y a un petit trou dans l'enveloppe, examinez le avec votre canif ou un tournevis et voyez s'il n'y a pas un petit morceau de verre qui fait son oeuvre de destruction. Généralement, il y en a un, et il devrait être extrait immédiatement. Si la coupure est grande, faites là réparer par quelqu'un qui s'y connaît. Quelques sous dépensés en petites réparations vous épargneront des dollars plus tard parce que les coupures négligées, non seulement ruinent les pneus mais font perdre le droit de règlement.

Manque de précaution

Si le manque de précaution en conduisant un automobile ne tue pas le chauffeur, il tue invariablement les pneus. L'individu qui roule au hasard, sur tout, qui part brusquement et qui arrête de même, qui glisse autour des coins à toute vitesse et qui heurte la bordure des trottoirs, agissant comme s'il était poursuivit par une locomotive, finit généralement sa tournée dans l'établissement d'un entrepreneur de pompes funèbres le plus rapproché. Les pneus sont les plus à plaindre dans de telles occasions.

Protégez les pneus de rechange

Les pneus demandent à être protégés, même lorsqu'ils sont au repos. S'ils sont négligés, ils se détériorent comme toutes choses. Par exemple, un pneu de réserve devrait être couvert et cependant bien pen d'automobilistes se donnent cette peine. Ils le suspendent à l'arrière de l'auto où il n'y a pas de protection contre la pluie ou le soleil—ou il est saturé et séché et cuit tour à tour. Après six mois de ce traitement, le pneu est appelé à servir et le chauffeur sera étonné s'il ne fournit pas le nombre de milles garantis. Les statistiques montrent qu'un pneu neuf perdra approximativement un tiers de sa capacité de roulement en étant ainsi porté sur la voiture, sans protection pendant un an.

Donnez à vos pneus toute la chance possible en les traitant comme il faut. Donnez leur de l'air en quantité et pansez leurs plaies. Alors ils vous donneront la réciproque en vous servant un plus grand nombre de milles que si vous les aviez négligés. Méfiez-vous de celui qui ne prend pas soin de ses pneus.

LOURDES PERTES PAR LES INCENDIES EN NOVEMBRE

Le "Monetary Times" évalue à $2,769,800 les pertes matérielles causées par les incendies au Canada durant la période de novembre. Une seule conflagration, celle du 21 novembre, dans le quartier industriel de Québec, est inscrite pour un demi-million. Les pertes totales pour l'année jusqu'à date se chiffrent à $23,985,099, soit un excédent de $700,000 sur le total de l'an dernier à pareille date. Trente personnes ont perdu la vie au cours des incendies du mois dernier.

LE GUIDE DU PEINTRE

Ci-dessous nous donnons quelques renseignements fort utiles qui nous ont été fournis par la Canada Paint Co. et nous sommes persuadés qu'ils intéresseront nos lecteurs qui, après en avoir pris connaissance, pourront donner à leurs clients de peintures des informations judicieuses et pratiques.

Pour décorer l'intérieur d'une maison

Votre choix de la décoration intérieure doit être fait avant que la bâtisse ou les réparations soient trop avancées. Comme la surface des murs prédomine son fini devrait servir de base au plan de couleur de chaque pièce; tous les autres finis devraient s'y conformer, tels que la boiserie, les planchers, les plafonds et les meubles. La position de la pièce, son éclairage naturel et artificiel, son caractère et le genre de ses fournitures, doivent tous être considérés avant de choisir la couleur des murs. Dans une petite chambre les couleurs qui réflètent la lumière — telles que crème, jaune, buffle, etc.—sont très employées. Dans un petit hall il est particulièrement nécessaire de produire une atmosphère hospitalière, tandis qu'une couleur plus sombre est préférable pour un plus grand hall afin de faire diversion à l'apparence de nudité qui est propre aux intérieurs spacieux.

Les couleurs pâles sont préférées pour la chambre à coucher, à l'exception de celle de l'homme et du garçonnet. Il reste donc les couleurs plus riches, plus sobres—pas nécessairement foncées—pour la pièce de famille.

Les couleurs vives sont recommandées pour les pièces du nord et du nord-est; cependant elles sont toujours bonnes pour les pièces où les fournitures sont de couleurs plus pâles. Les couleurs riches et foncées—telles que brun, rouge, et vert vif—devraient être employées pour les pièces de famille, bibliothèques et boudoirs, à moins que les garnitures de bois soient blanches, ivoires, grises ou d'autres couleurs pâles.

Employez les couleurs pâles pour les plafonds et faites-les harmoniser avec la teinte des murs. Si le mur est de couleur vive, le plafond doit l'être aussi et vice versa.

La couleur du mur qui sert de fond aux cadres et aux draperies, ne devrait jamais être voyante ou éblouissante; mais on devrait employer une ou deux teintes choisies pour faire ressortir les bons traits de la pièce et amoindrir les mauvais, s'il y en a.

Dans une pièce basse la moulure doit toujours être placée dans l'angle et les murs non divisés; employez une petite décoration de bordure et ne faites pas trop contraster les murs avec la couleur de la boiserie et du plancher. Le plafond doit être très pâle.

Une pièce haute et étroite peut paraître plus basse et plus large en mettant une boiserie de quatre à six pieds, et en peinturant la partie inférieure du mur de couleur plus foncée que celle du haut, ou en plaçant la moulure dix-huit ou 24 pouces en bas de l'angle, et en faisant continuer la couleur du plafond jusqu'à cette ligne.

Ne faites pas trop contraster le mur avec le plafond; mais observez que les couleurs pâles donnent de l'étendue, et sont par conséquent requises pour les pièces étroites.

Adoptez un genre simple de décoration partout, ou plus élaboré suivant le style de la maison et ses garnitures.

Une décoration abondante dans une pièce ne fera qu'accentuer son absence dans une autre.

Dans une petite maison vous pouvez obtenir un effet plus spacieux en adoptant le même ensemble de couleurs dans deux ou plusieurs pièces adjacentes—spécialement si elles communiquent par de larges portes—mais donnez une note individuelle à chaque pièce au moyen de petites décorations telles que des dessins découpés.

Faites que votre maison réflète le raffinement, le repos et l'individualité en donnant à ces détails un soin particulier, même si vous ne pouvez pas rêsoudre tous ces problèmes sans être aidé par d'autres.

Décoration des murs

Le peinturage des murs est la seule méthode sanitaire de décoration murale qui puisse être employée dans la plupart des maisons. Afin de donner satisfaction la surface des murs doit pouvoir être lavée avec du savon et de l'eau et en même temps être une décoration. Ces conditions ne se trouvent pas dans le papier-tenture. Les finis muraux Sanitone peuvent être facilement lavés avec du savon et de l'eau. A l'encontre du papier-tenture ils ne contiennent pas de pâte ou pulpe qui devient infestée de germes. D'un autre côté ils adhèrent à la surface du mur et deviennent à en faire pratiquement partie. De plus vous pouvez les employer sur du plâtre brut ou poli, du canevas, du burlap, de la mousseline, des planches de plâtre, du métal ou toute autre surface qui peut être employée pour les murs..

Finis pour boiserie

Tous ceux qui bâtissent ou qui font des réparations sont intéressés dans les effets obtenus sur la boiserie, non seulement sur la boiserie proprement dite mais aussi le choix des couleurs en harmonie avec les autres décorations. Les teintes afin de donner satisfaction, doivent faire plus que couvrir la surface; elles doivent pénétrer le bois et résister à l'action chimique particulière à certains bois employés pour la décoration intérieure; et de plus ils doivent s'adapter aux couches de vernis. Toutes ces qualités qui

sont nécessaires devraient lemontrer la nécessité de spécifier une bonne marque de teinte.

Les teintes de bois sont faites dans plusieurs nuances attrayantes, dont le ton peut être réduit s'il est nécessaire.

Planchers satisfaisants

S'il y a une surface où la durée du fini est requise par la femme de ménage c'est bien celle du plancher. Le soin apporté dans le choix du fini pour le plancher épargnera incontestablement du travail dans l'entretien de vos planchers. Le meilleur fini de plancher ne durera pas des années sans être entretenu, et par conséquent c'est le fini qui demande le moins de soin qui devrait vous intéresser. Il y a un fini de plancher fait spécialement pour chaque sorte de plancher et chaque genre de fini, et il est par conséquent important de choisir la bonne sorte de fini.

SUGGESTIONS UTILES

Surface Assurez-vous que la surface est sèche et en bon état pour recevoir la peinture.

Couvrez toujours la boîte de peinture pour la nuit, afin de la protéger contre la poussière, etc.

Employez le fini voulu sur la surface pour laquelle il est fait.

Les pinceaux à peinture et à émail peuvent être tenus dans l'eau pourvu qu'ils aient été nettoyés auparavant.

N'éclaircissez jamais la peinture ni ne nettoyez les pinceaux près du feu.

Agitez toujours les finis avant et pendant l'usage.

Employez beaucoup d'huile de lin pour mêler la peinture pour l'extérieur.

La peinture qui se fendille doit être complètement enlevée avant d'appliquer la nouvelle peinture.

L'huile de lin crue pure est employée pour éclaircir la peinture de première couche.

Ne peinturez jamais exposé au chaud soleil de l'été.

Evitez d'appliquer la peinture en couches épaisses.

Etendez-la bien: car trois couches minces protègent mieux que deux couches épaisses.

N'employez jamais de l'ocre comme couche d'apprêt.

COMMENT FAIRE LES ESTIMES POUR L'EXTERIEUR

En suivant les instructions suivantes le lecteur peut obtenir une bonne idée de la quantité de matériel nécessaire pour le peinturage extérieur. Cette méthade cependant est pour tout ouvrage en général, mais le résultat sera assez juste. Aucune méthode ne peut être parfaite dans chaque détail: car il faut tenir compte d'un nombre varié de saillies, de pignons, et autres et aussi de la différence d'absorption des différents matériaux employés dans la construction.

Pour les bâtisses en bois, brique et concret l'on emploie les mêmes calculs, cependant une peinture différente est appliquée sur la brique et le concret que sur le bois. Sur les constructions en bois l'on emploie les teintures Créosote, couleurs moulins ou fabrique. Sur le béton armé, le ciment, la brique et les constructions composées de matériaux de cette nature, le remplissage et la peinture Concret et Béton doivent être employés.

Pour trouver le nombre de gallons requis pour le corps d'une bâtisse, mesurez la circonférence de la bâtisse et multipliez par la hauteur moyenne. Ceci vous donnera le nombre de pieds carrés à être peinturés. Divisez ce produit par 400 (le nombre de pieds carrés pouvant être couverts par un gallon de peinture pour deux couches et vous obtiendrez une idée approximative du nombre de gallons nécessaires pour faire l'ouvrage. Alors un sixième de cette quantité représentera la quantité requise pour les corniches, garnitures, etc. La même quantité doit être allouée pour les châssis.

Une moyenne de 10 pieds carrés est réservée pour une paire de volets. Si le nombre de volets est multiplié par 40 et le produit divisé par 400 ceci vous donnera le nombre de gallons requis pour tous les volets.

o

COMBIEN CELA COUTE-T-IL A UN MAGASIN A RAYONS POUR PORTER UN PAQUET A UN CLIENT?

La National Retail Dry Goods Association, qui répond à cette question, a compilé les résultats d'un questionnaire sur ce sujet et elle a trouvé que celà pouvait coûter à un magasin une moyenne variant de 5 sous à 30 sous.

On a demandé à trente trois magasins, faisant partie de l'association, combien celà leur coûtait. Ces magasins dont chacun fait annuellement des affaires pour plus de $1,000,000, ont recueilli des statistiques et ont envoyé les résultats au bureau de recherches et d'informations de l'association. Le résultat tel que démontré dans un tableau du bureau indique que pour quinze des trente-cinq magasins le coût de la livraison par paquet est de 15-18 sous. Pour quatre magasins, le coût a été moins de 10 sous pour livrer un paquet; deux 10-12 sous, deux 18-25 et pour deux autres, plus de 25 sous.

Les magasins inclus dans la liste sont dispersés sur tous les Etats-Unis, depuis le Massachusetts jusqu'à la Californie et depuis Washington au Texas.

Les statistiques montrent le résultat d'un calcul soigné et comprenant pratiquement toutes les dépenses se rattachant à la livraison du paquet, telles que le salaire du collecteur des paquets, les salaires du département de l'expédition, les taux de fret et d'express, les timbres poste, les dépenses de messagers spéciaux, les frais de perception sur livraison, l'emballage, l'essence et l'huile, la lumière électrique, la dépréciation, les réparations, les frais de louage pour le département d'expédition, les pertes, les uniformes des employés.

Les magasins qui ont trouvé que le coût de livraison par paquet était moins de 10 sous, n'ont pas inclus dans leurs dépenses des items tels que le prix du loyer.

L'Industrie de la Peinture au Canada---- Son besoin de Protection

L'industrie de la peinture et du vernis au Canada est représentée par quarante-cinq établissements avec un placement de capitaux s'élevant en 1918 à $15,784,610. Encore que le plus grand nombre des usines soient situées dans les provinces d'Ontario et de Québec, des manufactures de peinture et de vernis sont distribuées dans tout le Dominion, entre autres villes à Halifax, Winnipeg, Vancouver et Victoria.

La production de ces usines pour l'année 1918 fut de $17,678,049, mais ce chiffre est pris dans les statistiques du Gouvernement pour 1918, et est considéré comme très modéré par le commerce. Pendant ces deux dernières années il y a eu une forte augmentation de la production et pour l'année 1920, on estime la production à $25,000,000.

En 1918, ces manufactures achetaient des matières premières pour une somme de $9,203,530, dont la plus grande partie provenait du Dominion. L'industrie fournit un gros marché pour l'huile de lin fait du lin de l'ouest canadien, sa consommation s'élevant à environ 2,000,000 de boisseaux par an. Les achats d'huile de lin brute en 1918 s'élevèrent à $1,963,110, et on estime les achats de cette année à $3,500,000, presque tout provenant du Canada.

L'industrie de la peinture a acheté également beaucoup plus d'un million de dollars de plomb en saumon provenant de la Colombie-Anglaise. Elle offre aussi un gros marché domestique pour les boîtes en bois faites de bois canadien, pour les boîtes en fer-blanc faites au Canada, pour l'alcool, la créosote, le naphte, l'acétone, la benzine, la paraffine, le benzol, les matières colorantes et les teintures dont la plupart sont achetés au Canada. On conçoit que cette industrie fournit du travail à des milliers d'ouvriers en outre de ceux de sa propre exploitation.

Un exemple montrant que certaines branches de l'industrie des peintures sont loin d'être sur-protégées se rencontre dans le minium sec et l'orange minéral. Ces oxydes de plomb sont imposables de 5 pour 100 dans le tarif général et exempts d'impôts sous le tarif préférentiel anglais, tandis que le plomb en saumon, la matière première qui en est l'agent producteur, n'est soumis qu'à un droit de 1 pour 100 par livre d'après le tarif général (soit environ 14 pour 100 aux valeurs actuelles) et de ¾ de cent par livre sous le tarif préférentiel britannique. Une situation similaire existe en ce qui a trait au sulfate de plomb.

Une protection tarifaire sur les produits des manufactures canadiennes de peintures et vernis a eu pour résultat d'assurer un marché aux manufacturiers canadiens et à rendre possible le développement régulier de cette industrie depuis ses humbles débuts jusqu'au rang prépondérant qu'elle occupe actuellement. De fait, cette industrie a plus que doublé au cours des dix dernières années. En 1910, il n'y avait que vingt-six firmes faisant des peintures et vernis au Dominion alors qu'il y en a quarante-cinq à l'heure présente. En 1910, la production de cette industrie était de $8,041,154, tandis qu'en 1920, on l'estime à plus de $25,000,000.

Un notable développement de l'industrie de la peinture au Canada a été le fait que le tarif a décidé un certain nombre des principaux manufacturiers de peintures et vernis des Etats-Unis à ériger de grandes usines de ce côté-ci de la frontière. N'eut été le tarif, qui convainquit les manufacturiers étrangers que s'ils voulaient prendre leur part du marché canadien ils devaient manufacturer sur notre sol même, ces compagnies auraient approvisionné le maché canadien de leurs usines domestiques. Les Etats-Unis protègent leur propre marché intérieur contre les importations de peintures faites au Canada et dans les autres pays par des droits de douane et s'il n'y avait pas de tarif canadien, les usines manufacturières des Etats-Unis exploitant un marché domestique productif, seraient en mesure d'expédier leurs produits au Canada, et les manufacturiers canadiens dépourvus de protection seraient privés des avantages et des économies de production rendues possibles en raison du marché assuré ici.

Le marché domestique assuré nous a permis d'avoir les avantages d'une production considérable pour l'étendue maximum du marché canadien et cette production en quantité a permis des prix de revient économiques. Les avantages de ces prix réduits de production ont été laissés au bénéfice des consommateurs, et les prix des peintures et vernis au Canada sont considérablement moins élevés qu'ils le seraient vraisemblablement si les marchés étaient divisés entre les usines canadiennes et américaines.

Depuis des années nos prix se comparent favorablement avec les prix des produits similaires de manufacture américaine, en tenant compte du fait que la mesure impériale canadienne est plus grande d'un-cinquième que la mesure à vin des Etats-Unis, et en considérant les droits que nous devons payer sur les commodités importées non obtenables au Dominion.

Pendant la période de guerre, et même à l'heure actuelle les prix des peintures et vernis du Canada ont été et sont dans bien des cas au-dessous des prix des marchandises similaires de fabrication américaine, rendues au Canada, sans tenir compte de la douane, et dans un certain nombre de cas ces prix sont même inférieurs à ceux des produits similaires dans les principaux marchés des Etats-Unis. La situation à l'heure actuelle pour un

certain nombre de produits [illegible] indiquée par [illegible] chiffres du tableau accompagnant cet article.

En dépit d'une comparaison de prix aussi favorable, l'industrie canadienne a besoin d'une mesure de protection, principalement pour deux raisons:

Premièrement: Pour assurer le marché domestique aux manufacturiers canadiens et leur permettre de développer les ressources nationales du Canada et d'employer le maximum de main d'oeuvre canadienne et pour les aider à produire au plus bas prix possible pour développer le commerce d'exportation.

Secondement: Pour empêcher le débordement au Canada des peintures et vernis des Etats-Unis.

Le secrétaire de la Paint and Varnish Association des Etats-Unis qui fait autorité en la matière déclare que la capacité annuelle de production des usines de peintures et vernis dans les trois cités de Détroit, Chicago et Cleveland est de 40,000,000 de gallons de vernis et de 55,000,000 de gallons de peinture.

D'après le rapport du Bureau Fédéral des Statistiques pour l'année 1918, les manufactures canadiennes ont produit en cette année 7,483,893 gallons de peinture et 3,317,069 gallons de vernis. Les manufactures des trois cités américaines ci-dessus mentionnées pourraient donc approvisionner le marché canadien en peintures et vernis pendant une année entière, en six semaines environ.

La capacité de production de toutes les usines des Etats-Unis est estimée à 60,000,000 de gallons de vernis et 100,000,000 de gallons de peinture par an,—de sorte que la production des Etats-Unis pourrait répondre à tous les besoins d'une année de tout le Canada, en quatre semaines.

L'importance de cette considération vient en lumières, si l'on juge de la grande variété dans laquelle évolue la demande pour peintures et vernis aux Etats-Unis. Si la demande de peinture aux Etats-Unis tombait au-dessous de la capacité productive des usines américaines, ces fabriques, à la faveur du libre échange, inonderaient le Canada de peinture et vernis de fabrication américaine et en captant une partie du marché canadien, elles entraîneraient les coûts de production par les manufacturiers canadiens au-dessus d'une base de concurrence.

Il est facile de voir que la suppression du tarif entraînerait la perte du marché domestique pour les manufacturiers canadiens de peintures et vernis. Les manufactures canadiennes des firmes américaines seraient fermées et les municipalités canadiennes perdraient le revenu considérable des taxes, etc. Le Dominion perdrait aussi les droits d'entrée des matières premières importées à présent au pays pour la manufacture des peintures et vernis.

En outre les gouvernements fédéral et provinciaux perdraient les revenus qu'ils retirent en raison de l'exploitation de ces usines au Canada. Non seulement ces usines payent des droits sur les marchandises importées, mais elles sont aussi sujettes à la taxe du Dominion, et nombre de leurs employés payent des taxes en vertu de la loi de l'impôt sur le revenu.

LES TARIFS DES COLIS POSTAUX

Les tarifs d'express et de fret ont subi de fortes augmentations, mais il n'y a pas eu d'augmentation dans les taux des colis postaux. La Commission des chemins de fer obtînt une augmentation de ses taux de fret après avoir exposé la situation très soigneusement et démontré que les compagnies d'express ne pourraient faire les transports aux prix pratiqués.

Les prix des colis postaux n'ont cependant pas été augmentés et il en résulte que les maisons vendant et livrant par la poste sont en mesure d'obtenir un service bien au-dessous de ce qu'il coûte. Ces frais sont supportés par le contribuable en général dont le marchand-détaillant est un très important facteur.

Depuis l'augmentation des taux de fret et d'express, la quantité de matière transportée par colis postaux a augmenté très matériellement. Sur certaines routes, cette augmentation s'élèverait à 50 pour 100 au moins.

L'augmentation dans la charge de l'enregistrement de cinq à dix cents n'a pas causé de diminution dans le nombre des colis postaux enregistrés.

o

AVANTAGES D'ACHETER DANS SA LOCALITE

Un certains nombre d'arguments solides en faveur de l'achat dans sa localité au lieu de favoriser les maisons vendant par correspondance, sont mis en évidence dans une annonce de Andrews' Hardware, Minnedosa, qui se lit comme suit :

Suivez le mouvement — Faites vos achats dans la localité — Pourquoi?

Vous voyez la qualité des marchandises que vous achetez avant de vous dessaisir de votre bel argent.

Les maisons vendant par correspondance ne vous donnent pas le service au moment précis où vous en avez besoin.

Les maisons vendant par poste ne vous aident pas à entretenir vos écoles, vos églises et vos hôpitaux.

Les maisons vendant par poste retirent un gros intérêt de votre argent avant que vous receviez vos marchandises; ce qui veut dire que vous aidez les autres localités et les étrangers sans bénéfice pour vous.

Dépensez votre argent dans votre propre ville. Lorsque votre marchand local obtient tout le commerce au comptant, il peut être en mesure de payer lui-même ses marchandises au comptant et de vous les vendre moins cher.

En favorisant votre ville, vous augmentez le prix de votre propriété, qu'elle consiste en bâtisses de ville ou en terres de ferme.

Tableau Comparatif des Prix de gros au Canada des Produits ci-dessous de Fabrication Americaine et de leur équivalent Canadien.

	Par gallon Impérial
VERNIS A PLANCHER—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	$7.14
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.37
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.40
VERNIS SPAR—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	8.20
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.55
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.63
VERNIS POUR USAGES GENERAUX—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	7.14
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.37
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.13
PEINTURE DE MAISON DE LA MEILLEURE QUALITE—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	6.82
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.44
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.30
PEINTURE A PLANCHER—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	5.70
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.20
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.50
PEINTURE A MURS MATE—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	5.38
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.13
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.00
PEINTURE ROUGE POUR GRANGE—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	2.99
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	.63
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	2.20
PEINTURE POUR INSTRUMENTS ARATOIRES ET CHARRETTE—*Vert et Vermillon*—	
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	8.45
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus	1.80
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.60

—o—

Il est intéressant de noter que sans vouloir amoindrir la gravité des conditions présentes, les banquiers affirment que toute crainte de panique est absurde pour l'instant. Le commerce de quincaillerie semble être favorisé dans les circonstancees présentes si l'on en juge par les collections qui indiquent, que ce commerce est bien en mesure de faire face à ses obligations. Les faillites, encore que nombreuses dans certaines autres branches de commerce sont une chose presque inconnue pour ce qui est du commerce de quincaillerie.

* * *

Le ministère du commerce a été informé récemment que l'exposition universelle la plus au nord qui ait jamais eu lieu sera tenue en juin prochain, à Reyjavick, capitale de l'Islande. Le gouvernement islandais a un représentant au Canada dans la personne de Arni Eggerson, de Winnipeg.

On peut se faire une idée de ce que pourra être le point de révision final des prix des commodités, d'après le rapport du chef d'une des plus grosses institutions bancaires du Canada, à l'effet qu'en prenant 100 pour base des prix d'avant-guerre, les prix devraient se stabiliser à 175 approximativement. Quelques produits ont déjà baissé à ce niveau, d'autres à des niveaux plus bas. Dans ce dernier cas, il est probable que ces prix se raffermiront au niveau ci-dessus mentionné.

* * *

La médaille d'or offerte par la Chambre de Commerce pour la meilleure installation industrielle à l'exposition de 1920, a été gagnée par la maison McArthur, Irwin, de Montréal, dont le représentant à Québec est M. Georges Marier.

DANS LE DOMAINE DE LA QUINCAILLERIE

La Canadian Oil Co., a tenu une assemblée la semaine passée au King Edward Hotel, de ses gérants de succursales de tout le Canada.

* * *

M. J. C. Innes, de la Canadian Oil Co. vient d'arriver d'un voyage d'affaires dans l'ouest du Canada.

* * *

La croix du service distingué a été accordée par le président des Etats-Unis au Major Walter Gresham Andrews de la Compagnie des mitrailleurs du 107ème d'infanterie, pour conduite héroïque pendant l'action près de Vendhuile, France, les 29 et 30 septembre 1918, pendant la guerre mondiale. Le major Andrews, est le fils de M. Wm. H. Andrews, président du bureau de Pratt et Lambert, Québec.

Aussitôt après son retour d'outre-mer, au printemps de 1919, le Major Andrews fut nommé surintendant de l'usine de Bridgeport de Pratt & Lambert. Il est également membre du bureau des directeurs.

* * *

Lord Leverhulme qui est considéré comme un des plus importants employeurs de main-d'oeuvre du monde et qui contrôle plus de 140 compagnies dans les deux hémisphères, est encore le prince des optimistes commerciaux et le fervent adepte du maintien des salaires élevés et de l'entretien d'un pouvoir élevé de dépense parmi le peuple en général.

* * *

L'indication de l'étendue du commerce britannique avec l'Allemagne se manifeste dans les chiffres suivants, montrant les importations d'Allemagne pour le mois de septembre:

Quincaillerie autre que la batterie de cuisine, 1707 quintaux, évalués à £19,132, soit presque autant que les importations des Etats-Unis.

Batteries de cuisine en fonte émaillée, 41 tonnes, évaluées à £5345.

Batteries de cuisine en fer battu émaillé, 187 tonnes évaluées à £19,571. Les importations du Canada n'étaient évaluées qu'à £1,403.

Des batteries de cuisine en fer battu galvanisé, évaluées à £621, furent importées d'Allemagne.

Dans les rasoirs de sûreté, comprenant les lames et armatures les marchandises canadiennes figurèrent de façon proéminente avec 458,580 douzaines évaluées à £78,-131. Les importations de cette ligne des Etats-Unis n'étaient que de £1,989.

* * *

Discutant des prévisions d'affaires, M. W. S. Fallis, vice-président et directeur-gérant de la Sherwin-Williams Company of Canada, Limited, exprimait l'opinion que 1921 semblait devoir fournir de meilleures affaires même que 1920. Précisant ses vues optimistes, M. Fallis dit: "Nous considérons l'avenir avec confiance et avons foi dans l'avenir du Canada et de ses industries. Notre organisation se prépare pour l'augmentation habituelle en 1921 et nous nous attendons à un joli courant d'affaires".

* * *

Les nombreux amis de M. R. C. Misson, ("Bob", comme l'appellent ses intimes) seront heureux d'apprendre sa nomination au bureau des directeurs de la Sherwin-Williams Co. of Canada, Limited. M. Misson est à l'emploi de cette compagnie depuis vingt-cinq ans.

* * *

Parlant des conditions et des perspectives dans l'industrie de la peinture, M. George Henderson, président de Brandram-Henderson, Limited, s'exprime ainsi: En ce qui a trait à l'industrie de la peinture si le public considère son propre intérêt au point de vue purement pratique, il comprendra que les politiques adoptées relatives à l'inévitable révision finale ne devront pas être accélérées indûment par une pression incessante pour des prix plus bas, mais qu'un rajustement normal s'échelonnera sur une durée raisonnable de temps.

Le public doit se rendre compte que les prix d'aujourd'hui sont dus au prix élevé des matières premières, à la hausse très forte de la main d'oeuvre et à l'augmentation des frais généraux, et si une réduction systématique bien que graduelle peut prendre effet sur ces dépenses, ce ne peut être que sous forme d'un rajustement raisonnable si toute propriété est entretenue en bon état de conservation par l'emploi judicieux de peinture et vernis, cela ne peut manquer d'avoir son effet sur la prospérité générale.

* * *

Le mouvement le plus sensible de la baisse des prix dans les lignes de quincaillerie est vraisemblablement la réduction qui s'est produite récemment dans les prix de la peinture, réduction variant de 6 pour 100 sur la peinture à mur et mate de seconde qualité, à 7 pour 100 sur la peinture de plancher d'intérieur et 9 pour 100 sur la peinture de portique et de première qualité.

o

AGRANDISSEMENTS D'USINES

WHITBY—Samuel Trees & Co., ont commencé les travaux d'un fort agrandissement à leur usine d'ici et qui doublera le nombre des hommes employés dans cette industrie.

La Hatch Manufacturing Co., fabricants de quincaillerie sanitaires, font aussi des agrandissements à leur usine.

o

Lorsque vous hésitez à prendre en stock une nouvelle ligne tant qu'elle ne fait pas l'objet d'une demande considérable, rappelez-vous que le marchand qui a les marchandises en mains quand la demande se fait sentir, est celui qui recueille la crème des affaires.

NOUVELLES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES

Le Board of Trade de Londres, dans son rapport pour le mois de novembre, fait voir que les importations en Grande-Bretagne ont été de £144,260,000 et celui des exportations des produits anglais de £119,360,000.

Les réexportations ont été de £13,110,000, ce qui donne un total de £132,470,000, soit un surplus d'importations de £11,790,000.

* * *

La moyenne du coût de la vie était de $16.83 au milieu d'octobre contre $15.95 en septembre et $14.21 en octobre de l'an dernier et $7.93 en octobre 1914.

* * *

Les navires des Canadian Pacific Ocean Services ont amené dans les ports canadiens du 1er janvier au 1er décembre, 116,906 passagers, dont 71,030 colons. Sur ces 71,030 immigrants colons, on a calculé au Département de la colonisation du C. P. R. que 53,433 étaient originaires des Iles Britanniques; 5,160 de la France; 2,580 de la Belgique et 9,857 de l'Europe Centrale et des pays balkaniques.

* * *

Le Pacifique Canadien au cours du mois de novembre seulement, a transporté en dehors de la province d'Alberta, près de 25,000 wagons chargés de 32,500,000 minots de grains, principalement de blé. On voit par là que le mouvement de la récolte s'annonce bien .

* * *

Le salon de l'automobile se tiendra au Motordrome, rue Sherbrooke, le 23 janvier. Il y aura un jour spécial pour Montréal, un autre jour pour Québec, et un autre pour les Cantons de l'Est.

* * *

A la fin de l'année fiscale, les navires marchands américains appartenant au gouvernement et aux particuliers se chiffraient à 3,404, jaugeant 16,918,212 tonnes mortes, sans compter plus de 2,000,000 de tonnes sur les Grands Lacs.

Le programme de construction de l'Etat comprend 2,315 navires jaugeant 13,675,711 tonnes mortes. Pendant l'année, 1,180 vaisseaux jaugeant 6,379,823 tonnes mortes ont été livrés.

* * *

Suivant les statistiques publiées par le département des mines d'Ottawa, la production totale de l'acier au Canada pendant le 9 premiers mois de l'année 1920 a été de 945,282 tonnes, soit une augmentation de 105,931 tonnes par mois, comparativement à 770,053 tonnes et 86,157 tonnes par mois en 1919.

* * *

La production totale du fer en gueuse a été de 806,488 tonnes pour les neuf premiers mois de l'année 1920, soit 89,610 tonnes en moyenne par mois contre 76,482 tonnes par mois en 1919.

Le rapport de R. G. Dun & Cie., donne $185,000 comme passif total des faillites de la semaine dernière dans le district de Montréal. Il y a eu sept faillites de moins que la semaine précédente, mais une augmentation de $26,000 dans le chiffre du passif total.

* * *

Les rapports de Bradstreet indiquent que le nombre des faillites enregistrées la semaine dernière aux Etats-Unis a été de 337 contre 296 la semaine précédente et 115 la même semaine il y a un an.

* * *

Pour la semaine du 1er au 7 décembre, les recettes brutes du Pacifique Canadien se sont élevées à $5,215,000 contre $3,797,000 pour la semaine correspondante de l'an dernier, soit une augmentation de $1,418,000. Celles du Grand-Tronc ont été de $2,460,523, contre $1,845,848, soit un gain de $614,675 ou de 33.3 pour 100.

o

LES TAXES DE LUXE ET DE VENTE GROSSISSENT LE REVENU.

Pour les huit mois finissant le 30 novembre, le revenu ordinaire du Canada a augmenté de près de 80 millions de dollars. La plus forte augmentation individuelle fut dans le revenu de l'intérieur, comprenant les nouvelles taxes de luxe et de vente, etc. Le revenu intérieur pendant les huit mois de cette année s'est élevé à $48,967,363; pendant les huit mois correspondants de l'an dernier, il ne se chiffrait qu'à $9,967,127. La taxe des profits d'affaires pour la même période montre une augmentation d'environ soixante mille dollars sur l'an dernier. La taxe sur le revenu pour les huit mois de cette année était de $9,142,990, soit une très satisfaisante augmentation sur les $2,343,957 collectés pendant la période correspondante de 1919.

o

BIBLIOGRAPHIE

La 55e Edition de L'ALMANACH ROLLAND Agricole, Commercial et des Familles pour 1921.

Ne manquez pas de lire la 55e édition de *L'Almanach Rolland,* agricole, commercial et des familles, pour 1921, qui vient de paraître, et renferme encore, outre ses nombreux et utiles renseignements religieux et civiques, d'agréables légendes et d'intéressantes histoires inédites par nos auteurs canadiens:

Un Tricentenaire à Montréal, par . . . . *Claire Daveluy*
Elles causent, par . . . . . *A. D. DeCelles*
Le Testament, par. . . . . *Rodolphe Girard*
L'Ombre du père, par . . . . . *Casimir Hébert*
La Muse à Baptiste, par . . . . . *A. Bourgeois*

Publié par la Compagnie J.-B. Rolland & Fils, No 53 rue St-Sulpice, Montréal. Prix 15 cts, franco par la malle 20 cts.

Notre service de Renseignements

ANSE-DU-CAP
(Comté de Gaspé)

Ci-inclus une liste de prix de la Montreal Provision Company, de Montréal.

Comme nous ne connaissons pas cette maison et que nous trouvons que ses prix sont un peu trop élevés pour les cours actuels du marché, nous vous serions reconnaissants si vous pouviez nous donner tous les renseignements possibles sur cette maison: son état financier et s'il serait prudent de faire affaires avec elle?—B. et B.

Réponse.—Cette compagnie a été organisée par R. W. Collins, également connu sous l'alias de Paul E. Robbins. Plainte ayant été déposée contre lui par l'Association des Marchands de Montréal, il a été arrêté sous deux chefs d'accusation. Il a été écroué et le montant du cautionnement a été fixé à $4,000. Faute de ce cautionnement, Collins a dû rester en prison. Il sera jugé à la Cour du Banc du Roi, dont le prochain terme est en mars.

Nous pensons qu'il est suffisant de vous signaler ce fait pour vous indiquer la valeur financière de cette compagnie et la loyauté de ses transactions, et nous croyons qu'il est dangereux d'entrer en relations avec elle.

TROIS-RIVIERES

Veuillez nous dire, s.v.p., si la taxe de vente doit être calculée sur la valeur totale de la vente? — A. P.

Réponse.—Les taxes des ventes doivent être calculées sur la valeur totale de toute vente; les marchands en sont maintenant informés par des règlementations couvrant les ventes fractionnelles, rendues publiques par le Département des Douanes et du Revenu de l'Intérieur, Ottawa. Les autres réglementations régissant la taxe des ventes, émises en même temps, sont: "Quand le montant de la taxe des ventes aboutit à un chiffre contenant une fraction de cent, et que cette fraction est en-dessous de demi-cent, elle sera négligée: si cette fraction est de demi-cent ou plus, elle sera considérée comme un centin.

"Quand le montant de la taxe sur une vente est de moins de demi-cent il n'y a pas de taxe à collecter."

Les réglementations ci-dessus ont pris effet le 1er décembre 1920.

EASTMAN, QUE..

Veuillez s.v.p., par le retour du courrier, me donner les adresses de marchands en gros de mélasses pour animaux.— N. P. L.

Réponse.—Universal Importing Co., 118 rue St-Paul Ouest, Montréal.

Pure Cane Molasses Co., 1706 rue Notre-Dame Est, Montréal.

ST-PHILIPPE DE NERI
(Comté Kamouraska)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse de quelques bons moulins de bois de pulpe des Etats-Unis. Je voudrais faire le commerce du bois de pulpe directement avec les moulins et j'aimerais à en connaître de bons.

Réponse:—Scandinavian American Trading Co. 50 E, 42nd Street—New-York City.

Wood Pulp Trading Co. Ltd., 501 Fifth Avenue, Astor Trust Building, New-York City.

Lagerloef Trading Company, Inc., 18 East 41st Street, New-York City.

M. Gottesman & Company, Incorporated. 18 E, 41st Street, New-York City.

Parsons & Whittemore Inc. 17th & 18th floors, Barclay Bldg, 299 Broadway, New-York City.

ST-CELESTIN
(Co. Nicolet)

Je désirerais avoir les noms de maisons vendant des oranges en gros.

L. G.

Réponse:— George Vipond & Co., 704 St-Paul ouest, Montréal.

Dumani Ltée, 173 rue des Commissaires E., Montréal.

Hart & Tuckwell, 163 Mc Gill, Montréal.

ST-PIERRE
(Co. Montmagny)

Seriez-vous assez bon de me donner les prix du bois de sciage en détail, ainsi que les prix du bois de pulpe écorcé et non écorcé.

J. T. B.

Réponse:— Il n'y a pas actuellement à proprement parler de marché pour le bois le pulpe. Le bois de pulpe écorcé peut dit-on être acheté aussi bas que $20.00 la corde et le bois de pulpe non écorcé peut s'obtenir à un prix ne dépassant pas $12.00 la corde.

Le bois de sciage, épinette embouvetée, vaut actuellement au détail $55.00 les mille pieds pour un pouce d'épaisseur. La qualité pour plancher de même épaisseur vaut $65.00 les mille pieds.

ATELIER DE PLOMBERIE A VENDRE

à la campagne, avec outillage et stock complet de plomberie. Clientèle de ville.

Stock de ferblanterie et granit à liquider avec un rabais de 10% sur facture.

Bonne chance pour personne désirant s'établir.

Vente pour cause de maladie.

S'adresser au PRIX COURANT.

LES STOCK DE SEL SONT EXTREMEMENT BAS

Il y a toutes indications que nous sommes à la veille 'une crise dans l'industrie du sel, du fait du déclin de a production à la suite d'une longue période de petites ommandes, et l'on dit que les stocks de sel manufacturé u pays sont à un niveau inquiétant. Un remède à cette ondition serait la commande rationnelle d'approvisionnements par le commerce de détail en vue d'obtenir un approvisionnement approprié en mains au lieu de placer au ernier moment des commandes de panique que les producteurs ne peuvent remplir en raison de leur inactivité orcée.

"Les gens qui se souviennent de la famine de sel de 917 savent que cette disette fut causée non par un manque e production, mais par un surcroît d'achat de la part du ublic," dit un manufacturier.

"A la suite de l'armistice, en novembre 1918, il y eut ne suspension gnérale d'achat de la part du commerce de os qui s'attendait à des prix plus bas. Beaucoup de jobers réduisirent leurs stocks de sel à presque rien avant en recommander et quand ils virent que les prix ne tomaient pas, mais montaient, au contraire, les manufacturers furent submergés d'affaires et ne purent remplir urs commandes promptement.

"L'affaiblissement du service des chemins de fer qui ivit, contribua encore plus à créer une rareté de sel dans rtaines localités par suite des difficultés de distribution non faute de production. Tout comme le surcroît d'aat par le public, en 1917, avait créé une rareté artifielle dans beaucoup de régions, de même à fin 1918, le faut d'achat de la part des marchands de gros eut sa percussion l'année suivante.

"Aujourd'hui une situation existe dans l'industrie du qui créera une rareté de sel plus accentuée qu'en 1917 1919. Pour compliquer encore davantage la situation, commerce de gros d'épicerie de tout le pays, comme il y leux ans, n'a acheté, depuis plusieurs mois, que sur une se extrêmement prudente; craignant un déclin général s prix. Beaucoup de jobbers ont fait de lourdes pertes r le sucre et il ne fait aucun doute qu'ils craignent une ute similaire du sel. Ils se méprennent évidemment sur le it que le sel, à l'inverse du sucre, ne fut jamais une comdité spéculative et que tant que les manufacturiers yeront comme à présent le prix le plus élevé qui ait jais été payé pour le charbon, il n'y aura pas beaucoup probabilité de réduction dans les prix du sel."

o

Si un client vous pose sur des marchandises des questions auxquelles vous ne pouvez répondre, c'est que vous en ez moins que ce vous devriez savoir sur votre commerce c'est le temps de vous renseigner et de vous livrer à elque étude.

DES REDUCTIONS SERIEUSES DANS LES PRIX DES PRODUITS DU PORC

Depuis quelques semaines de sérieuses réductions sur tous les produits du porc ont été annoncées. Au début de cette semaine, on cotait les jambons fumés de poids léger à 39 cents contre 46 cents, il y a deux semaines, tandis que les plus pesants montraient une réduction de 9 cents la livre. Le bacon, encore que n'offrant pas l'exemple d'une réduction aussi forte est tombé de 3 à 5 cents la livre de même que les jambons cuits. La graisse végétale et le saindoux ont vu leurs prix baisser aussi. Ces prix réduits sur les produits du porc, bien que n'approchant pas encore les chiffres d'avant-guerre se comparent favorablement avec les prix de 1917, alors que le bacon était coté de 35 à 40 cents la livre et le saindoux à 25 cents.

Ces réductions sont attribuées aux prix plus bas des porcs vivants qui ont été en marché réactionnaire pendant ces quatre dernières semaines. Quand le marché commença à fléchir, les porcs vivants étaient cotés à $21.25 les cent livres. A présent la cotation est de $14.75 et s'annonce à $1.00 de moins pour livraison fin de cette semaine. Les réceptions de porc n'ont pas été très importantes pendant ces dernières semaines; les "packers" n'achètent que pour leurs besoins immédiats et comme les porcs se vendent aux Etats-Unis à des prix au-dessous de ceux du marché canadien, les packers estiment que les prix d'ici ne peuvent manquer de fléchir encore.

o

RECOLTES COMPARATIVES DES POMMES DE TERRE ET DES NAVETS

La récolte totale de pommes de terre du Canada cette année, s'élève à 138,527,000 boisseaux, provenant d'une superficie de 784,544 acres, contre 125, 574,900 boisseaux pour 818,767 acres en 1919. La récolte moyenne de 1920 par acre fut de 176½ boisseaux, contre 153½ l'an dernier et 146 pour la moyenne décennale 1910-19. Par province, la récolte de pommes de terre par acre est bien au-dessus de la moyenne décennale dans les Provinces Maritimes, celles de Québec et d'Ontario. Dans les provinces de l'Ouest la récolte par acre est au-dessous de la moyenne dans le Manitoba, la Saskatchefan et la Colombie Anglaise, mais est au-dessus dans l'Alberta. Dans le Manitoba, la saison de pommes de terre fut particulièrement mauvaise et la récolte moyenne par acre ne fut que de 91 boisseaux, contre 126 boisseaux l'an dernier, et 156 boisseaux pour la moyenne décennale.

Valeur totale $134,603,000.

La valeur totale pour les fermiers de la récolte de pommes de terre du Canada est estimée à $134,693,000 comparées à $118,894,000 en 1919, le prix par boisseau

variant de 65 cents dans l'Ile du Prince-Edouard, à $139, au Manitoba. Pour tout le Canada, le prix moyen par boisseau est de 97 cents, contre 95 cents l'an dernier.

Récolte des navets et autres plantes-racines.

La récolte totale pour le Canada, des navets et autres plantes racines est estimée à 111,081,000 boisseaux pour 290,286 acres, contre 113,288,600 boisseaux pour 317,296 acres en 1919.

La récolte de foin et de trèfle s'est élevée à 13,378,800 tonnes pour 10,379,292 acres, en comparaison du chiffre record de l'an dernier qui atteignait 16,318,000 tonnes pour 10,595,383 acres. La récolte par acre, cette année, est de 1.30 tonne contre 1.55 tonne l'an dernier et 1.50 tonne, la moyenne décennale.

La superficie totale des récoltes de plantes-racines et de fourrage, comprenant les pommes de terre, les navets, etc., le foin et le trèfle, l'alfalfa, le blé-d'Inde pour fourrage et les betteraves à sucre, s'élevait à 12,317,943 acres, contre 12,494,584 acres en 1919. La valeur totale de ces recoltes aux prix locaux payés aux fermiers, était de $594,634,500 contre $560,151,800 pour 1919.

LES EXPORTATIONS DE VIANDE REVELENT UNE FORTE CHUTE DE VALEUR PENDANT L'AN DERNIER

Les exportations de viande du Canada pour l'année finissant en octobre montrent une diminution comparées à celles de l'an dernier dont le fort total était de 127,829,500 livres. Les chiffres d'exportation pour les deux dernières années sont donnés comme ci- dessous par le Bureau Fédéral des Statistiques.

Bacon et jambon	1919	—	208,906,038 lbs.
" "	1920	—	148,674,000 lbs.
Porc	1919	—	18,002,313 lbs.
"	1920	—	4,851,200 lbs.
Boeuf	1919	—	129,944,411 lbs.
"	1920	—	85,916,000 lbs.
Viandes en boîtes	1919	—	11,398,393 lbs.
" "	1920	—	980,459 lbs.

NOUVEL ANNUAIRE ET AGENDA DU MARCHE

L'agenda du marché des grains avec annuaire des journaux techniques spéciaux et industriels actuellement sous presse, promet d'être d'un intérêt inusité pour les annonceurs en général et pour les lecteurs des journaux techniques et industriels en particulier. Il ne donne pas simplement une liste de toutes les publications commerciales des Etats-Unis et du Canada avec leurs circulations, leurs tarifs, la dimension de leurs pages, leurs dates extrêmes de reception de copie, etc., mais encore il fournit une analyse du marché de chaque commerce, profession et industrie. Le lecteur est mis ainsi au courant des faits fondamentaux de chaque ligne à laquelle il peut être intéressé, y compris le pouvoir d'achat, les méthodes d'achat, la nature des besoins, etc. Ce volume relié en toile contenant près de 500 pages est publié par G. D. Grain, jr., 417, S. Dearborn Street, Chicago. Le prix en est de $5.00. Les commandes avant la publication sont acceptées au taux de $3.75.

UNE RAFFINERIE DE SUCRE DE CANNE REPRENDRA SES OPERATIONS TRES PROCHAINEMENT

Avis a été donné la semaine passée de la reprise des opérations de raffinage de sucre par une des "quatre grandes" raffineries canadiennes de sucre. Les raffineries Acadia rouvriront leur usine prochainement à Dartmouth, N. E. Depuis quelques temps cela a été une véritable course parmi les raffineurs pour voir qui serait le premier à disposer du sucre en mains, produit du sucre brut acheté à des prix onéreux. Depuis que ces approvisionnements furent achetés, les prix du sucre brut ont subi une grosse baisse. Depuis quelque temps, la manufacture du sucre a été un commerce perdant et on verra en général, avec plaisir, cette industrie reprendre ses opérations et travailler sur une meilleure base.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

COUPES DE TRAVERSES DE CHEMINS DE FER

Gaspillage de bois dans la taille à la hache des traverses.

On commence à dénoncer le gaspillage de bois qui provient de la taille à la hache des traverses de chemins de fer.

L'intérêt que l'on porte à ce sujet est dû, sans doute, à la vente croissante du pin gris et aux opérations des petites scieries, qui coupent des traverses le long des chemins de fer du nord du pays et expédient du bois ouvré aux villes. L'apparence d'un bois, où des arbres ont été abattus à cette fin, forme un singulier contraste avec une forêt dans laquelle on a taillé à la hache des traverses. En premier lieu, tous les arbres assez grands pour faire des traverses sont abattus, et l'on y taille des billes jusqu'à un minimum d'environ six pouces. Le bûcheron qui taille des traverses à la hache est payé à la pièce. Il choisit nécessairement les arbres les plus avantageux et laisse de côté ceux qui exigent plus de travail. S'il rencontre un arbre, dont la partie inférieure est trop volumineuse pour faire une bonne traverse, il en rejette plusieurs pieds (la meilleure partie du bois). Pour préparer une traverse, il écarrit l'arbre sur deux faces, et les copeaux laissés sur le sol représentent une grande quantité de bois qui aurait été conservée par le sciage. Par ailleurs, il laisse au sommet de l'arbre tout ce qui ne ferait pas une traverse no. 2, c'est-à-dire qu'il abandonne souvent une pièce de bois de huit à neuf pouces de diamètre.

Mais là ne s'arrête pas le gaspillage. Les exploitants qui sortent les traverses taillées à la hache trient nécessairement de grandes superficies, ne prennent que les arbres de choix et laissent dans la forêt une grande quantité de bon bois, mais pas assez, cependant, pour justifier un second abatage. Les débris provenant de ce travail sont une amorce pour le feu qui, une fois allumé, dévore toujours le reste du bois debout.

Tous les exploitants reconnaissent les désavantages de la taille à la hache des traverses; mais ils prétendent que les circonstances les justifient parfois, vu la difficulté d'amener par eau les billes aux scieries. Quoiqu'il en soit, il se fait actuellement un grand gaspillage inutile; et vu que notre provision de bois de service disparaît rapidement, on devrait tailler à la hache le moins de traverses possibles dans les bois, et il est à souhaiter que les exploitants sortent simultanément du bois les billes à traverses et celles pour pâte à papier, lorsqu'il n'est pas avantageux de les en sortir séparément.

CHANGEMENTS DE PRIX DE LA PEINTURE B-H

La Compagnie Brandram-Henderson Limited, nous fait parvenir la communication suivante que nous jugeons pouvoir être du plus haut intérêt pour tous les détaillants de peinture.

Changement dans les prix:

Nous sommes heureux de vous informer que, à cette date, les réductions suivantes sur notre Liste de Prix Net confidentielle aux Marchands, du 15 janvier 1920, sont devenues en force:—

B-H Peinture "English"	50¢	par gallon
B-H Peinture à plancher "English"	30¢	" "
B-H Peinture à plancher "Porch"	50¢	" "
B-H Floorlustre	30¢	" "
B-H Ground Color	50¢	" "
B-H Fesconette	25¢	" "
B-H Peinture verte "Master" pour décorateurs	50¢	" "
B-H Peinture "Anchor" Liquide Marine	50¢	" "

Notre Liste de Prix Net confidentielle aux Marchands, devenue en force le 1er décembre 1920, sera imprimée immédiatement, et tous les prix qui y seront indiqués représenteront les plus bas prix pour lesquels nos produits mentionnés dans cette liste pourront être vendus jusqu'au 1er juillet 1921, car il sera impossible de faire aucune autre réduction avant cette date, bien que les conditions futures puissent nécessiter des augmentations.

Commandes du printemps envoyées et facturées avant le 1er décembre 1920.

Nous somme heureux d'annoncer qu'un mémoire de crédit sera envoyé à tous les marchands de B-H qui, avant cette date, ont reçu des factures pour leur commande de stock du printemps, et nous leur donnerons l'avantage de bénéficier des réductions mentionnées dans cette lettre.

Commandes du printemps entrées mais non envoyées avant le 1er décembre 1920.

Nous chargerons aux plus bas prix mentionnés ci-haut, toutes les commandes du printemps facturées depuis le 1er décembre 1920 inclusivement, et les marchands de B-H qui nous ont envoyé leurs commandes bénéficieront des réductions qui sont maintenant en vigueur.

Commandes du printemps non encore entrées.

Maintenant que la question des prix est définitivement réglée, nous espérons qu'afin de faciliter l'expédition prompte et entière des commandes du printemps, nos marchands nous aideront en plaçant leurs commandes, et en nous permettant d'en faire l'envoi promptement.

Nos conditions pour les commandes du printemps seront:— 1er avril 1921, moins 2% si payé avant le 15 avril, ou net dû, le 1er juin 1921.

La valeur d'un fonds de commerce

Parmi les questions qui nous sont le plus souvent posées figure, en bonne place, la suivante: Quelle est la valeur d'un fonds d'épicerie, qui fait un chiffre d'affaires annuel de tant?

Je ne prétendrai pas, certes, que l'élément indiqué est aussi étranger à la solution cherchée que la hauteur des mâts du vaisseau quand il s'agit de connaître l'âge du capitaine; mais je puis, du moins, affirmer qu'une réponse quelconque, faite sur cette seule donnée, ne peut qu'être beaucoup plus empirique que l'évaluation d'un coefficient invariable.

Comment donc nos confrères, qui protestent si judicieusement contre cette dernière évaluation arbitraire, peuvent-ils croire qu'il soit possible de faire une évaluation rationnelle, dans ce cas plus complexe encore?

* * *

Tout commerçant se rend compte que le chiffre d'affaires, seul, ne peut pas permettre l'évaluation certaine et raisonnable du bénéfice obtenu en toutes circonstances, même dans le temps de paix.

Il peut arriver—il est arrivé même—que certains propriétaires d'épiceries, pour "remonter" les fonds qu'ils acquéraient à bas prix, se lançaient résolument dans la voie de la "gâche", pour attirer à eux la clientèle récalcitrante. C'est là un moyen certain de faire des affaires; mais, quelquefois, les sacrifices faits sont tels que toute trace de bénéfice disparaît.

Il peut donc arriver, dans telles circonstances, que le fonds qui, dans les mains du prédécesseur, donnait avec $20,000 d'affaires par exemple, un bénéfice insuffisant, dérisoire, vu les charges, mais un bénéfice tout de même, ne donne plus, entre les mains du successeur "gâcheur", pour un chiffre d'affaire double ou triple, aucun bénéfice du tout, voire un certain chiffre de perte.

* * *

Je n'entre pas en guerre, par cet exemple, contre l'emploi momentané de la gâche pour remonter un fonds, malgré qu'il soit bien évident que cette pratique est préjudiciable à la corporation tout entière, puisqu'elle peut faire suspecter la loyauté commerciale de ceux qui ne gâchent pas. Elle a, notamment, l'inconvénient d'inciter à des baisses générales, durables et excessives, sur certains articles de grande consommation, qui ne donnent plus aucun profit net à leurs vendeurs. Cette indication n'est faite, ici, qu'à titre d'exemple.

En outre du sacrifice voulu, qui fait disparaître toute possibilité de pourcentage normal des profits, la nature des marchandises formant la majeure partie des ventes influe considérablement sur le coefficient applicable. Les maisons qui se cantonnent dans l'épicerie fine, les comestibles et, particulièrement le type de "confiserie", qui tend actuellement à s'étendre, réalisent évidemment, malgré les frais de luxe auxquels cela les entraîne, un pourcentage de bénéfices nets plus grand que l'épicerie ordinaire, malgré qu'à cette probabilité puisse encore se trouver de nombreuses exceptions.

Le savoir-faire du commerçant peut aussi influer notamment sur la marge des profits. Ainsi, dans l'épicerie-fruiterie-mélange à notre avis de deux professions distinctes que nous regrettons de trouver par trop souvent associées, car elles se nuisent souvent l'une à l'autre — l'importance des profits serait assez grande si ceux-ci ne se trouvaient subordonnés à des risques importants de perte. L'habileté du vendeur consiste, surtout, à comprimer ces pertes le plus possible, ce qui s'obtient par une attention de tous les instants, l'achat en quantités judicieuses selon la saison, les conditions atmosphériques, etc., et enfin, par des pratiques que certains quartiers ou certaines clientèles permettent, telles que la cuisson des légumes ou des fruits, voire d'autres comestibles, dès qu'ils menacent de se défraîchir; tandis que dans les maisons où, vendant ces produits, on ne veut ou on ne peut recourir à ces procédés, il arrive que l'on doive jeter, chaque jour, une partie des marchandises.

* * *

Il est inutile d'insister davantage sur la différence de profits que peut représenter un même chiffre d'affaires selon la nature des marchandises vendues et les soins apportés à les traiter et à les acquérir.

Mais, en supposant même qu'un chiffre d'affaires identique représente un profit identique—ce qui peut arriver lorsqu'il s'agit de maisons de même nature, servant une même clientèle et tenues par des professionnels également avertis—cela n'arrive encore pas à nous renseigner sur la valeur du fonds.

Lorsque l'on achète un fonds, ce n'est pas pour les profits que le vendeur a pu y faire; c'est pour ceux que l'on espère y faire soi-même et, par conséquent, selon les probabilités qui vous sont offertes.

Etant donc parvenu à admettre que ce fonds produit annuellement un chiffre de bénéfices à peu près défini, il s'agit de savoir pendant combien de temps l'acquéreur pourra réaliser ces bénéfices. Là intervient, au premier chef, la question du bail.

Il est évident, tout de suite, que si le bail a encore une durée de quinze ou vingt ans et que le loyer soit normal, l'acquéreur achète là une sécurité importante; tandis qu'un bail de quelques années lui fait courir le risque de perdre ensuite—tant que la loi sur la propriété commerciale n'existera pas—la valeur mise dans le fonds, le bénéfice de ses peines jusque-là, et déprécier le matériel s'il doit le vendre ou le déplacer.

Malgré la sécurité relative qu'offre un long bail, la certitude d'une jouissance paisible et profitable n'en découle pas toujours. Si la localité où le fonds est situé est en voie de dépopulation ou si, au contraire, à un accroissement probable se joint la quasi-certitude d'une con-

currence proche et plus active, la valeur du fonds peut en être affectée. Tandis que dans certaines localités, où la population est éminemment stable, les locaux propices à l'établissement d'une concurrence inexistants ou occupés pour longtemps, l'acquéreur réunit toutes les probabilités d'une paisible jouissance et pourra évaluer au plus haut prix la réunion de tous ces avantages.

* * *

On voit donc que le chiffre d'affaires *seul* n'est aucunement indicatif de la valeur d'un fonds, puisqu'il ne signifie pas du tout, quelque élevé qu'il soit, qu'il représente des profits.

Par contre, lorsque ceux-ci sont connus ou évalués approximativement, il est naturel qu'il en soit tenu un large compte. On estimait, avant guerre, qu'ils pouvaient être multipliés par 2 ou par 3 (deux ou trois années de bénéfices nets), pour déterminer l'élément le plus important du prix d'achat, lorsque, évidemment, la durée du bail permettait de récupérer d'abord cette avance, puis de faire ensuite un légitime profit.

Mais le prix d'achat est, aussi, influencé par la valeur du matériel. S'il ne s'agit que d'un matériel rudimentaire, cette influence peut être presque nulle. Elle devient, au contraire, importante, parfois même considérable, lorsque ce matériel est luxueux ou puissant. Enfin, les commodités qu'offrent, non seulement l'outillage, mais l'agencement même; l'agrément que peuvent offrir l'habitation et ses dépendances—car pour être commerçant, on n'en est pas moins homme, et, quand faire se peut, la vie de famille ne doit pas être sacrifiée au négoce—tout cela peut influer d'une façon non négligeable sur la valeur d'un fonds.

Enfin, et nous terminerons sur cette remarque, il n'est peut-être pas de transactions qui soient plus subordonnées à la loi de l'offre et de la demande. Tel fonds dont il est offert, un jour, avec insistance, $7,000 je suppose, parce que l'acquéreur éventuel le désire et que le propriétaire ne désire pas le céder, trouvera péniblement à se vendre, quelques mois plus tard, pour $3,500.00 ou $4,000.00 malgré que sa valeur intrinsèque n'ait été modifiée en rien, simplement parce que le détenteur est obligé de céder rapidement, pour maladie ou autre cause personnelle, et que les amateurs qu'on trouve ne veulent ou ne peuvent y mettre que ce prix-là!

Car tout est fluctuant, en ce bas monde; il n'y a de certitude en rien, et l'occasion doit être saisie au passage.... quand elle passe! C'est pourquoi tant de nous n'ont pu s'en emparer.

Jean BERTIN.

o

DE LA QUINCAILLERIE POUR LE SUD-AFRICAIN

Le Sud Africain importe ordinairement pour environ $12,000,000 de ferronnerie chaque année, d'après un rapport sur ce sujet préparé par les commissaires du commerce américains, MM. Lundquist et Williams, et récemment publié par le Bureau du Commerce Etranger et Domestique, du Département du Commerce des Etats-Unis.

Plus de $2,000,000 de ce commerce d'exportation avec l'Afrique Sud est fait avec les Etats-Unis chaque année. Les pays importateurs sont le Sud Africain anglais et la colonie portugaise voisine de l'Afrique Orientale.

Depuis 1914, les Etats-Unis ont fait un progrès substantiel dans l'exportation de la quincaillerie à ces pays et les enquêteurs du Bureau sont d'opinion qu'avec du soin et de l'attention aux exigences spéciales, le commerce actuel pourra être maintenu et augmenté dans d'autres branches profitables. Le rapport est fait dans le but d'aider aux manufacturiers américains à maintenir et à améliorer leur position sur ce marché. Il contient des discussions sur le marteau, les scies, les pelles, la coutellerie, les outils de menuisiers et en général tous les items qui tombent dans la classification des articles de ferronnerie. Il s'occupe aussi des méthodes de commerce et donne une liste d'importateurs de quincailleries des principales villes du Sud Africain.

o

CE QUE LES INDES OCCIDENTALES NOUS ACHETENT

Le tableau ci-dessous nous fournit une information intéressante sur ce que Montserrat, B.W.I. a acheté du Canada en 1918-19. Pour ce qui est du poisson séché, les chiffres sont très favorables, montrant que sur une importation totale de £2,281, le Canada en a fourni pour £2,002. Pour le poisson mariné le pourcentage obtenu est même plus élevé, l'importation totale s'élevant à £447 et celle provenant du Canada à £441.

Quant à la farine, sur une quantité totale de 3,188 sacs importés, le Canada en a fourni 2,975, soit presque tout.

	Import. totales	*Importations Canadiennes*
Fromage, livres	2,970	2,113
Cordage et ficelle, qtx	105	68
Poisson, séché, quintaux	845	729
Poisson, mariné, barils	163	159
Farine, sacs	3,188	2,975
Sucre, raffiné, livres	36,487	4,811
Tabac, livres	8,644	1,280

Poisson en conserve pour l'Australie

L'Australie a importé en 1918-19 du Canada, les montants ci-dessous:

Poisson—	1918-19
Frais ou gelé	£ 3,274
En conserve, en boîte	184,970
Non spécifié	857
En pots	23
Fumé ou séché (non salé)	314
	£189,438

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. Bte Demers vs Wm. James Scrimshaw.

Laporte, Martin Ltée vs Paulo Demers, Sayabec, Qué.

P. Bernier vs Ville de Rigaud, Rigaud, Qué., Joseph Rossignol *et al*, mises, Rigaud, Qué.

H. P. Labelle & Cie Ltée vs A. C. Cassis, Montréal.

John Wellington Rose vs E. A. Papin, M. Archambault, Montréal.

Dame Célestin Dagenais-Lapierre vs Alfred Laplierre, Montréal.

Canadian Bird Farm Co vs J. Wiseman, Montréal.

St. Louis Bedding & Mattress Mfg Co. vs C. Laurin Reg'd, Montréal, $186.

Philip J. Comer vs Nicolo Foté, Montréal, $150.

Hector Cossman vs Louis G. A. Legault, Montréal, Eugène E. Turgeon, Montréal, $179.

Ville Montréal Est vs Jos Vitalière Bélanger, Montréal Est, $195.

J. Hector Rivet vs F. B. Smith Ltd, East Farnerville, $392.

M. L. H. & P. Co. vs A. W. Sutton *et al*, Montréal, $111.

United Garment Co. vs H. Lonn, Montréal, $126.

Herménégilde Martel vs Jas. C. L. Hobbs, Montréal, $137.

L. Cohen & Co., Ltd. vs B. Kadonoff, Montréal, $191.

Dame Anna St-Onge-Vannalton vs E. Lacasse, Montréal, $300.

Philippe Collin vs Furness Withy & Co. Ltd, Montréal, $400.

Amédée V. Robert vs Charles Lachapelle, St-Lambert, $3096.

Estate C. T. Viau vs Louis Langlois *et al*, Montréal, $6526.

U. S. Asphalt Ref. Co. vs Elder Ebano Asphalt Co. Ltd, Montréal, $9848.

Donat Collin, 336, vs Ozias Renaud, Montréal.

Dame Théophile Michnowicz vs Commissaires du Havre, Montréal.

Dame Florentine Brosseau, 64, vs Jos. Aug. Bonenfant, St-Rémi de Napierville, Banque d'Hochelaga *et al*, T.S., Montréal.

Gaston Maillet vs Alcide Larose, Banque Royale du Canada, T.S.

Dame Minnie Craigie vs Gerald Claude Hurdman, Major Hill Auto Service Ltd, T.S., Montréal.

Abraham Gasko vs George H. Poirier, Abraham Gasko, T. S. Montréal.

Charles Feigenhaum vs Achille St-Mars, *ès-qual*, Montréal, $105.

Dame Florentine Brosseau vs Joseph Aug. Bonenfant, St-Rémi de N., Arsène Myre *et al*, T.S., St-Rémi de N.

Geo. Deslongchamps vs Alex. MacKay, Montréal, $546.

Eugène Auger vs Robert Reford Co., Montréal, $975.

Auto Strop Safety Razor Co., Ltd, vs René Larocque, Iberville, $319.

Renfrew Mach. Co. Ltd vs J. H. Gaucher, Valcourt, $268.

Martineau & Labelle vs Dame Marie-Victorine Gravel *et al*, St-Laurent, $345.

National Cordeal Co., Ltd vs Martin [illegible], Campbellton, N.B., $282.

[illegible] Abramovitz vs D. Rosentzweig, Montréal, $100.

Renfrew Mach. Co. Ltd vs Ulysse Corbeau, Causapscal, $109.

Sapho Mfg Co. Ltd. vs J. Omer Decelles, Montréal Nord, $504.

Zephir Perrault vs Oscar Gignac, Montréal, $129.

William Miskuski vs Riordon Pulp & Paper Co., Ltd, Montréal, $1125.

D. Laval Co., Ltd vs Ernest Gaudreau, St-Henri de Taillon, Armand Maltais, St-Coeur de Marie, $196.

Herron Leblanc Ltd vs Moïse Giroux, St-Jérôme, $198.

Montreal Trust Co. vs Charles E. Morse Co., Ltd, Montréal, $533.

Dame Ida Prud'homme vs Beaudin Ltée, Montréal, $599.

Pyke Motor & Yatch Co. vs T. G. McLaurin, Lachine. W. H. Parker, Montréal, $5527.

Antoine Brousseau vs Philias Brousseau, Albert Brousseau, Montréal, $5 par mois.

Emmanuel Beaulac vs Prosper Jobin, Montréal, $400.

David Frederick Allen vs United Tea & Coffe Co. of Canada Ltd, Montréal, $205.

Garand, Terroux & Co. vs J. A. Frappier, E. Major, Montréal, $754.

Albert Thibault vs Can. Nat. Express, Montréal.

Louis Dusseault vs Cité de Montréal, Montréal.

P. T. Légaré Ltée vs A. D. Dillon, Montréal.

M. L. H. & P. Co., 1830, vs Montreal Tramways Co. Montréal.

Z. Daoust vs Crescent Mfg. Co., Montréal.

Dame Ivette Caron-Dion vs Albert Dion, Montréal.

Percy R. W. Small vs Dep. Minister Soldiers' Civil Re-Establishment, Montréal.

Edward Morell vs Peck Rolling Mills Ltd, Montréal, $150.

Ville Montréal-Est vs J. Arsène Payette, Montréal, $26.

Emile Nadeau vs Robert Martel, Montréal, $150.

Webster & Sons Ltd vs H. Provost, Montréal, $365.

Dame Mary Claire Dawson-Hislop vs Walter Mackay Hislop, Montréal.

Richard Knox vs Adanac Producing Co. Ltd, Montréal, $1016.

A. R. Ranger vs Alex. Marsan, Montréal, $144.

Jean L'Archevêque vs Y. Avila Gauthier, Montréal, $309.

Nazaire Ouellette vs Jacques Lamothe, Montréal, $260.

Froine Feldman vs F. Bloom, Montréal, $609.

Patenaude, Carignan & Cie Ltée vs Georges Hébert, Granby, $181.

Dame Emma Picard-Villeneuve vs Robert Hill, Montréal, $180.

Théodule Peladeau vs Melle Marie Bourassa, Montréal, $229.

Corona Phonograph Co. Ltd vs C. E. de Repentigny, Hull, $170.

Adélard Gravel vs E. Bélair, Montréa, $200.

Banque de Montréa vs Canada Clothing Mfg Co., Solomon Cohen, Harry Bloomstone, Montréal, $1018.

Abraham Fish vs H. Kellert, Montréal.

Gilbert Terry vs M. L. H. & P. Co., Montréal.

F. A. Sylvestre vs E. C. Fréchette, Montréal.

Dame Rose Duclos vs Thomas Martin, Montréal.

J. C. Perron vs Edmond Scoup, Montréal.

Georges Labelle vs James Edward Bowie, Montréal.

H. F. Phillips vs S. R. Vineberg, Montréal.

Dominion Rubber System (Quebec) Limited vs Ontario Motor Service, Montréal.

Banque de Hamilton vs George A. McBean, Montréal, $5000.

Patrick Joseph Salley vs Thadeus Lyons, Verdun, $325.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

D. Chevrier vs Jos Gauthier, $36.

Prud'homme Frère vs Jacques Bauvais, $12.

S. Croysdill vs F. Couillard, $18.

F. Gigarsky vs Edw. Neur, $12.

G. Archambault vs Alphonse Amesse, $17.

J. Charlebois vs Norbert L. Laporte, $25.

Banque de Hochelaga vs Ivan Lasko, $52.

A. Deschamps vs Eug. Sénécal, $20.

C. F. Vinet vs S. Spires, $87.

A. Cardinal vs Armand Gosselin, $10.

F. Russo vs Mike Geraldo, $25.

J. E. Michaud vs David Dussault, $15.

J. A. Racine vs Emile Vandelac, $10.

I. Kuchinsky vs P. J. Wall, $15.

B. Machlovitch vs Blanche Laframboise, $20.

Beaudoin Ltée vs Zéphirin Bélec, $16.

Beaudoin Ltée vs F. X. Racette, $16.

Beaudoin Ltée vs J. A. Roby, $30.

Banque des Marchands du Canada vs Manhattan Jobbers & Importers, $87.

J. H. Migneron vs John Benoit, $13.

E. Galardo vs Giovani Molliconi, $30.

J. Wiseman & Company vs H. Duchesne, $24.

C. Major vs Art. Lachapelle, $75.

Regal Kitchens Limited vs Colonial Lunch, $44.

G. Godbout vs Alf. Péloquin, $12.

T. A. Lessard vs Melville Jacques, $90.

R. Bourassa *et al* vs Mde Jos Vincent *et vir*, $51.

E. Desmarais vs E. A. Daoust, $27.

Mde F. Chartrand vs Henri Sauriol, $71.

F. Côté vs Jos M. Leclaire, $11.

P. Côté vs Ed St-Jacques, $19.

S. Côté vs Frank Gagné, $25.

A. Plante vs J. Chevalier, $21.

A. Plante vs Alb. Durocher, $12.

L. Verschelden vs Ls Frigoud, $27.

Mde A. Chaollet vs Pierre Paradis, $15.

VENTES PAR HUISSIER

Prest-o-Service Limited vs Douglas de Grucly 62 St-Jacques, le 18 décembre à 10 A.M.—S. C. Marsan.

A. S. Alain vs Raoul Burnette, 2149 St-Jacques, le 18 Déc. à 1 heure P. M.—G. A. Normandin.

F. Larose vs U. Lefebvre, 1903 rue Masson, le 18 Déc. à 10 A.M.—G. A. Lafontaine.

Sa Majesté vs M. Kolty, 97 rue Mozart est, le 20 Déc. à 10 A.M.—J. E. Coutu.

Alf. Dubé vs Damase Marier, 494 rue Alma, le 18 Déc. à 10 A.M.—J. X. Pauzé.

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de Romual Morin, rue St-Pierre, complètement détruite par un incendie. Perte: $5,000. Le propriétaire va rebâtir sous peu.

2 logements. Propriétaire: A. Boyer, rue St-Pierre, Pont St-Maurice. Bâtiments complètement détruits par un incendie. Perte $5,000. Propriétaire fa rebâtir sous peu.

Résidence $5,000. Propriétaire et constructeur: E. Houle, rue St-Pierre.

Résidence $6,000. Propriétaire et constructeur: Philias Lampson.

CHICOUTIMI

Barrage sur la Rivière aux Georges. Propriétaire: Price Bros. Co. Ltd., 5 rue St-Pierre, Québec. Entrepreneur général: Fraser Brace Co. Ltd., 83 rue Craig Ouest, Montréal. Travaux commenceront au printemps.

FORT COULONGE

Reconstruction d'un garage. Propriétaire: Arthur Spinke. Fera faire les travaux de reconstruction à la journée.

GROSSE ILE

Hôpital de 200 lits, $100,000. Propriétaire: Gouvernement Fédéral, Ottawa. Surintendant de la Quarantaine: Dr E. Martineau.

HULL

Arsenal à l'étude. Propriétaire: du Dominion, Ministère des Travaux Publics, Ottawa. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa. Plans en préparation pour un nouvel arsenal.

LA TUQUE

La Brown Corporation demande immédiatement prix pour une chaudière tubulaire usagée de 400 H.P., pouvant supporter une pression utile de 100 livres.

MONTREAL

Réparations à ateliers, $2,000. Propriétaire: National Welding Co., rue Amherst. Entrepreneurs généraux. J. Gilletz & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui achètent les matériaux.

Réparations à magasin et flats, $4,0000. Boulevard St-Laurent. Propriétaire: Frank Vineberg, entrepreneurs généraux: J. Gillettz & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui achètent les matériaux.

Résidence $7,000, Boulevard Gouin. Propriétaires et constructeurs: A. et R. Billet, 6198 avenue Péloquin. Tous travaux à faire à la journée par les propriétaires. Matériaux presque tous achetés.

Usine de glace artificielle. Propriétaire: Arena Amusement Co. Ltd, avenue Mont-Royal. Projet remis au printemps.

Réparations à une salle de danse $18,000, rue Bleury. Propriétaire: S. A. Maloney, 146 rue Hutchison. Entrepreneur général: D. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Acier: Phoeniz Bridge & Iron Works, 83 rue Colborne. Plomberie et chauffage: W. J. Barber & Co., 91a rue Ste-Geneviève. Contrat pour toiture à accorder par l'entrepreneur général. Contrats pour plâtrage et peinture à accorder par le propriétaire. Travaux à faire d'après les anciens plans. Propriétaire demande immédiatement prix pour chaises, tables, linoléum et tapis de caoutchouc.

Réparations à magasin. Boulevard St-Laurent. Propriétaire: Frank Vineberg. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz &Co., 22 rue Mayor.

OUTREMONT

2 cottages $19,000, avenue Lajoie. Propriétaire: A. Léger, 3386 avenue Casgrain. Architectes: Huot & Fortin, 304 rue Université. Entrepreneur général: M. Maron, 1195 rue St-Urbain. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général et achat des matériaux suivant les besoins.

POINTE DU LAC

Bungalow, $5,000, Route Nationale. Propriétaire: J. O. Lacoursière. Trois Rivières. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Contrat sera accordé au printemps.

Bungalow, $5,000, Route Nationale. Propriétaire: Vivian Burrill, rue Alexandre, Trois-Rivières. Archites : Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

QUEBEC

Résidence de Herménégilde Gagnon, 242 rue St-François, détruite par le feu. Perte $6,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

Agrandissement de la bâtisse de l'Immigration, $50,000, quai Louise. Propriétaire: Gouvernement du Dominion, Ministère des Travaux Publics. Ingénieur du district: J. K. Laflamme. Edifice de la Poste, Québec.

Démolition d'une bâtisse à bureaux, 142 rue St-Joseph. Propriétaire: Félix E. Lavoie, 342 rue St-Jean. Architecte non encore choisi. Démolition: Guérin & Lapointe, aux soins du propriétaire pour $1,300.

Magasin $18,000, coin des rues des Fossés et St-Roch. Propriétaire: J. J. Séguin, 89, 2ème Avenue, Limoilou. Travaux à faire à la journée. Les fondations seules seront faites à présent. Les travaux de construction seront commencés plus tard.

Usine et moulin. Propriétaire: Canada Box & Lumber Co., avenue Bergemont, Limoilou. Bâtiments détruits par un incendie. Perte $75,000.

OUTREMONT

13 résidences, $45,000, avenue de l'Epée. Propriétaire et constructeur: P. Gindasio, 824 avenue Champagneur. Architecte: R. Gadbois, 2100 avenue du Parc. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles. Propriétaire demande prix pour tous matériaux.

2 cottages de $10,000 chacun. Propriétaire: Milton M. Yale, 422 avenue Wiseman.. Entrepreneur général: L. C. Tarlton, 393 avenue Wiseman. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

2 cottages de $20,000 chacun, avenue Hartland. Propriétaire et constructeur: J. O. Lavergne, 294 rue Ste-Catherine Est. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Pierre: H. Dufresne, 44 rue St-Mathieu, St-Laurent. Brique: A. Dipistro, 557a rue Wolfe. Charpente: H. Mathieu & Co., 14 rue Clarke. Toiture: H. Pepin, 54 rue McGuire. Electricité: E. Hodge, 328 rue Rachel Est. Plomberie et chauffage: Lalande & Dubeau, 1209 avenue Van Horne. Plâtrage et peinture par le propriétaire. Tuiles: Brown & Sons, 163 rue Lagauchetière.

ST-GODFROI

A l'étude, école. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Eugène Anglehart.

ST-LAMBERT

A l'étude, 19 résidences, avenue Maple. Propriétaire et constructeur: St. Lambert Housing Co., 444 avenue Victoria. Propriétaire fera construire les Résidences ci-dessus au printemps pour les vendre.

2 résidences, $16,000, $16,000, rue Greene. Propriétaire: D. S. Bruce, 52, 2ème avenue. Architecte: J. D. Bogie, 115 rue St-Laurent. Entrepreneur général: Ald. Gravel, 274 rue St-Denis. L'entrepreneur général reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Usine pour le travail du bois, $1,000. Propriétaires: Dupré & Frères. Travaux à faire à la journée par le propriétaire.

Fabrique de châssis et jalousies, $1,000. Propriétaire: C. F. Moore Ltd. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire.

ST-MICHEL DES FORGES

Plans préparés pour un presbytère, $6,000. Curé: Rév. Antoine Auger, Trois-Rivières. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

ST-PAUL DE LA CROIX

2 écoles. Secrétaire de la Commission scolaire: Raphael Mignault. Entrepreneur général pour une école : Georges Charron, St-Clément, pour $1,500. Entrepreneur général pour l'autre école: Eugène Boucher, St-Paul de la Croix, pour $1,600.

ST-TITE

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la Commission scolaire: Dr E. Lacoursière.

SOREL

Moulin à pulpe. Propriétaire: J. H. Dansereau, 461 rue Sherbrooke Est, Montréal. Ingénieurs: F. S. Ferguson, 200, 5ème Avenue, New-York. Le terrain a été acheté et un moulin d'une capacité de 100 tonnes de pulpe par jour sera construit aussitôt que possible.

TROIS-RIVIERES

4 logements. Propriétaire: H. Lindry, avenue Laviolette. Bloc endommagé par le feu. Perte: $2,500. Le propriétaire va reconstruire immédiatement.

20 résidences, $75,000. Propriétaire et constructeur: A. Dubé & Co., rue Bellefeuille. Architecte: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame.

WESTMOUNT

Garage $3,000, avenue Metcalfe. Propriétaire: S. C. Simpson. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley. Fondations à faire à la journée.

Transformation de logements en résidence semi-détachée, $2,000. Propriétaire: T. Hadrill, avenue Grosvenor. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Cotations courantes du Marché de Ferronnerie

MUNITIONS DOMINION

	Poudre Dom. Lisse Lisse	Poudre Dom. Lisse Lisse	Sans Lisse Lisse
Calre 116			$
[illegible]		$ 0.00	19.00
[illegible]			41.00
[illegible]		0.00	41.00
[illegible]			10.00
[illegible]			48.50
[illegible]			2.00
[illegible]	$ [illegible]		
[illegible]			70.00
[illegible]			55.00
Colt Auto			91.00
Marlin			42.00
S. & W.			
S. [illegible]	38.00		63.00
[illegible] Auto			70.00
[illegible]			54.50
S. & W.			66.50
Colt Gadet			84.00
[illegible]			85.00
[illegible] Cable			160.00
Sav. H P.			209.00
Rosa			125.50
[illegible]			144.50
[illegible]			144.50
Savage			199.00
British			121.50
[illegible]			144.50
Special			144.50
Rem Rim.			190.00
Win.			159.50
Rem Rim.			121.60
Self Ldg.			121.60
[illegible]			152.00
45 70-405	133.00		

Munition Dominion — Escompte 37½%.

MUNITIONS AMERICAINES

Winchester et Savage, 27½% en plus sur la liste américaine.

Remington Union Metallic, prix de liste, plus 27½%.

Plombs Standard, 100 lbs., Toronto, $16.00; Montréal, $18.00; extras comme suit, sujet seulement aux escomptes de caisse: Glaces, $1.50; daim et phoque, 80 cents; balles No 28, $1.20 les 100 lbs; sacs de moins de 25 lbs. ½c par lb., f.o.b. Montréal.

HACHES

Haches pour garçons	$14.25	$15.50
— — chasseurs	13.00	14.50
Haches à un tranchant, la douz.	18.25	20.50
Haches à deux tranchants, la douz.	21.75	25.00

Pour les pesanteurs plus lourdes que la base ajoutez à la liste comme suit:

Groupe 2	$0.25	Groupe 7	$0.75
Groupe 3	0.50	Groupe 8	2.25
Groupe 4	0.75	Groupe 9	2.75
Groupe 5	1.00	Groupe 10	3.25
Groupe 6	1.25		

Banc No 1, douz.	$19.25
— No 2, douz.	22.00
— No 3, douz.	24.75
— No 4, douz.	26.95
— No 5, douz.	29.70
— No 6, douz.	33.00

BABBITT

Les prix du Babbitt varient avec les marchés des métaux et les prix sont cotés sur demande. Les prix varient de 10 cents à 75 cents la livre.

MECHES DE TARIERE

Prix de la liste. Standard par douz.

3/16	$ 6.00	22/16	$16.00
4/16	6.00	23/16	18.00
5/16	5.00	24/16	18.00
6/16	5.00	25/16	21.00
7/16	0.00	26/16	21.00
8/16	0.00	27/16	24.00
9/16	6.00	14/16	9 25
10/16	6.00	15/16	9.50
11/16	7.00	16/16	9.50
12/16	7.00	17/16	12.00
13/16	12.00	29/16	27.00
14/16	14.00	30/16	27.00
15/16	14.00	31/16	30.00
21/16	16.00	32/16	30.00

[illegible] sur les prix de la [illegible]

Mèches de tarière Gilmour, net. [illegible] Gilmour, ajoutez 10%.

[illegible] tarière Irwin, liste [illegible]

Mèches à voitures Irwin, ajoutez [illegible]

Les escomptes sont revisés et [illegible] des jobbers sont maintenant [illegible] élevés.

F.O.B. Montréal.

PLANCHES, (BOULANGERIE)

	Bord ⅞	Bord 1¼
16 x 22	$ 8.90	$12.50
18 x 25	10.78	12.80
18 x 28	12.10	14.75
20 x 30	13.86	17.75

PLANCHES A REPASSER

	La douz.
No 1, Daisy	$38.00
No 10, Daisy	43.00
No 33	30.00
No 35	34.0
No 36	39.00
Perfection	48.00

PLANCHES A JUPES

No 11, la douz. $14.00

PLANCHES A MANCHES

No 3, la douz. $14.00

PLANCHES A LAVER (zinc)

	La douz.
Baby Globe	$3.00
Beaver (cuivre)	9.00
Canada Glass	9.00
Competition Globe (métal)	5.90
Diamond King (verre)	8.75
Enamel Queen	9.50
Glass Globe	8.75
Improved Globe	6.50
Jubilee	7.15
Neptune	6.50
Newmarket King	7.15
Pony	3.00
Royal Globe	6.00
Solid Back Globe	7.25
Standard Globe	6.00
Surprise	....
Suprême Zinc	6.50
Western King (émail)	9.50

F.O.B. Newmarket.

Sujet à acceptation.

BOUILLOIRES (pour poêles).

30 gallons, standard	$15.00
30 gallons, extra forte	18.00

BOULONS ET ECROUS

Les escomptes s'appliquent à la liste standard.

Boulons à voitures (liste $1), ⅜ pouce diamètre et plus petits, 6 pouces et plus courts, liste nette.

Boulons à voitures (liste $1), ⅜ pouce diamètre et plus grandes longueurs, liste plus 10%.

Boulons à voitures (liste $1), 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.

Boulons à machine, ⅜ pouce diamètre et plus petits, 4 pouces et plus courts, 10%.

Boulons à machine pouce diamètre et plus petits, longueurs plus grandes, liste plus 10%.

Boulons à machine, 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.

Boulons à patins de traîneaux, toutes dimensions, liste plus 10%.

Ecrous (coach and lag), 15%.

Boulons, tête carrée, liste plus 10%.

Bolt ends, liste plus 10%.

Boulons à charrue, têtes 1, 2, 3, liste nette.

Boulons à charrue, autres, liste plus 20%.

Boulons pour ascenseur, tête large, liste plus 10%.

Boulons pour ascenseur, tête ondulée, 20%.

Boulons, tête fantaisie, liste plus 10%.

Boulons de timon (liste $3), liste plus 10%.

Boulons de archepied, tête large, (liste $3), liste plus 10%.

Boulons de girouette, liste plus 10%.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, blancs, ajoutez à la liste $2.25.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, tarraudés, ajoutez à la liste, $2.75.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, blancs, ajoutez à la liste, $2.50.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, tarraudés, ajoutez à la liste $3.00.

Conditions:—Comptant 30 jours de la date d'expédition, moins 2%.

BORAX

Lump Crystal Borax, la lb., 11-12c

F.O.B. Montréal.

LAITON

Feuilles, calibre 24 et plus lourdes, base	0.34
Tringles, base ½ à 1 pouce, ronde	0.29
Tubes, sans joint, base	0.39

F.o.b. Montréal.

BALAIS La douz.

No 5, 4 cordes	$13.50
No 5, Standard	8.90
Little Beauty	10.75
Royal Blue	16.10

Moins les escomptes réguliers des jobbers.

MASSES ACIER FORGE

No 840	ajoutez 20%
No 800	— 25%
No 838	— 7%
No 202	— 10%
No 804	— 5%
Nos 802, 842, 844	— 25%
No 810	— 55%
No 814	— 60%

F.o.b. Montréal.

CHAISES La douz.

Escabeaux	$36.00
Bancs-escabeaux	20.00

HACHE-VIANDE

Universal, la douz., No 0, $30; No 1, $36; No 2, $42; No 3, $58.

Russwin, la douz., No 0, $24.50; No 1, $30.60; No 2, $36.75; No 3, $49.

Caisse entière d'une demi-douzaine.

F.o.b. Montréal.

BARATTES

Prix de liste des barattes à mains.

No 0	$12.25 à $13.50
No 1	12.25 à 13.50
No 2	13.35 à 15.00
No 3	14.35 à 16.50
No 4	16.40 à 19.50
No 5	19.50 à 22.00

Prix de liste pour barattes à moteur.

No 0	$11.00
No 1	11.00
No 2	12.00
No 3	13.00
No 4	17.00
No 5	20.00

Liste nette f.o.b. Montréal.

NETTOYEUR POUR PAPIER PEINT La grosse

Satinette	$24.00
Nu-Way	21.00

TONDEUSES POUR CHEVAUX

New Markea . . . $3.50 la paire

REVEILLE-MATIN

Big Ben	$4.00
Good Morning	1.60
Look out	2.35
Sleepmeter	2.50

BARRES ET SECHOIRS A LINGE Ladoouz.

Barres à vêtements No 1,	$14.40
— No 2	19.00
— No 3	14.40
— No 4	13.00
— No 5	15.00
— No 6	17.00

CHEVALETS A LINGE

	Pliable	Extensible
4 pieds	$13.50	$27.00
5 pieds	17.00	34.00
6 pieds	20.00	40.00

CORDE A LINGE (galvanisée)

	Les 1,000 pieds
No 18—100 pieds	$7.15
No 18— 50 pieds	7.80
No 19—100 pieds	6.25
No 19— 50 pieds	7.00

F.o.b. Montréal.

SETS DE SAVETIER

Ordinaires, le set	$ 0.93
No 3, la douz.	11.25

ROULEAUX DE CORDES A LINGE La douz. net

No 3	$18.00
No 3½	19.65
No 4	23.30

F.o.b. Montréal.

CHAINES

	Soudées à chaud	BBB
3/16 pces	$34.00	$.....
1/6 —	21.70	.....
5/16 —	18.20	19.40
3/8 —	13.85	16.55
7/16 —	13.50	16.15
1/2 —	13.15	15.75
5/8 —	12.60	13.65
3/4 —	11.25	13.40
7/8 —	10.80	13.00
1 —	14.40	12.60

	Soudées à l'électricité	BBB
1/8 pces	$22.30	$.....
3/16 —	16.65	24.45
1/4 —	17.25	22.55
5/16 —	14.85	18.80
3/8 —	12.20	.....
7/16 —	11.85	.....
1/2 —	11.50	.....
5/8 —	11.05	.....
3/4 —	10.80	.....

F.o.b. Montréal.

Chaînes à vaches, plus 40%; chaînes à traits, liste plus 25%; chaînes à chiens, ajouter 10%; chaînes à licou, ajouter 10%; chaînes d'attaches, 20%; chaînes d'écurie, No 1 ou fortes, $2.25 la douzaine; étapée No 3 ou Dominion, $2.50 la douz. net; chaîne de poitrail, No 220, ... la douzaine de paires.

F.o.b. Montréal.

ETRILLES La douz.

No 111	$2.00
No 121	2.20
No 127	2.90

POUR BESTIAUX

98	$2.60
100	3.70

F.o.b. Montréal.

CUIVRE Base Montréal

Tringles, ½ à 2 pces	0.42
Feuilles souples unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.44
Etamées unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.48
Polies et étamées, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.52
Tubes, la lb.	0.50

Les prix ci-dessus sont pour feuilles ou barres entières. Les feuilles ou barres coupées valent 5 cents de plus par livre.

FERS A SOUDER

Base 3 à 8 lbs., 62½ f.o.b. Toronto et Hamilton.

CORDE A CHASSIS

No 6, la lb	$0.88
No 7, la lb.	0.87
Nos 8, 9, 10, 12, la lb.	0.86

F.o.b. Montréal.

LEVIERS, $11.50 les 100 lbs.

MECHES

Listes Standard

Mèches de forgerons, ½ pouce x 2½ pouces de tige.

	la pièce		la pièce
1/8	$0.45	19/32	1.20
6/32	0.45	5/8	1.30
3/16	0.50	21/32	1.40
7/32	0.55	11/16	1.50
1/4	0.60	23/32	1.60
9/32	0.65	3/4	1.70
5/16	0.70	25/32	1.80
11/32	0.75	13/15	1.90
3/8	0.80	27/32	2.00
13/32	0.85	7/8	2.10
1/16	0.90	29/32	2.20
15/32	0.95	16/16	2.30
1/2	1.00	31/32	2.40
9/16	1.10	1	2.50
9/16	1.10		

Dimensions intermédiaires, prendre la liste de la taille au-dessus.

GROS DIVIDENDES DANS LES VUES ANIMEES

LA CIE ADANAC QUI, IL Y A SIX MOIS PRETENDAIT QUE L'ACHAT DE SES ACTIONS CONSTITUAIT UN "PLACEMENT SUR, SOLIDE ET REMUNERATEUR", EST ENTRE LES MAINS DES LIQUIDATEURS

Sous le titre de "gros dividendes dans les vues animées", un grand placard était publié en juin dernier dans les principaux journaux de Montréal, annonçant la vente de 1,000 actions au pair, à $100 chacune, dans l'Adanac Producing Company.

Leur achat, au dire de l'annonceur, était "une belle chance qui ne se présente qu'une fois dans la vie."

Cette compagnie existait depuis déjà un an, à cette époque, et "son succès était assuré avant l'émission publique de ce stock".

Naturellement, cette annonce était épicée par l'appel au patriotisme.

"Soutenez l'effort Canadien", lisait-on en caractères gras.

On insistait surtout sur les gains que l'on devait réaliser sur la location du film "The Great Shadow". Le rendement de cette source de profits à lui seul devait s'élever à $487,500.00, déduction faite du coût de production, courtage, etc.!

Même si ces espérances n'étaient pas réalisées, et que l'on réduisait ce chiffre à $166,603.92, "quatre productions du genre donneraient un profit de $666,415.68, de sorte que déduction faite du fonds d'amortissement, de la resine, de la dépréciation," la compagnie devrait être en état de payer dès cette année un dividende d'environ 30% sur son capital-actions.

D'ailleurs, des entreprises similaires n'avaient-elles pas rapporté jusqu'à 100% de dividende!

Si, malgré ces chiffres, vous hésitiez, un coup d'oeil sur la liste des directeurs vous rassurait—car elle comportait les noms de Dennis Tansey, ex M. P., et du docteur Robert St-Jacques, qui sont connus du public de Montréal, bien que les autres directeurs (Berliner, Buman, Browridge) soient moins bien connus, car ils sont américains.

Ces trois derniers faisaient également partie d'un bureau technique consultatif, auquel était attaché M. Maurice Castel, le comique du Théatre National dont les connaissances au point de vue de l'art cinématographique ne peuvent faire doute pour personne.

De plus les aviseurs légaux de la compagnie étaient MM. Beaubien et Lamarche, du barreau de Montréal, "solicitors of unquestioned repute", dit le prospectus de la Compagnie, la seule phrase de cet important document qui ne soit pas exagérée.

Nous ne nous arrêterons pas à vous citer tous les "appâts" que comporte le prospectus—ce serait trop long. Qu'il nous suffise de dire que l'affaire semblait belle—trop belle en vérité.

C'est le dénouement qui est moins beau:

Le 26 novembre, M. Joseph A. Lemire, de la maison de syndics autorisés Damphousse et Lemire, avisait les intéressés par lettre recommandée que la Adanac Producing Co. Ltd, qui devait dès cette année payer 30% de dividende, avait déposé son bilan.

Et, il est joli, le bilan. Le célèbre film "The Great Shadow" parait à l'actif avec la mention *"unaccessible assets"*, et n'entre pas en ligne de compte!

Parmi les créanciers ordinaires nous relevons les noms de M. Charles Buman, pour $600; M. R. Berliner pour $102; M. G. W. Browidge, pour $2,330.00, M. S. Tansey pour $233.00. Ce sont là des directeurs de la compagnie qui devait enrichir ses actionnaires.

Nous remarquons aussi le nom de plusieurs hôtels: Le Corona, de Montréal, le King Edward, de Toronto, le New Quinte et le Gilbert House de Trenton, Ontario!

Les imprimeurs ont aussi leur bonne part dans les réclamations. Nous relevons les noms de la Dominion Printing Co., du Herald Press, du Keystone Press. Evidemment les directeurs de la Compagnie ont attendu que l'argent commençât à affluer dans leur caisse avant de payer pour les impressions qui servaient à leur propagande en faveur de la compagnie qui devait "payer de gros dividendes".

Les journaux qui ont annoncé à leurs lecteurs "la belle chance qui ne se présente qu'une fois dans la vie", ont subi le même sort que les imprimeurs. *La Patrie, La Presse, Le Standard* et le *Journal d'Ottawa,* attendent encore le paiement de leurs factures.

Les créanciers courent cependant la chance de ne pas tout perdre.

Si la valeur du "Great Shadow" qui devait produire un gain net de $487,500, a diminué au point d'être inexistante, il y a tout de même un actif.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous agents pour Québec.

Le stock et les accessoires de bureau qui étaient portés à $2,000 dans l'automne de juin, a maintenant perdu la moitié de sa valeur.

L'établissement de Trenton, qui avec le terrain, valait en juin $70,390.18, ne vaut plus en décembre que $12,600.00.

Malgré cette dépréciation de l'actif réalisé, il s'élève encore à $75,000 et si les créanciers ordinaires n'ont des réclamations que pour $57,014.30, ce qui laisse un "surplus" de $12,585.70.

C'est pourquoi le secrétaire de la Cie. Adanac offre de désintéresser les créanciers en leur payant 33 1/3 % de leur réclamation, si ceux-ci veulent bien y consentir.

Et les actionnaires qui attendent le 30% de dividende qu'ils devaient toucher dès cette année, que deviennent-ils dans tout cela?

N'eussent-ils pas fait mieux de ne pas écouter les promoteurs de la Adanac Producing Co. qui dans leur annonce de juin dernier disaient ceci:

> "Ne laissez pas votre argent quasi improductif à 4%. Mettez le à profit. Nous pourrions citer plusieurs cas de petits placements dans des entreprises de vues animées qui ont enrichi leurs bénéficiaires" (sic).

Si seulement ils avaient leur capital, même sans ce 4% qui était négligeable, combien ils seraient plus heureux!

CE QUE LES BANQUES DEVRAIENT FAIRE POUR ENCOURAGER L'EPARGNE.

La campagne que vient de faire la Banque d'Hochelaga en faveur des caisses de Noël mérite certes, l'approbation de tous. Nous dirons même plus, elle a droit à nos plus chaleureuses félicitations pour avoir osé quitter les sentiers battus de la publicité bancaire.

Nos banques canadiennes, il faut bien l'avouer, souffrent d'un excès de conservatisme mal compris, parce qu'elles s'efforcent trop de suivre l'exemple des banques anglaises dont l'ultra-conservatisme est connu dans le monde entier. On a peur des méthodes modernes et agressives de faire les affaires, même qu'à Londres ou à Manchester, ces méthodes sont considérées "undignified".

Pendant ce temps nos ouvriers gaspillent leur argent. Combien y a-t-il de gens dans notre province qui n'ouvrent pas de compte d'épargne parce qu'ils ont honte d'aller déposer un dollar ou deux chaque semaine à la banque.

Il y a aussi la masse des imprévoyants à laquelle on devrait faire comprendre qu'un dollar épargné aujourd'hui aura le pouvoir d'achat d'un dollar et demi ou deux dollars dans six mois.

Ce n'est pas par trois ou quatre annonces, si grandes soient-elles, publiées de temps à autre, qu'on apprendra au gros public à économiser.

L'annonce occasionnelle ne donne que des rendements occasionnels—il faut que la publicité soit constante pour qu'elle donne des résultats palpables.

Il y a, au Canada, bon nombre de banques qui croient faire de l'annonce alors qu'elles ne font que dépenser de l'argent.

L'annonce "dignified", à l'anglaise, qui consiste à mentionner le nom de la banque, son capital, ses directeurs et le nombre de ses succursales, n'a pas plus d'effet sur le public qu'une goutte d'eau sur la queue d'un canard et ne causera pas une augmentation de cent dollars dans les dépôts d'épargne.

Nous serions tout particulièrement heureux si nos institutions canadiennes-françaises, lançaient des campagnes d'éducation du public et faisaient, pour une fois, un effort à l'américaine pour augmenter leurs dépôts.

Ainsi, ne serait-il pas possible d'envoyer un commis de banque dans les grandes usines, le jour de la paie, pour y recueillir des petits dépôts des ouvriers; ne pourrait-on pas envoyer des petits dépliants sur l'épargne pour être inclus dans les enveloppes de paie; ne pourrait-on pas faire des causeries de 5 ou 10 minutes aux employés des manufactures pour les convaincre à signer une formule par laquelle ils autorisent les patrons à prélever un dollar ou deux sur leur paye, qui seraient déposés à leur crédit dans une banque.

Les moyens par lesquels on peut promouvoir l'épargne parmi les masses populaires, sont légion — mais ils sortent de la banalité et sont, par conséquent, considérés comme "*undignified*".

Pourtant l'usage de ces moyens par la banque rendrait un grand service au peuple et, incidemment, ferait entrer dans les caisses d'épargne l'argent improductif qui est caché sous les matelas ou les tapis, où l'argent qui est gaspillé inutilement par les ouvriers par trop nombreux qui ont honte de faire un dépôt d'un dollar ou deux.

Il importe également de faciliter les moyens de dépôt aux ouvriers. Ils ne sont pas toujours bien vêtus et à cause de leur apparence hésitent à se rendre à la banque pour y déposer leur argent. De plus ils manquent parfois d'instruction et ont honte de faire preuve de leur ignorance devant les gens qui sont aux guichets des banques.

Le meilleur moyen de pousser ces gens à l'épargne est donc de transporter la banque à l'atelier ou à l'usine où le déploiement de marbre et de cuivres n'intimidera pas l'ouvrier et ne lui donnera pas la sensation qu'il n'est pas dans son milieu.

Nous sommes persuadés que les patrons ne demanderont pas mieux d'aider à cette initiative, si une banque leur demande leur coopération, car ils se rendent fort bien compte que lorsqu'on a transformé un ouvrier en épargnant, les agitateurs n'auront pas grand chance de le leurrer et de lui faire lâcher la proie pour l'ombre. Un compte d'épargne a été comparé à un "rivet de la société"—grâce à lui l'ouvrier cesse de faire des dépenses inutiles, il devient ambitieux et entrevoit la possibilité d'avoir un jour un petit coin de terre bien à lui, avec une maison qui sera sienne—conséquemment il ne prête pas l'oreille à ceux qui veulent l'empêcher d'augmenter son petit pécule.

Laquelle de nos banques canadiennes-françaises sera la première à sortir de l'ornière et à faire preuve d'un progressisme qui augmentera le chiffre de ses dépôts tout en rendant un réel service à nos compatriotes?

FORD A FAIT 67% DE PROFITS AU CANADA. — La Cie canadienne Ford a fait des profits s'élevant à 67% de son capital-actions de sept millions de dollars au cours des douze derniers mois. Les profits nets pour l'année furent de $4,696,243, déduction faite de $968,590 payés en taxes et autres frais. Les dividendes ont absorbé $1,750,000, laissant un surplus de $8,216,305 comparé à $5,270,000 l'an dernier. La production s'est élevée à 55,616 autos comparée à 39,112 l'an dernier.

POUR EMPECHER LA PANIQUE

Un des grands problèmes de la période de reconstruction c'est d'empêcher que la réduction des affaires et la baisse des prix produisent une panique, et les hommes les plus avisés d'Amérique s'occupent activement d'en trouver la solution.

Une importante déclaration fut faite l'autre jour à ce sujet par l'un des patrons qui emploie le plus d'ouvriers au monde, le juge Gary, qui est à la tête du trust de l'acier aux Etats-Unis. Au cours d'une causerie faite à l'Institut américain du fer et de l'acier, à New-York, il a formellement déclaré qu'il était du devoir des hommes d'affaires de maintenir un certain volume d'affaires donnant une marge raisonnable de profits. "Si", ajoute-t-il, "il se produisait une réaction sérieuse et une grave dépression—ce qui ne semble pas probable—ce sera la faute de ceux qui sont dans le commerce ou de d'autres qui profitent de leurs positions officielles pour mettre des restrictions aux affaires et non pas à cause du défaut de nos ressources ou de nos chances de développement des affaires."

Le *Globe* de New York endosse les vues du juge Gary à l'effet que les hommes d'affaires peuvent produire ou empêcher la panique. Il dit: "Une panique ne peut être causée que par l'obstruction des canaux de distribution par ceux qui croient que les prix peuvent être haussés de nouveau. Certains intermédiaires et distributeurs peuvent, dans l'état actuel des marchés, causer un chômage total ou partiel dans toute une industrie. Il faut convaincre ces gens qu'agir ainsi est néfaste."

Même aux prix réduits, qui seront sûrement en cours tôt ou tard, la fabrication et la distribution normales peuvent continuer sans graves entraves. Il serait absurde de réduire la production tant que la demande ne sera pas complètement satisfaite. Le mécanisme de la fabrication et de la distribution ne peut continuer à fonctionner que si les dépressions qui ont causé tant de misères dans le passé ne sont pas atténuées ou complètement supprimées.

Si les hommes d'affaires veulent empêcher le bolchevisme ou autres doctrines radicales de se répandre, ils ne peuvent faire mieux que d'éviter, même au prix de sacrifices temporaires, la fermeture des industries.

D'autre part si les travailleurs veulent éviter la réduction considérable des salaires, ils doivent produire au maximum de leur capacité.

LES CAPITAUX ET LES PRIX

On oublie souvent que, dans une société moderne, sans l'apport constant de nouveaux capitaux pour accroître les moyens de production et de distribution, les prix resteraient fatalement très élevés. On parle beaucoup, en ce moment, des moyens d'améliorer les conditions de vie de la grande masse du peuple. Mais, afin que tout le monde puisse se bien loger, se bien nourrir, se bien vêtir, et à des prix modérés, il faut que des capitaux soient accumulés et versés sur une grande échelle. Autrefois, par exemple, quand notre petite population était parsemée sur un vaste territoire, quand les moyens de production et de distribution étaient des plus simples et même des plus primitifs, quand l'agriculteur pouvait laisser ses bestiaux pâturer dans les prairies du domaine public, quand le bois — soit pour construire une simple habitation, soit pour servir de combustible — se trouvait à profusion partout, chaque petite communauté pouvait se suffire, pour ainsi dire, à elle-même. Mais les temps ont changé. Nous sommes aujourd'hui en présence, non seulement de la nécessité de ménager nos ressources naturelles, mais de produire une grande diversité d'articles et de les transporter, en beaucoup de cas, loin de leur lieu d'origine ou de fabrication. Il faut maintenant que les demeures soient souvent construites d'acier et de ciment au lieu de bois, que l'agriculteur se pourvoie de nombreuses machines agricoles, que les fabriques possèdent une armature compliquée et coûteuse, que les produits de toute nature soient transportés par chemin de fer. Sans la production manufacturière en série, sans la production agricole sur une échelle beaucoup plus considérable, par unité, qu'autrefois, on ne saurait suppléer aux besoins croissants d'une population qui va toujours en augmentant. Même pendant la dernière décade, l'accroissement de la population dans nos villes a dépassé de sept fois celui de nos campagnes, de sorte que la question, non seulement de la production, mais de la distribution des articles fabriqués et des denrées est devenue infiniment complexe.

Or, afin que tout le monde puisse se procurer, à bon marché, le confort et même les agréments de la vie moderne, il faut constituer d'importantes agglomérations de capitaux. Pendant la guerre, notre vie économique a été détournée de la voie normale, de sorte qu'il y a maintenant d'énormes lacunes à combler. Dans nos chemins de fer, de nouvelles lignes, des embranchements, du matériel roulant, des constructions et des améliorations de toute nature s'imposent impérieusement, et pour y faire face, il faudra verser, à jet continu, énormément de capitaux pendant de longues années. Il en est de même pour l'industrie du bâtiment.

LA LOI SUR L'ANNONCE MENSONGERE ET LA VENTE DES VALEURS

Trop de gens, même parmi nos industriels et nos commerçants, ignorent qu'il existe dans notre code criminel, une loi contre l'annonce mensongère.

Cette loi, connue sous le titre d'article 406*a*, se lit comme suit:

> "Toute personne qui sciemment publie ou fait publier une annonce quelconque pour promouvoir la vente ou la disposition d'une propriété réelle ou personnelle, mobilière ou immobilière, ou de tout intérêt en icelle, contenant une fausse déclaration ou une fausse représentation qui serait d'un caractère susceptible de ou qui aurait pour but de hausser le prix ou la valeur d'une telle propriété ou de tout intérêt en icelle, ou de promouvoir la vente ou la disposition d'icelle, sera passible sur conviction sommaire d'une amende ne dépassant pas deux cents dollars ou de six mois d'emprisonnement ou des deux, amende et prison, à la fois."

Ce texte clair et précis laisse entrevoir la possibilité de faire arrêter les vendeurs qui se servent des colonnes d'annonces pour annoncer des valeurs frauduleuses.

Nous avons vu fréquemment dans les journaux maintes annonces annonçant la vente d'actions de compagnies qui promettaient à brève échéance des dividendes de 25%, 30% et même, nous connaissons un cas où l'on promettait du 100% !

Ceux qui ont mis leur argent dans des entreprises de ce genre et qui attendent les dividendes promis sans grand espoir de revoir la couleur de leur monnaie, feraient fort bien de porter plainte contre les promoteurs peu scrupuleux dont le principal souci est de remplir leurs goussets au détriment du public.

Qu'une seule condamnation soit prononcée et l'on verra vite les vendeurs de valeurs frauduleuses rentrer sous terre comme des rats ou tout au moins débarrasser le marché de leur présence.

Nous savons que l'association de publicité de Montréal est toute disposée à faire tout en son pouvoir pour aider aux personnes qui ont été les victimes de courtiers peu scupuleux, à traduire ceux-ci en justice.

Il est temps que l'on fasse quelque chose pour protéger l'épargne de nos gens et puisque notre province n'a pas de loi qui puisse empêcher le lancement de valeurs frauduleuses sur le marché, la loi criminelle peut tout au moins, punir les individus qui se rendent coupables de la pire forme des abus de confiance.

* * *

Pendant que nous sommes sur ce thème, nous en profiterons pour faire remarquer que les vendeurs de valeurs spéculatives qui depuis quelque temps font du colportage dans notre province, ont soigneusement évité d'annoncer leurs valeurs dans les journaux. Ont-ils connaissance de la loi contre l'annonce mensongère qui existe sur nos codes? Cela est fort probable car ils ont, dès leur arrivée au pays, retenu les services des plus importants bureaux d'avocats. Ce seul fait prouve assez qu'ils pressentaient qu'ils devraient, un jour ou l'autre, avoir recours à leurs services pour empêcher des complications fâcheuses dans leur commerce hasardeux.

LE TEMPS D'AVOIR CONFIANCE

Il n'y a pas de raison de redouter une panique en ce qui concerne les prix.

Est-ce que vous ne vous rappelez pas, il y a à peine quelque temps, qu'on parlait beaucoup au sujet des complets qui devaient coûter $100 cet automne, des chaussures de $20, du coton à 50 sous, du sucre à 30 sous, du blé à $5, du prix plus élevé qu'on devait payer pour l'achat d'automobiles et comme question de fait, du coût plus considérable de presque toutes les marchandisess, écrit le *Forbes Magazine*? Bien, ces prix sont restés dans le domaine des prévisions irréalisées. Vous pouvez acheter de bons complets pour moins de $50 au lieu de $100; le prix des chaussures a été réduit et va probablement être réduit davantage; le coton coûte à peu près 20 centins la livre au lieu de 50 sous; le sucre se vend à un prix inférieur à la moitié de 30 centins la livre; le blé n'a pas rapporté $3. le boisseau; les automobiles se vendent à des prix substantiellement moins élevés que par le passé, et il en est de même pour quantité d'autres articles.

Ce qui coûtait $5 peut être acheté aujourd'hui pour $4, nous démontrent les chiffres et l'examen fournis par de sérieuses informations. En d'autres mots, le dollar, dont le pouvoir d'achat, il y a à peine quelques mois ne pouvait se procurer des marchandises pour la valeur de 50 sous, peut aujourd'hui acheter beaucoup plus que pour la valeur de 50 sous. Tout cela est de nature à nous réconforter.

Cependant, que constatons-nous? L'alarme qui se répand partout au sujet dont les choses se comportent. On s'obstine à parler de famine. Des hommes d'affaires dont on aurait raison de s'attendre à plus de jugement de leur part, parlent comme si le mouvement de la baisse ne devait jamais s'arrêter,—tout comme ils parlaient avec tant d'autorité il n'y a pas si longtemps, à l'effet que les prix monteraient et monteraient encore.

Il y a une limite à tout courant, à toute perturbation industrielle, financière, économique. Les extrêmes généralement ne se maintiennent pas longtemps. Les conditions normales, pour parler de la sorte, constituent l'état ordinaire, le plus commun, le plus fréquent. Ce qui se produit depuis quelque temps marque le retour aux conditions normales. Certains prix fléchiront sans doute d'une façon trop brusque, en réalité, quelques-uns paraissent actuellement avoir atteint un niveau de baisse qui n'est pas justifié.

Une sage politique à poursuivre dans les circonstances, c'est de conserver son sang-froid et se refuser à être affolé par l'alarmante prédiction que tout s'achemine vers le gouffre d'une catastrophe.

Le temps de se montrer des plus conservateurs est quand on atteint au sommet d'un élan.

Le temps de témoigner de la confiance et du courage est quand les prix deviennent insensément bas. Certains financiers et industriels qui voient plus loin, qui sont capables de concevoir des idées d'une envergure plus large, placent actuellement des commandes considérables pour des matériaux, se basant sur la vision qu'une reprise d'activité dans ces compartiments se manifestera au cours de l'année 1921. Il est reconnu et consacré par l'expérience que le temps le plus propice à effectuer des achats est alors que chacun cherche à vendre.

C'est une considération qui doit solliciter fortement notre jugement, au cours de la situation actuelle, marquée par l'incertitude et le manque de stabilité.

LE RAPPORT DE LA WINNIPEG ELECTRIC RAILWAY COMPANY pour les neuf mois finissant le 30 septembre de cette année, montre un gain considérable sur la somme perçue par cette compagnie durant l'époque correspondante de l'an dernier. Non seulement les recettes ont été plus élevées mais les gains nets sont des plus satisfaisants.

LA CIE BELL REDUIT SON PERSONNEL. — Le vice-président de la Cie du téléphone Bell, M.C.F. Sise, vient d'annoncer que cette compagnie est forcée de réduire son personnel à cause du fait que ses taux ne lui permettent pas de faire face à ses dépenses. Que vont dire ceux qui se plaignaient déjà du service que donne la compagnie?

LE BANQUIER COMME PROMOTEUR D'EPARGNE

Le capital des individus est essentiel à la marche du progrès.

Pour citer un publiciste bien connu sur la question de l'épargne:—"Si nous n'avons pas de capital, nous ne pouvons pas jouir des bienfaits du progrès, parcequ'alors, nous ne serions pas en mesure d'apporter des améliorations aux commodités existantes."

Cette affirmation fait bien ressortir la nécessité de l'épargne, attendu que par l'effort de l'épargne seulement, les besoins du capital peuvent être satisfaits. Nous prenons l'épargne dans la large acception du mot, qui signifie non seulement les petites économies de la grande masse, mais aussi l'excédent du revenu des gens à l'aise.

La somme du capital susceptible d'être soustraite du surplus des valeurs d'argent pour le développement d'améliorations dont le besoin se fait beaucoup sentir, a été sensiblement diminuée par notre modalité actuelle d'impôts fédéraux.

Nous ne croyons pas que nous pratiquons l'épargne proportionnellement tout à la fois, dans la mesure de nos besoins et des opportunités insurpassables qui se présentent ; cependant pour une large part, les économies du grand nombre, par la pratique de l'épargne doivent être considérées comme indispensables pour satisfaire aux besoins des citoyens pour plus d'accomodation dans l'industrie du logement, ainsi qu'aux besoins des compagnies de chemins de fer pour l'entretien de leur matériel et le développement de leur réseau.

Cette considération met justement en relief aujourd'hui le rôle important que le banquier joue dans la vie économique du pays.

Quoiqu'il ait déjà été démontré pleinement que la sécurité est la première considération, et le taux d'intérêt la seconde question à considérer dans les opérations d'une banque d'épargne, l'expérience de chaque jour dans une grande ville comme la nôtre, offre une raison supplémentaire pour une campagne éducationnelle plus étendue en ce qui concerne la nature du compte d'épargne en particulier.

Aussi le même argument se présente pour faire reconnaître les principes essentiels au succès de toute institution bancaire qui veut être solide, si la banque ne veut pas déroger aux desseins de sa fonction, qui est de stimuler la pratique de l'épargne, de l'encourager en la facilitant, de conseiller l'économie et des placements sûrs aux représentants des classes salariées et aux personnes jouissant d'un revenu plutôt modique.

Les nombreux "scheemes" pour obtenir une part des économies du public et pour le lancement d'entreprises incertaines, en faisant miroiter des bénéfices improbables, sinon impossibles, ne furent jamais aussi fréquents qu'aujourd'hui. Je suis convaincu que même nous, les banquiers d'épargne de ce pays, n'avons point reconnu dans sa pleine valeur, le devoir qui nous incombe et les privilèges qui nous appartiennent à cet égard.

Notre devoir est d'encourager le plus possible tous les moyens qui stimuleront l'habitude de l'épargne, ce faisant, tout en étant dérivé de motifs d'égoïsme; notre privilège sera de diriger, si nous savons tirer parti des opportunités qui s'offrent.

L'ESSAI D'UNE SOLUTION

A l'assemlée du printemps du conseil de l'association, cette section attira l'attention du comité d'administration sur l'importance de stimuler l'intérêt pour un compte de banque et ceci comme moyen visant à deux fins distinctes—d'abord pour réaliser une accumulation d'un montant plus considérable de capital, et en second lieu, pour stimuler l'intérêt sur la possession d'une propriété mobilière, de la sorte contribuant à rétablir un équilibre de stabilité, et à maintenir un frein à toute tendance vers le socialisme. Le résultat de nos considérations fut la nomination par le président du comité du département de l'épargne (le nom fut depuis changé en celui de comité d'épargne publique et privée), et toutes les sections de l'association sont représentées dans ce bureau.

Le programme qu'il cherche à réaliser implique pour cette fin l'éducation du public, pour lui faire connaître l'importance de la banque vis-à-vis de lui-même, et tous les avantages qui dérivent pour les citoyens d'avoir recours aux opérations du mécanisme des banques.

LE "FINANCIAL TIMES" ET LA L. R. STEEL CORPORATION

Dans son dernier numéro le *Financial Times,* de Montréal, en réponse à un de ses correspondants, qui demande des renseignements au sujet de la Corporation L. R. Steel, publie la note suivante:

"La Corporation L. R. Steel, à ce que nous comprenons, est maintenant en affaires à plusieurs endroits et jusqu'au moment où on nous aura fourni des renseignements au sujet du progrès que fait la compagnie,nous ne sommes pas enclins à recommander cette émission à l'épargnant qui ne dispose que d'un petit capital.

"Il y a quelque temps nous avons fait remarquer dans ces colonnes que des hommes d'expérience étaient à la tête de cette maison à filiales et que bien qu'on avait raison de croire qu'un effort honnête serait fait pour faire réussir l'entreprise, d'autre part, l'achat de ses actions constituait une spéculation pure et simple.

Cependant, maintenant que la compagnie est en opération, nous devons attendre des renseignements quant à ses gains réels et à son progrès avant de pouvoir répondre pleinement aux demandes de renseignements que nous adressent nos lecteurs".

Comme la Cie L. R. Steel est une cliente d'annonce du *Financial Times* et que ce journal étant en relations d'affaires avec la Cie Steel, doit avoir plus de renseignements à son sujet que le commun des mortels, les quelques paragraphes qu'elle publie ont une portée encore plus grande que s'ils étaient publiés par des journaux qui n'ont pas voulu annoncer la vente des valeurs de cette compagnie.

A retenir surtout la phrase suivante: *"Nous ne sommes pas enclins à recommander cette émission à l'épargnant qui ne dispose que d'un petit capital."*

Or, n'est-ce pas surtout aux petits épargnants que s'adressent les vendeurs de Steel?

o

LES VALEURS DES ASSURANCES ANGLAISES ONT SUBI UNE SERIEUSE DEPRECIATION. — On attribue au fait que les perspectives d'assurances en Angleterre sont moins bonnes pour l'an prochain que l'année écoulée ne l'a été, la dépréciation notable des valeurs des assurances anglaises.

UNE CLAUSE IMPORTANTE DES "BLUE SKY LAWS" DU MINNESOTA

Les *"Blue Sky Laws"* du Minnesota, ont toutes les clauses mentionnées dans un précédent article, et en plus, une à l'existence de laquelle, pour la faire ressortir davantage, j'attire particulièrement votre attention. Elle se lit comme suit:

"Toute personne, tout co-associé, toute compagnie ou association, incorporée ou non incorporée, qui lui-même ou elle-même ou par l'intermédiaire de tierces personnes, fait circuler ou distribuer ou continue à faire circuler ou à distribuer, soit publiquement ou privément, de quelque façon que ce soit, toute matière imprimée ou écrite, impliquant une offre, ou une sollicitation à l'achat, directement ou indirectement, de fonds, d'obligations, de contrats de placement ou autres valeurs qui ne font pas exception aux clauses du statut; et toute personne, société, co-associé, compagnie ou association, qu'elle soit incorporée ou non incorporée, qui, en qualité d'agent ou autre, participe de quelque façon à la circulation ou à la distribution, devra être reconnu coupable d'un délit, à moins que telle offre ou sollicitation à acheter les dits fonds, obligations, contrats de placement ou autre valeurs ait été autorisée par la commission."

Cette clause est comprise dans un amendement qui a été inséré dans la loi de l'Etat du Minnesota par notre législature de 1919. Notre commission a constaté qu'assez souvent, l'objet qu'elle avait en refusant un permis à un projet suspect était contrecarré par le fait qu'il n'existait aucune loi pour empêcher les promoteurs de faire de la publicité dans les journaux ou à recourir à d'autres moyens dans les limites de l'Etat, tolérant par suite des machinations frauduleuses, tout en mettant ceux qui les pratiquent dans la position d'éluder le comp de la loi.

En autant qu'il m'a été permis de m'en rendre compte, le Minnesota est le seul Etat qui ait fait cette addition importante à ses "Blue Sky Laws". Les résultats ont établi toute l'importance que devait avoir cette clause.

Besoin de fonds pour poursuivre l'investigation.

Les compagnies de placement représentent un pourcentage considérable des entreprises s'adressant à la commission pour l'obtention de permis. Les lois dans les Etats qui démontrent qu'elles offrent une protection véritable et efficace au public qui a des argents à placer, pourvoient à l'examen et au permis de la compagnie émettant une valeur, ainsi qu'à l'examen et à l'obtention d'un permis des vendeurs, des courtiers et des agents ayant ces valeurs à offrir. D'autres Etats accordent simplement un permis aux vendeurs, aux courtiers et aux agents, présumant que les vendeurs auxquels on est justifiable d'accorder un permis, ne transigeront exclusivement que dans la catégorie des valeurs qui offrent des garanties sérieuses. Ce procédé, à plus d'une reprise, a démontré combien il était erroné.

Afin d'accomplir une oeuvre effective, la commission doit être raisonnablement soutenue par un appui financier. L'expérience acquise dans le Minnesota a démontré que les frais encourus pour chaque enquête d'une compagnie, s'élèvent à environ la somme de $75.00. Ceci comprend toutes les opérations, c'est-à-dire le genre d'affaires qui réussissent à obtenir un permis et celles auxquelles ce permis n'est pas accordé.

Seules, les compagnies qui sont autorisées à vendre leurs valeurs, sont astreintes à payer une indemnité, excepté dans le cas où une enquête spéciale est conduite: cette enquête spéciale étant effectuée aux frais de la compagnie qui fait l'objet de l'enquête. Toutes les compagnies ayant un permis dans le Minnesota, payent, pour jouir des services de la Commissions des Valeurs, le dixième d'un pour cent de leur capital-actions.

Une somme d'argent assez substantielle pour l'entretien de la commission, est aussi requise pour les enquêtes à poursuivre dans les compagnies, après qu'elles ont obtenu leur permis.

Au nombre des Etats qui à présent, n'ont pas à se plaindre de manque de fonds pour ces commissions, se trouvent l'Ohio, le Michigan, le Wisconsin, la Californie, le Nebraska, le Dakota-Sud et le Minnesota. Dans les Etats de l'Iowa, du Kansas et de l'Illinois, l'oeuvre de la commission manque d'efficacité par suite du manque d'un soutien financier suffisant. Un facteur des plus importants dans l'accomplissement du travail de toute Commission, est son personnel.

Le directeur de l'administration devrait être particulièrement qualifié et entraîné à la fonction d'enquêteur. Il devrait posséder une expérience antérieure dans le mécanisme de toutes les opérations financières importantes et être spécialement familier avec les problèmes ordinaires des organisations financières. Les hommes de cette trempe sont extrêmement difficiles à se procurer, par suite du peu de rémunération dont ils sont gratifiés, en vertus de nos lois.

Les lois sont constitutionnelles

Les Blue Sky Laws ont, naturellement, été combattues devant les tribunaux. La loi du Minnesota, jusqu'à présent, n'a pas joui de l'avantage reconnu d'une analyse et d'un pouvoir déterminés par un jugement final.

Deux causes ont été portées devant la Cour Suprême, mais furent abandonnées par les compagnies intéressées avant l'obtention d'un jugement final.

Le principe de telles lois cependant, a été manifestement reconnu par la Cour Suprême des Etats-Unis, au cours de trois jugements prononcés par la Cour de District des Etats-Unis, dans les causes se rapportant à l'application des Blue Sky Laws du Michigan, du Dakota-Sud et de l'Ohio.

Le principe général que le fait de transiger dans les valeurs peut être l'objet d'une enquête pour l'obtention d'un permis par l'Etat sans pour cela contrecarrer l'esprit de la constitution fédérale, est nettement démenti par ces jugements; comme est aussi reconnu le principe que sans venir à l'encontre de cette constitution, l'opération de cette affaire peut être assujettie à une certaine part de contrôle sinon au contrôle entier de l'autorité gouvernementale.

Ces jugements consacrèrent aussi un point de droit, à savoir que l'Etat pouvait octroyer l'autorité complète à la commission pour établir des exemptions à la loi, ainsi que le pouvoir à discrétion de sus-

pendre ou prohiber la vente de toute valeur sans aucun avis ou audition, à l'exception de celui qui est responsable de l'émission de ces valeurs. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire de rendre les acheteurs de valeurs, parties à ces causes.

La conclusion la plus importante qui ressort de ces opinions, et appuyée sur une certitude raisonnable est qu'aucune Blue Sky Law, telle qu'appliquée aux opérations de vente des valeurs, ne vient en contravention ni avec la constitution fédérale, ni avec le quatorzième amendement de la clause se rapportant au commerce entre les Etats.

Le champ d'action des lois est vaste.

La question se présente: le vendeur de New-York ou de Chicago peut-il avoir recours au tribunal fédéral contre l'essai d'empêcher une vente par l'interméliaire de la poste, du téléphone, du télégraphe, ou d'une annonce dans un journal publié dans l'Ohio ou le Michigan?

Peut-il être appréhendé pour faire une telle offre sans une autorisation préalable de la part de l'Etat? Les opinions que nous émettons n'impliquent pas de réponse spécifique à ces questions; mais il est difficile de se soustraire au fait que les jugements leur donnent en effet une réponse dans la négative.

Le jugement cité s'applique aux annonces dans les journaux publiés dans la limite des Etats où sont établies les *Blue Sky Laws*; le journal servant de médium par l'intermédiaire duquel l'offre est faite à l'épargnant. Une poursuite criminelle, en telle circonstance n'est pas cependant sans rencontrer des difficultés sérieuses, vu qu'il serait à peu près impossible de faire condamner un vendeur annonçant dans un journal de Milwaukee, dont quelques exemplaires, à son insu, auraient pu être découverts dans le Minnesota.

D'un autre côté, une annonce insérée dans un journal de Chicago, tout en tenant compte de sa large circulation dans le Michigan, semblerait indiquer l'intention d'offrir de telles valeurs dans ces Etats; il en serait de même d'une annonce dans un magazine à circulation nationale, qui serait reconnu pour avoir une circulation dans la plupart des Etats, ou dans tous les Etats eux-mêmes.

Loi générale proposée.

Jusqu'au moment actuel, il n'existe pas de Blue Sky Law fédérale, quoique diverses mesures aient été introduites.

L'une d'elles fût présentée à la première session du 66ème Congrès, laquelle fût mise à jour par M. Taylor, du Colorado, le 19 mai 1919. Cette mesure réclamait que toute corporation organisée dans le but de s'affilier à n'importe quelle succursale du Commerce entre Etats ayant des valeurs à vendre, doit produire un état comprenant toutes les particularités d'un état financier ordinaire; les dépenses de promotion, les noms et les adresses des vendeurs, des valeurs, les noms et les adresses des comptables publics qui ont fait l'audition des comptes de la corporation, ainsi que la liste des Etats dans lesquels ils ont l'intention d'offrir ces valeurs.

Cette mesure impliquait aussi l'obligation de produire dans chacun des dits Etats, et au bureau du secrétaire du Trésor des copies vérifiés de tels Etats.

En plus, elle oblige la production de toute matière de publicité, et pourvoit à ce que toute personne, victime d'une fraude dans l'achat de valeurs sous de fausses représentations, puisse avoir un recours contre la compagnie, et établit aussi une commission pour voir à l'exécution de la loi.

Cette mesure n'a pas, jusqu'à présent, été consacrée par l'expérience. Nous observons qu'il y a quelques jours, le sénateur W. S. Kenyon, d'Iowa, introduisit une *Blue Sky Law* fédérale au Sénat, et d'après le rapport des journaux donnant les clauses qui y sont contenues, il ressort qu'une fois complétée, elle puisse être la même loi dont nous avons fait l'exposé. Tout statut fédéral qui devient loi, devrait restreindre son pouvoir aux entreprises effectuant des opérations d'affaires entre Etats; et aucune de ses clauses ne doit venir à l'encontre des clauses des *Blue Sky Laws* de l'Etat.

Il peut devenir possible, avec le concours du temps, et par l'intermédiaire des Commissaires des Blue Sky Laws, d'arriver à coordonner le champ, la pratique et les opérations de pareilles lois.

Cette prévision constitue, sans doute, un idéal que nous devons ardemment souhaiter. Que le public en général demande l'établissement d'une législation à cet effet, et soit prêt pour cette même législation, afin d'être protégé contre les promoteurs sans scrupules; ceci ressort du fait que 38 Etats ont adopté des lois de ce genre, sous des formes plus ou moins efficaces, depuis 1912.

Il pourrait même peut-être arriver que nos deux plus grands Etats, l'un qui est le plus populeux, l'Etat de New-York, et l'autre, dont la superficie est la plus étendue, celui du Texas, trouvent le moyen de protéger leurs habitants et le pays en général, par la création d'une loi qui forcerait à se maintenir dans de justes limites les ambitions de certains vendeurs de valeurs, qui opèrent avec tant de zèle dans chacun de ces deux Etats.

GEORGE S. LONGLAND,
Secrétaire du Comité de Vigilance,
Minneapolis, Minn.

LA MAISON R. L. STEEL OUVRE SON MAGASIN DE SHERBROOKE, SON DEUXIEME MAGASIN DE QUEBEC

La maison L. R. Steel a ouvert deux magasins samedi dernier, ce qui porte à quatre, nous croyons, le nombre de magasins qu'elle exploite au Canada.

Comme on le devine, ces nouveaux magasins sont bondés de personnes, venues surtout pour voir ces établissements. Cela se résume à un succès de curiosité qui ne manque jamais de se produire, qu'il s'agisse d'un théâtre ou d'un magasin nouveau.

On se rappelle sans doute la foule énorme qui s'est pressée au théâtre St-Denis, lors de son ouverture—ce qui n'a pas empêché la compagnie qui l'exploitait de déposer son bilan moins d'un an plus tard.

Naturellement l'affluence du public aux nouveaux magasins va servir de prétexte à un nouvel effort de la part des colporteurs de la maison de courtage L. R. Steel Corporation pour vendre des actions dans la Compagnie L. R. Steel.

Nous rappelons à nos lecteurs que l'affluence du public à ces magasins nouveaux ne prouve pas que l'entreprise soit un succès. Le nombre des ventes qui se feront dans ces magasins ne prouveraient même pas que l'affaire est un succès. Seuls les profits réalisés sur chaque vente prouvent la valeur d'une entreprise de ce genre.

Or, dans l'état actuel du marché,

les marchands dont les magasins sont solidement établis, devrait procéder avec la plus grande prudence—on ne sait pas encore si les prix ont atteint leur maximum—et les stocks des magasins nouveaux ont dû être achetés il y a quelque temps alors que les prix n'avaient même pas atteint les niveaux actuels. Dans de telles circonstances, est-il possible de vendre à profit?

Sait-on quels sont les frais généraux de ces divers magasins? Sait-on combien ont coûté les magasins achetés par la Cie L. R. Steel?

Il serait intéressant pour les actionnaires de la Compagnie L. R. Steel de savoir à combien s'élèvent les frais de promotion de cette entreprise. Quel pourcentage de chaque dollar payé par eux est consacré à l'exploitation des magasins. Il serait surtout fort intéressant de savoir combien coûte l'achat ou la location de chaque magasin, afin que les actionnaires puissent se rendre compte si ces achats ou ces locations sont d'un prix trop élevé en rapport avec la valeur de l'immeuble dans la localité où chaque magasin est établi.

Et même si les renseignements obtenus donnaient aux actionnaires la plus absolue satisfaction, il n'en serait pas moins vrai que les actions achetées par eux sont des valeurs de spéculation.

Si les vendeurs de ces valeurs ne s'étaient pas adressés à la petite épargne, s'ils avaient dit franchement qu'il s'agissait d'une spéculation pure et simple, nous n'aurions pas consacré une seule goutte de notre encre pour parler d'eux. Ce qui nous a poussé à renseigner le public sur les chances d'insuccès de cette entreprise c'est que, tout d'abord, les frais de "promotion" étaient à toute évidence trop élevés; que l'on semblait s'efforcer de vendre ces valeurs aux petits épargnants qui n'ont pas les moyens de se livrer à la spéculation—et surtout parce que cette spéculation était offerte au public sous le jour d'un placement de tout repos.

MONTMAGNY PORT DE MER.—La Chambre de commerce de Montmagny s'occupe activement du projet de créer un havre dans cette entreprenante ville qui aspire à devenir un des principaux centres industriels de la province. MM. Aimé Deschêne et Chs-A. Paquet, députés, se sont faits les promoteurs de cette ambitieuse entre-

L'HONORABLE M. CARON ET LA COOPERATIVE DES AGRICULTEURS

Au cours des dix derniers jours, la maison de courtage Versailles, Vidricaire et Boulais a fait paraître dans les journaux de grands placards annonçant la vente de $500,000 du capital-actions de la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec.

Comme nos lecteurs le savent, nous avons dit dans notre dernier numéro tout le bien que nous pensions de cette entreprise, dont le succès passé augure bien pour l'avenir.

Pourtant, il y a un principe que nous ne pouvons accepter dans le lancement de cette tranche de capital-actions sur le marché: c'est la publication d'une lettre du Ministre provincial d'agriculture recommandant l'achat de cette valeur.

Loin de nous l'idée de blâmer la maison de courtage qui vend ces actions de s'être servi de cette lettre pour appuyer ses arguments en faveur de cette valeur, qui est d'ailleurs excellente. Ce qui nous offusque, c'est qu'un ministre du gouvernement profite de son titre officiel pour faire mousser les affaires d'une entreprise quelconque, la meilleure soit-elle. Non seulement cela manque de dignité, mais c'est très dangereux.

Il se trouve que dans le cas actuel, l'affaire recommandée est bonne, mais comment, après avoir donné son appui sans réserve à une excellente affaire, le refuser à un ami politique ou personnel qui viendra demain peut-être demander de donner un cachet officiel à l'émission de valeurs plus ou moins bonnes?

Il y a quelques semaines à peine, l'honorable Galipeault ne donnait-il pas une interview où il louangeait la Compagnie des machineries agricoles de Montmagny? Ce qui à notre point de vue est une affaire absolument spéculative.

Il y a moins d'un an, l'approbation du Ministère de l'Agriculture, ne servait-elle pas de thème aux annonces d'une compagnie de fabrication de tracteurs de Cleveland (Ohio)! Laquelle compagnie, soit dit entre parenthèses, n'a pas eu un brillant succès.

Tout homme qui occupe une position officielle doit s'abstenir de recommander quoi que ce soit. Tout d'abord une telle recommendation est une arme à deux tranchants. Si, d'une part l'approbation d'un personnage officiel a pour effet d'influencer favorablement un bon nombre de gens, par contre l'idée du "boodlage" est si intimement liée à celle de la politique dans l'esprit d'un grand nombre de personnes, qu'une recommandation par un politicien est apte à jeter le doute sur la valeur d'une proposition.

Prenons le cas de la recommendation de la machine Clitrac par le Ministère de l'Agriculture, a-t-on assez crié au "boodlage" dans cette transaction! Or, l'auteur de ces lignes a eu connaissance de toute cette affaire dès ses débuts, et sait pertinemment que le département de l'agriculture n'a eu en vue que le réveil de nos cultivateurs de leur apathie et que personne, au Ministère de l'Agriculture n'a touché de gratification en rapport avec l'achat des "Clitrac". Essayez d'en convaincre certains individus et vous vous apercevrez vite que c'est peine perdue.

M. E. W. BEATTY SE MONTRE OPTIMISTE

Minneapolis, Minn.—De passage dans cette ville, M. E. W. Beatty, président du Pacifique Canadien, compagnie propriétaire du Minneapolis, St. Paul and Sault St. Marie Ry., a donné une entrevue au cours de laquelle il a exprimé son optimisme à l'égard de la période de transition que traverse en ce moment le Canada.

S'il faut en croire M. Beatty, le Canada est actuellement placé sur une base industrielle et financière tout aussi solide que n'importe quel autre pays du monde et il n'y a aucun danger de panique à craindre durant la période actuelle de rajustement.

Il est vrai que les prix qui ont cours aujourd'hui sur le marché du grain sont cause qu'une partie de la récolte n'a pas été expédiée, mais cela est dû à ce que le continent achète peu en ce moment. Il y aura cependant des demandes suffisantes pour l'écoulement de tout le blé que les fermiers ont produit cette année.

Quoiqu'il n'ait pas jugé opportun de rendre public le programme de construction du C. P. R. pour l'année 1921, le président de la compagnie a exprimé l'opinion que l'Ouest canadien était sur le point de voir se commencer une ère de prospérité sans précédent. Il va cependant falloir que l'on revienne à des conditions semblables à celles d'avant-guerre, mais cela ne tardera pas, car on remarque déjà dans maintes sphères, une forte tendance à revenir au régime qui précéda le conflit mondial.

ACHETEZ DES OBLIGATIONS PENDANT QUE LEUR RENDEMENT EST ELEVE

Ceux qui ont de l'argent à placer feront bien d'acheter au plus tôt des obligations à bon rendement, car il est certain que jamais occasion semblable ne se présentera d'acheter de bonnes valeurs à prix aussi modiques.

L'étude d'un graphique des prix des articles de première nécessité depuis dix ans et du prix des valeurs de placement durant les dix dernières années, constitue la meilleure leçon qu'un épargnant puisse faire. Avec une connaissance de ce qui s'est produit depuis dix ans, l'épargnant peut prévoir fort exactement ce qui va se produire dans un avenir rapproché.

Le graphique nous prouve que la hausse des prix des articles de première nécessité durant la guerre et durant la période qui a immédiatement suivi l'armistice a eu une grande influence sur le prix des obligations. Il est une loi économique qui ne souffre pas d'exception c'est que plus le coût de la vie est élevé plus le coût des obligations est bas.

En voici la raison: Le haut prix de la vie et le gonflement constant de la valeur des marchandises nécessite de la part du fabricant, du grossiste du détaillant et du consommateur, une plus grosse somme d'argent et plus il faut d'argent plus le taux d'intérêt pour la location de l'argent est élevé—c'est la loi de l'offre et de la demande qui opère. Mais, sitôt que le coût de la vie diminue, l'argent devient moins rare et le taux de location de l'argent est moins élevé.

Cette loi appliquée au marché des obligations signifie simplement que les taux d'intérêts sur les obligations ne sont pas suffisamment élevés durant la période de gonflement, et comme résultat, le prix des obligations tombe et comme résultat leur rendement augmente. Par contre sitôt que le dégonflement donne au dollar un plus grand pouvoir d'achat, le rendement des obligations diminue.

Nous sommes arrivés au point où le pouvoir d'achat du dollar a augmenté considérablement — le prix des obligations va monter incessamment.

Il y a cependant encore sur le marché un certain nombre de bonnes valeurs offertes à prix relativement bas—ces valeurs vont être vite absorbées par les épargnants avisés à la recherche de bons placements. Donc, si vous avez de l'argent de disponible sachez profiter de l'occasion qui s'offre à vous, car il s'écoulera peut-être un siècle avant qu'une semblable aubaine s'offre à vous.

FRUCTUEUSE SAISON D'IMMIGRATION

La saison de navigation qui se terminera avec le mois de décembre aura été l'une des plus fructueuses pour la Canadian Pacific Ocean Services, depuis les débuts de cette organisation de transport maritime. Durant toute l'année, ses navires ont fait la navette entre l'Europe et l'Amérique, transportant des milliers de passagers et nous amenant des Iles Britanniques, de la France et de la Belgique, un grand nombre d'excellents colons. Sans nous occuper des services trans-pacifiques, nous donnerons ici quelques chiffres qui feront voir l'importance des opérations de la puissante compagnie canadienne, au cours de l'année 1920, sur l'océan Atlantique seulement.

Du 1er janvier jusqu'au 1er décembre, il y a eu 92 arrivages des paquebots de la compagnie dans les ports canadiens, soit à St-Jean, N.B., Québec ou Montréal, et ces navires ont amené un total de 116,906 passagers, au nombre desquels on a compté approximativement 71,030 colons, le plus grande partie à destination des provinces de l'Ouest. Quoiqu'il soit évident que ces nouveaux arrivés ne deviendront pas tous des agriculteurs, on peut cependant affirmer que la plupart d'entre eux sont venus dans notre pays avec l'intention de s'établir sur des fermes, dans les provinces-prairies et dans les régions fruitières de la Colombie-Anglaise, où ces dernières années, le succès est venu couronner les efforts de plusieurs colons entreprenants.

Sur ces 71,030 immigrants colons, on a calculé au département de la colonisation du C.P.R. que 53,433 étaient originarres des Iles Britanniques; 5,160, de la France; 2,580, de la Belgique et 9,857, de l'Europe centrale et des pays balkaniques. C'est parmi ces derniers que se trouve la plus petite proportion de colons agriculteurs.

A l'heure actuelle, la politique du gouvernement est d'encourager surtout l'immigration des étrangers qui se destinent à l'agriculture, car les conditions présentes dans l'industrie sont telles, qu'il serait tout à fait dangereux d'attirer ici des gens qui ne feraient qu'augmenter le nombre des sans-travail, déjà considérable dans les grands centres. C'est pour cette raison que les autorités fédérales ont décidé de changer les règlements d'admission et d'imposer de nouvelles restrictions pour limiter le nombre de ceux qui voudraient venir tenter fortune ici. Ainsi à l'avenir, les ouvriers devront posséder pour entrer au pays, $250 au lieu de $50, et ce en plus de l'argent nécessaire au voyage. Ceux qui ont une famille, devront avoir outre le prix de leur voyage, une somme équivalente à environ $125 pour chacun des membres de leur famille âgé de 18 ans et plus, et $50 pour chaque enfant de 5 à 18 ans. La nouvelle loi n'affecte pas les voyageurs qui viennent au Canada, les touristes ou les Canadiens émigrés ailleurs et qui désirent revenir chez eux. Elle ne touche en réalité que la classe industrielle des immigrants. De cette façon, au lieu de trouver ici un refuge facile et sûr, les indésirables seront impitoyablement renvoyés dans leur pays d'origine.

On ne permet pas encore l'entrée au Canada, des sujets allemands, autrichiens, bulgares ou turcs et il semble que ces derniers seront encore longtemps forcés de se chercher ailleurs une nouvelle patrie.

RASOIR DE SÛRETÉ

Gillette

C'est peut-être la première fois que vous vendez le Rasoir de Sûreté Gillette pendant la saison des Etrennes. Concentrez vos meilleurs efforts à sa vente. C'est le commencement d'excellentes affaires pour tout le reste de l'année.

Le Rasoir de Sûreté Gillette amène tout naturellement des affaires. La personne qui achète un rasoir devient un client satisfait qui revient chercher des lames et qui a ainsi l'occasion d'acheter n'importe quelle marchandise en magasin. Et un Gillette de vendu aide à en vendre d'autres.

GILLETTE SAFETY RAZOR CO. OF CANADA, LIMITED

MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 15 décembre 1920.

Il y a plus de changements à signaler cette semaine dans les prix de la ferronnerie et bien que les diminutions soient en majorité, il y a quelques augmentations.

Les nouvelles listes de tordeurs à linges indiquent une réduction et les articles de coton ont encore baissé de prix, la corde de coton, la ficelle d'emballage, les cordes à linge, la mèche à lampe, etc., ont été réduits. Les produits de plomb continuent à baisser et la soudure, le tuyau de plomb, les trappes et coudes sont moins chers. Les prix du fer en barre ont été revisés et les cours sont moins soutenus, les tôles noires et galvanisées sont également moins soutenues.

Les autres lignes qui ont baissé comprennent les harnais et la sellerie; quelques qualités d'huiles à machines et l'huile combustible, les qualités les moins chères de scies à main et une marque de carabines de sport. Les métaux en lingots tendent à s'affermir et l'étain et le zinc ont légèrement augmenté. Un ton plus ferme se dessine pour l'huile de lin. Les affaires continuent à être bonnes pour les lignes de saison.

DEMANDE ACTIVE POUR LES LIGNES DE NOEL

Lignes de Noel — Les jobbers rapportent que les lignes de Noel continuent à s'écouler très rapidement et que leurs voyageurs qui ordinairement trouvent les affaires calmes à cette époque, sont encore occupés. Les détaillants surveillent leur stock avec soin pour le réassortir et ils donnent des ordres à livrer par express pour le commerce des Fêtes.

LES TORDEURS BAISSENT DE PRIX

Tordeurs — Il y a diminution de prix des tordeurs qui s'enlèvent rapidement en cette saison. Les prix sont les suivants:

Liste, moins 20%.	La douz.
Bicycle	$105.00
Royal Canadien	95.00
Rapid	92.00
Easy	102.00
Garanti	115.00
New Eureka, 11 pouces	87.00
Eureka, 11 pouces	64.00

REAJUSTEMENT DES PRIX DES ARTICLES EN COTON

La mèche de coton a été réduite et est maintenant cotée à 66 cents la livre.

PRIX PLUS BAS POUR LES CORDES A LINGE EN COTON

Cordes à linge en coton — Les prix ont baissé et les cours sont les suivants: 30 pieds de long, $2.25; 40 pieds, $2.75; 48 pieds, $3.35 la douz.

LE PRIX DE LA CORDE A AUVENT EST REAJUSTE

Cordes à auvent — Il y a eu des réajustements dans les prix des cordes à auvents qui sont cotées comme suit : jaune No 3½, $2.60 la douz.; No 4, $5.70; No 4½, $7.80; Blanche No 3½, $2.40 la douz.; No 4, $4.80; No 4½, $6.60.

NOUVELLE BAISSE DE LA CORDE DE COTON

Corde de coton — Il y a eu une réduction de prix pour la corde de coton comme suit: 3/16 pouce, 55 cents, ¼ pouce et plus grosse, 54 cents la livre.

REDUCTION DES FICELLES D'EMBALLAE

Ficelles de coton pour emballage. — Cet article montre également un réajustement de prix et en pelotons et en cônes il y a une réduction de 5 cents.

LA TOLE NOIRE EN BAISSE ; DEMANDE FAIBLE

Tôles — Il n'y a pas beaucoup de changements; en tout cas s'il y en avait ce serait plutôt dans le sens d'une légère tendance à la baisse. Les acheteurs se réservent et ne peuvent pas être induits à acheter même à n'importe quelle concession de prix. Le marché va probablement rester calme jusqu'après le jour de l'An tout au moins.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20.	12.65
Calibre 18.	12.65
Calibre 16.	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES SCIES A MAIN SONT REDUITES DANS LES GENRES LES MOINS CHERS

Scies — On relate une réduction d'environ 10 pour cent sur les qualités moyennes et ordinaires de scies à main.

LES TOLES CANADA SONT CALMES

Tôles Canada. — Il y a eu une grande pénurie de tôles Canada cette année et les acheteurs ont dû couper toutes les grandes feuilles qu'ils ont pu obtenir, mais la demande est maintenant considérablement amoindrie car la saison est pratiquement terminée en ce qui concerne les fabricants. Il y en aura en abondance pour le commerce de la saison prochaine, mais les acheteurs ne sont pas particulièrement intéressés pour

le moment, sauf pour de petites demandes qui peuvent se produire à l'occasion.

PAS DE DEMANDES POUR LES VIEUX MATERIAUX

Vieux rebuts — Les affaires en vieux rebuts de bronze, cuivre, plomb, fer, etc., sont extrmement calmes. Les prix ont encore baissé sans créer aucune demande et on prévoit que ce calme va durer encore quelque temps.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile. . .	....	0.01
Cuivre jaune	0.06	0.07
Cuivre rouge	....	0.09
Cuivre léger	....	0.04½
Retailles de zinc	....	0.04½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	....	16.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	8.00
Plaques de poêles (tonne)	....	23.00
Acier pour faire fondre.	....	15.00
Bushelling No 2	....	7.00
Plaques de chaudières . .	....	10.00

LES PRIX DES PRODUITS DE PLOMB SONT REEVISES

Produits de plomb. — Par suite de la situation du plomb en saumon, de nouvelles réductions sont rapportées pour les produits de plomb. Il y a cependant des indications que les prix vont être plutôt fermes maintenant pour livraison immédiate et que les livraisons futures seront cotées à des prix légèrement plus élevés. Les affaires sont tranquilles pour le moment, mais les acheteurs recommencent de nouveau à acheter.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	14.50
Tuyau de décharge	15.50

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste nette.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¾ par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . .	0.30½
Soudure, strictement, la lb. .	0.28½
Soudure commerciale, la lb. .	0.25½
Soudure, wiping, la lb.	0.25½
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.31¾
50-50	0.34
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LE FER ET L'ACIER PLUS ACTIFS

Fer et acier — Il n'y a pas de changement appréciable dans la situation du fer et de l'acier en ce qui concerne les livraisons immédiates. Les usines espèrent cependant être à la hauteur de leurs commandes au début de la nouvelle année et tout semble indiquer qu'il y aura alors ajustement des prix. En attendant les prix restent fermes.

FER ET ACIER

Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs. . . .	6.65

LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214
Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215
Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116
Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto

LES TUYAUX CONTINUENT A ETRE RARES

Tuyaux — Les jobbers rapportent qu'il n'y a eu aucune amélioration dans la situation des tuyaux et qu'ils sont dans l'impossibilité de se procurer des tuyaux, surtout les galvanisés, pour remplir leurs commandes. Il n'y a pas eu de changements dans les prix.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent pieds	
⅛ pouce.	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.83
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce.	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 15 décembre.

On constate un ton plus ferme sur l'huile de lin cette semaine et la graine de lin a montré une avance qui peut se réfléter plus tard sur le prix de l'huile. Actuellement la demande est faible et il n'y a pas autant d'intérêt dans le prix de l'huile qu'il y en aurait autrement. La térébenthine est plus soutenue, bien que le stock soit bon et qu'une nouvelle baisse puisse se produire. Les prix se maintiennent pour le blanc de plomb, le mastic, la vitre et les peintures préparées, et on espère une recrudescence des ordres pour le printemps par suite de la stabilisation des prix.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN EST PLUS FERME

Huile de lin — La graine de lin a

augmenté la semaine dernière de 20 cents par boisseau ce qui a affermi le marché de l'huile de lin. Les prix n'ont pas changé, mais la rentrée des ordres pour livraison au début de la nouvelle année est beaucoup plus facile. Les prix sont plus fermes avec tendance à une légère avance.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.15	1.33
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils	1.17½	1.35½
3 à 4 barils	....	....
5 à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE PRIX DE LA TEREBENTHINE TOUJOURS FAIBLE

Térébenthine — Les stocks de résine s'accumulent et ceci au moment où la demande diminue pour la térébenthine. On est sous l'impression qu'avant quelques mois les prix vont encore baisser pour la térébenthine. Les substituts affectent également le marché de la térébenthine, qui devra diminuer beaucoup pour faire disparaître les substituts du marché. Les livraisons du Sud se font très bien et il y a des stocks abondants en main.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	1.45	1..60
Par petits lots	1.55	170

Emballage en sus.

LE PRIX DU MASTIC N'A PAS CHANE

Mastic — Il y a une bonne demande de mastic pour la saison et actuellement il s'écoule facilement. Les prix restent fermes.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$6.00	$6.25	$6.60
En ½ barils	8.25	8.50	8.85
Par 100 livres	7.00	7.25	7.60
Par 25 livres	8.00	8.25	8.60
Par 12½ livres	7.50	7.75	8.10
En boîtes d'1 livre	10.60	10.85	11.20

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

PAS DE CHANGEMENT POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix restent les mêmes et tout semble indiquer que les prix actuels resteront fermes quelque temps en dépit du fait que les conditions du marché du plomb en saumon sont très incertaines.

Le marché britannique a un surplus de plomb en saumon qu'il essaye de placer aux Etats-Unis et, la concurrence active des manufacturiers locaux a fait baisser les prix. Les frais de production du plomb en saumon sont, dit-on, de 3 cents par livre plus chers qu'en 1912 et l'on dit que le plomb en saumon se vend aujourd'hui au-dessous du coût de production.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$17.75	$18.10
Crown Diamond	17.75	18.10
Crown, pur	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur	17.75	18.10
Eléphant, véritable	18.25	18.60
Red Seal	17.75	18.10
Decorators, pur	17.75	18.10
O. P. W. anglais	17.75	18.10
Green Seal	17.75	18.10
Moore, pur	17.75	18.10
Ramsay, pur	17.75	18.10
Tiger, pur	17.75	18.10
Decorators, spécial	.....	12.00
Maple Leaf, spécial	.....	10.00

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc		6.15
Crimson		5.15
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jamieson's Copaline		4.25
P. and L. No. 61		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5.62
Ramsay's Universal		3.45
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.12½
Crown Diamond Floor		4.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite		4.00
Eléphant, blanche		5.45
Eléphant, couleurs		5.05
B-H Anglaise, blanche		5.05
B-H Anglaise, couleurs		4.80
B-H à plancher		3.70
B-H, plancher-vestibule		4.30
Minerve, blanche		4.90
Minerve, couleurs		4.60
Crown Diamond, blanche		4.80
Crown Diamond, couleurs		4.55
Crown Diamond, à plancher		4.00
B-H Fresconette, blanche		3.35
B-H Fresconette, couleurs		3.25
Moore, couleurs, nuances		4.80
Moore, couleurs, blanches		5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs		3.85
Moore, peinture de plancher		3.75
Moore, Sani-flat		3.75
Moore, Mooramel		....
Jamieson's & Crown Anchor		6.25
C.P.C. pure, blanche		5.55
C.P.C. pure, couleurs		5.30
O.P.W. marque Canada, blanche		5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs		5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher		4.50
O.P.W. à mur, blanche		4.10
O.P.W. à mur couleurs		4.00
Ramsay pure, blanche		5.40
Ramsay pure, couleurs		5.15
Martin-Senour, 100% blanche		5.05
Martin-Senour, 100% couleurs		4.80
Martin-Senour, Porc paint		4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche		3.60
Martin-Senour, peinture à plancher		4.00
Sherwin-Williams, blanche		5.05
Sherwin-Williams, couleurs		4.80
Sherwin-Williams, à plancher		4.00
Flat Tone, blanche		3.60
Flat Tone, couleurs		3.50
Lowe Bros., H. S., blanche		5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs		4.80
Lowe Bros., Hard drying floor		4.00
Mellotone, blanche		3.75
Mellotone, couleurs		3.50
Sanitone, blanche		3.60
Maple Leaf, blanche		5.55
Maple Leaf, couleurs		5.30
Maple Leaf, à plancher		4.75
Pearcy, préparées, blanches		5.00
Pearcy, préparées, couleurs		4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50

Coralite	9.50	9.50
B H Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B H	$1.50
[illegible]	1.60
[illegible]	1.45

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.20
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La l
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caiss
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de larg contenant 108 ou 216 pieds carré Chaque rouleau contient les clou le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le roule
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.5
15 lbs 400 pieds carrés	3.7
25 lbs 200 pieds carrés	3.1

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.0
Neponset rouge ou brun	"	1.6
Neponset vert	"	3.2
Noir canadien	"	0.9

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.1
Pinte (2½ lbs)	0.3
Chopine (1¼ lbs)	0.1

Ciment plastique.

Gallon (10 lbs)	1.1

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.3
Enduit à toiture, le gallon	0.9

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Terme 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours n

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril.	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor.	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

Marchands qui avez besoin de foin ou de tabac Canadien en feuilles, veuillez vous adresser à

CHS ED. LEONARD
STE-MONIQUE
COMTE DES DEUX MONTAGNES, P. Q.

Téléphone Bell No 33

BRUNELLE AUTO GARAGE
AUTOMOBILES et ACCESSOIRES
Agent pour la Maxwell, Chalmers, Chandler.
Vente et échange d'autos usagés.
Spécialité de peinture — Service de jour et de nuit.
SAINT-EUSTACHE, P. Q.

Tél. Bell No 38

FELIX BRUNELLE
CARROSSIER
Réparations de toutes sortes à prix modérés.
Spécialité: Réparage d'Automobiles — Soudure au Gaz.
SAINT-EUSTACHE, P. Q.

D. LEDUC
FERRONNERIE, EPICERIE, RESTAURANT
435 Rue Honfleur, - - MONTREAL.

Nous avons le plaisir d'annoncer que nous avons ouvert une

CREMERIE
Toujours en mains: Lait, Crème, Beurre, Oeufs et autres articles d'Epicerie de Choix.
Beurre et Oeufs une Spécialité.
Ancien marché Massicotte.
N. M. BEAUCHAMP, Propriétaire.
444 Rue Desormeaux, - MONTREAL.

Tél. Rockland 1106

ORIEN GLADU
Spécialité: Réparations de Ford et de Chevrolet.
Accessoires d'Automobiles.
219 Rue Van Horne, - MONTREAL.

Tél. St-Louis 9832

A. A. TETREAULT
MARCHAND DE PATATES EN GROS
COIN CHABOT.
280 Rue Gilford, - - MONTREAL.

EPICERIE

Suite de la page 741

Pruneaux (boîtes de 25 lbs) :

20-30s	....
30-40s	0.28
40-50s	0.24
50-60s	0.21½
60-70s	0.19
70-80s	0.17½
80-90s	0.16
90-100s	0.14½
100-120s	0.14

LEGERE DIMINUTION DES AMANDES

Le marché des amandes et des noix est assez bon avec une activité normale pour la saison. Les amandes ont subi une diminution variant de 2 à 4 cents suivant le cas. Les peanuts sont également un peu meilleur marché ainsi que les noix, où la diminution a été jusque de 5 cents par livre pour certaines lignes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	....	0.24
Amandes (écalées)	....	0.54
Amandes (Jordan)	....	0.70
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35
Peanuts (rôties)—		
Jumbo	....	0.23
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.16
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées)—		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, police	0.30	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.75
Pecans, écalées	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	....	0.26
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.55
Noix (Chili)	....	0.35
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.40

LES POIS ET LES FEVES

Pois —	
Blanc, le minot	3.50
Bleus, le minot	4.50
Cassés, recolte nouvelle 98 lb.	8.00
Pour bouillir, le boisseau	3.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½
Fèves	
Fèves canadiennes triées à la main, la lb.	0.07½
Japonaises, la lb.	0.07
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb.	0.13

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de	4 dz.	de 2 onces,	la dz.	0.90
	4 —	4 —	—	1.35
—	4 —	6 —	—	1.80
	4 —	8 —	—	2.25
—	2 —	12 —	—	3.05
—	4 —	12 —	—	2.95
—	2 —	16 —	—	3.80
—	4 —	16 —	—	3.75
—	1 —	2½ lbs,	la dz.	9.25
—	½ —	5 lbs,	la dz.	16.50

Csse assortie { 2 dz. 4 onc / 1 dz. 12 o / 1 dz. 16 o } la csse 9.40

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.

La douzaine	1.35
La grosse	16.20

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

Csse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun . . . la dz. $1.90

SODA A PATE

100% pur.

Csse de 6 dz. de 10 on., la csse $3.25

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz. $1.50

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines $3.95

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de	100	paquets de	8 onces	$6.30
—	48	—	16 —	6.30
—	24	—	3 lbs.	7.55
Demi-caisse	12	—	3 lbs.	3.85

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. $6.00

LE RAISIN AUGMENTE

Fruits — Le marché continue à être actif cette semaine. Les raisins augmentent, tandis que les pommes et surtout les poires semblent indiquer une tendance à une baisse légère. Les figues de Turquie et les dattes nouvelles sont de nouveau sur le marché.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 29 novembre 1920.

Pommes—		
McIntosh Rouges	....	.....
Baldwins	7.00	8.00
Ben Davis	....	.....
Greenings	6.50	7.00
Gravensteins	....	.....
Spies	8.50	9.50
Rouges d'hiver	5.75	6.75
Pommes en caisses	4.50	5.00
Airelles, baril	....	30.00
Raisin Emperor, keg	....	9.00
Raisin, Almeria keg	11.00	13.00
Pamplemousse Floride, 46, 54 et 64	....	6.00
Citrons, Messine	....	4.75
Oranges de Californie	8.00	9.00
Oranges du Mexique	5.25	5.75
Poires Californie (cse)	6.25	7.00
Bananes	7.00	7.50
Ananas	4.50	5.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

Tél. Est 2066

SPECIALITE DE FOIN EN GROS

P. O. COULOMBE & CIE

Bois, Charbon, Grains, Foin, Etc.
Voitures pour déménagements — Jobbing Express.
Bois $4.00 le voyage, fendu $4.25.
Slabs $3.00 le voyage.
Charbon Stove, Egg et Chestnut en quantité.

384 Avenue Duluth Est, - MONTREAL.

Succursale 3121 Boulevard St-Laurent.

Tél. Rockland 616

GARAGE A L'EPREUVE DU FEU

Tout genre de réparations.
Place 125 chars.

VAN HORNE GARAGE

Accessoires d'Automobiles, Huile, Gazoline, Etc.
Meilleures Gazoline et Huile en Canada.
Coin VAN HORNE et QUERBES

OUTREMONT, P. Q.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 29 novembre au 4 décembre 1920.

Hypothèque—Antonio Tardif à Alphonse Lehouillier, p. 875 Warwick, $2300.
Vente—Médéric Pépin à Wilfrid Pouliot, p. 716 et autres, Tingwick, $7000.—$3000 a/c.
Vente—George Roberge a François Martin, p. 374 Tingwick, $1000. payées.
Obligation—Alphonse St-Cyr à George Muldoon, 599 et 600, Tingwick, $2000.
Obligation—Roméo Allie à François Cordeau, père, 136 et autres, Horton & Simpson, $800.
Vente—Uldéric Boisvert à Johnny Blanchette, 324 Ste-Victoire, $1200—$200 a/c.
Vente—Mademoiselle Olivine Tardif à Joseph Croteau, p. 454 Ste-Victoire, $2300.—$1000 a/c.
Donation—Pierre Jutras à Antonio Jutras, p. 1a et 1b 9ème rang, Stanfold.
Obligation—Michel Lebel à Delphis Boisonneault, p. 703 et 704 Bulstrode, $1700.
Obligation—Ovila Gélinas à Jean Lamelin, p 926 et autres, Earwick, $400.
Vente—Napoléon Roy à Arthur Angers, 17 Ste-Victoire, $5000 payées.
Rétrocession—Adélard Letendre à Michel Lebel, p. 703 et 704 Bulstrode.
Obligation—Evariste Beauchemin à George Bergeron, demie n.o. 999 et 1000 Warwick, $2500.
Transport—Alfred Hardy à Lorenzo Rhéault, sur Albert Dubois, $1050.
Echange—Arthur Fournier à Evariste Brisson, p. c. 41-110 Bulstrode, retour de $9000 dues.
Obligation—Saul Cadotte à J. N. Blanchette, 154 Bulstrode, $1000.
Vente—Joseph Plourde à Félix Houle, ½ e. 140 Bulstrode, $9000—$5000 a/c.
Vente—Félix Houle à Arthur Fournier, 41-58, 41-59 Bulstrode, $125000—$5300 a/c.
Vente—Emile Demers à Pierre Esnault, p. 62, Ste-Victoire et autres, $7500 dues.
Vente—François Martin à Alphonse Desserres, 436 et 437 Tingwick $6000—$1500 a/c.
Vente—Emile Côté à Hercule Poirier, ½ n. 42-6 Bulstrode $500 payées.
Vente—Lauzophe Nault Enrg. à George Lionel, p.n., 41-106, $750.—$200 a/c.
Obligation—Eugène Leclair à Louis Duhamel, p 35 et 36 Bulstrode, $2000.
Vente—Léon Trudel à George Sicard, ½ e. 342 Bulstrode, $2700—$300. a/c.

—o—

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 30 novembre au 7 décembre

Vente—Arthur Bourassa à Eudore Fournier.
Vente—Corp. Trois-Rivières à Arthur Bourassa.
Vente—Adolphe Ayotte à Edmond Isabelle.
Vente—F. X. Vanasse à Lucien Pothier.
Vente—B. J. Trépanier à C. O. Baptist.
Vente—Cléomène Sauvageau à Adolphe Gatineau.
Vente—Hazen F. Simpson à Emory L. Ford.
Obligation—Hector Michel à Dme F. F. Farmer.
Obligation—Lucien Pothier à Ludger Poirier.
Obligation—Hormisdas Blais à Caisse Pop. St-Etienne.
Obligation—Narcisse Leblanc à Elie Leblanc.
Obligation—Hector Bastarache à Cyrille Rouette.
Obligation—J. J. Laverdure à J. N. Godin.
Quittance—Ivan Dagg à Bellefeuille & Trépanier Ltée.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. O. Beaulac.
Quittance—Perc. du Rev. à Succ. Hermile Vézina.
Déclaration sociale: L. Madore & Fils.
Déclaration sociale: Oscar Charlebois.
Vente d'usufruit: Delle Flore Larue à Arthur Larue.
Transport partiel—Vve Ls Pothier à Vve Moïse Livernoche.
Jugement—Joseph Couillard vs Josaphat Beaulieu.
Vente—Théobald & Ephrem Juneau à Denis Pellerin.
Vente—Arthur Beaulieu à Arthur Dupont.
Vente—Généré Gélinas à Jos. Lafontaine.
Vente—Jos Lefebvre à Laudias Pratte.
Vente—Zép. Bernaquez à me E. S. de Carufel.
Vente—Tanguay & Fils à Dme Jules Bouchard.
Obligation—Richard Cossette à J. Fortunat Côté.
Obligation—F. X. Vanasse à Napoléon Rouette.
Obligation—Alfred Lambert à D. Leduc.
Obligation—Jos. Lessard à J. A. Trudel.
Procuration—Caisse Pop. Almaville à Joseph Landry.
Garantie hypothécaire: Vve Henri Lajoie à La Banque Provinciale.
Quittance—Napoléon Iongval à Aram Bellemare.
Quittance—Emile Hamel à Aram Bellemare.
Quittance—C. Delorme à Alf. Lambert.
Quittance—Zotique Lahaie à Frs Darchen.
Quittance—Just. Bouchard à Elz. Grenier.
Quittance—Napoléon Dupont à Alfred Guay.
Cession—Three-Rivers Motor Sale & Garage Co. à Ths H. Argall.
Cession—Germaine Paquin à J. Adolphe Paquin.
Cession—Ida Chevalier & al., à Lucien Chevalier.
Transport—Trottier, Villeneuve & Lacroix à F. X. Lacoursière.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

La Banque Provinciale du Canada vs J. Albert Rocheleau & ux., Shawinigan, $139.26.
Wellie St-Denis vs Eudore Deshaies, Trois-Rivières, $300.00.
American Shirt Company vs M. Nicola, La Tuque, $176.67.
Norman Labelle vs "Dufresne & Duchaine", Trois-Rivières, $362.76.
The Globe Wernicke Co. Ltd vss J. Albert Labrèche, Trois-Rivières, $111.90.
J. Edouard Chalifour vs Louis A. Héroux, Shawinigan Falls, $171.52.
Oscar Dubois vs Thomas Champagne & al., St-Tite, $239.65.
Banque d'Hochelaga vs C. E. Grenier & al., St-Boniface de Shawinigan, $102.56.

COUR DE CIRCUIT

Montreal Butchers' Supply Co vs I. P Ayotte, La Tuque, $50.
Montreal Butchers' Supply Co. vs L. E. Larouche, La Tuque, $45.47.
Albert Laflamme vs Napoléon Lefèvre, Trois-Rivières, $23.40.
Joseph Letendre vs Hervé Cossette, Trois-Rivières, $30.42.
J. E. Lefebvre vs J. Kaigle, Trois-Rivières, $9.00.

—o—

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRON
Bastien, J. O.	Canadian Pacific Ry Co.
Bertrand, J. W. A.	W. Talbot & Cie.
Blumenthal, Abraham	A. Blumenthal Reg'd.
Boisvert, Philippe	Canadian Car & Foundry Co.
Brennant, Martin	J. B. Vinet
Cloutier, Arthur	A. Cloutier & Cie.
Courtemanche, Jos	W. Lamarre & Cie.
Cusson, R.	Alfred Lambert
Gauthier, J. Alcide	Goodwins Ltd.
Lamothe, Jacques	American Locomotive Co.
Latour, Ernest	La Cie Lambert Ltée.
Latour, René D.	La Cie Lambert Ltée.
Riva, Théo.	James Ballantyne
Roussier, U.	J. P. Montpetit
Smallhood, Arthur	Arthur Landry
St-Pierre, Jos.	Lord & Graham

Vous allez avoir besoin de

MELASSE BARBADE

SUPER-FANCY

(Marque de commerce déposée)

Sous peu.

Insistez pour l'avoir lorsque vous commandez chez votre fournisseur de gros ou écrivez-nous pour en recevoir une provision.

Elle ne coûte pas plus cher que les mélasses mélangées vendues sous divers subterfuges comme la mélasse Extra Fancy ou Chaudière ouverte.

Nous garantissons la Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité. Et nous vous assurons que vos affaires augmenteront dès que vous la prendrez en stock.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous agents pour Québec.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Quittance -Geo. D. B. Watters à Albini Blondeau.
Quittance -Wm Childs à Pierre Poirier et al.
Mariage—Oscar U. Robitaille à Dlle M. C. D. Y. Renaud.
Vente La Cie Forest Bourmont à St-Maurice Paper Co. Ltd 1 Abitibi.
Vente--Le Protonotaire à Art. P. Doddridge, 426 Montcalm.
Quittance- Le Protonotaire à Art. P. Doddridge, 426 Montcalm.
Mariage—Emile Daigle à Dlle Ad. Dion.
Quittance—Phil. Tessier esqté à Edgar Gagné.
Vente—Ludger Germain à Tél. Gauthier bloc 57-9 Amos.
Quittance—Dlle Yvonne Carrière à Ulric Vachon.
Vente--Sylvio Verret à Jos Provençal, p. 1402 & 1403 St-Ambroise.
Quittanec—Philéas Lefèvre à Geo. Girard.
Main-levée d'hyp. The Bank of Nova Scotia à D. H. Pennington.
Vente—Sa Majesté à Brown Corp. Abitibi.
Procuration J. B. Blais à J. B. S. Moisan, rang 8, 49 & 50. Privat.
Vente—North Shore Rlty Co. Ltd à Alb. L. Morin, 2420B, 474 St-Sauveur.
Vente—Le Sém. de Québec à Dme Plamondon-Michaud, 264-12 St-Colomban.
Mariage—Jos Bégin à Dlle Marie-Louise Thibault.
Subrogation—Ls-Ph. Sylvain, ptre à Et. Cloutier, 509-411 St-Roch Nord.
Vente—La Cie du Parc Maufils à Alp. Guillemette, 585-98-99 St-Roch Nord.
Vente—Frs Drouin à The D'Auteuil Lumber Co. Ltd. 1458, 1364, 1365, 1367, 441 Beauport.
Vente—Dme Vve Elz. Ampleman-Roy à René Bédard, 674 Charlesbourg.
Cession—Jack Fitch à J. J. Séquin, ½ ind. 1955, 1, 2 St-Pierre
Bail—J. J. Sequin à Fitch Phillips Ltd, 1950, 1, 2, St-Pierre.
Vente—Dme Thos Bédard esqté à Dme Jos Lafrance, p. 465 Charlesbourg.
Quittance—Geo. Paradis à Gaudias Pageau.
Quittance—Ismaël Roy à Octave Roy.
Titre Nouvel—Jos Gignac à Succ. Jean Barbeau, 457 St-Roch.
Mariage—L. P. Soucy à Dlle M. Germain Baillargeon.
Vente—Delphis Roy à Frs X. Soucy, 4382, 36 Montcalm
Quittance--Delphis Roy à F. X. Soucy.
Vente—Ed. Nadeau à Frs Délisle, 4381, 5, 57a, 6b, 6a, Montcalm.
Donation- Dme Vve P. Gagné-Pageau à Ls Latulippe, p. 1218 St-Ambroise.
Révocation--Lud. Bastien à Jos Bastien, 675, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24 St-Ambroise.
Obligation—Dme Alb. Rochette-L'Héreault à Ed. Boutet, p. 654, St-Ambroise.
Vente- Dme Vve Chs Renaud-Beaumont à H. Gauvin, p. 317 St-Gabriel.
Vente—Jos C. Auclair à Ls T. Réaume, p. 1322 St-Ambroise.
Quittance -Dr Alex. Boucher à Ls T. Rhéaume.
Quittance—Dme Paul Turcotte à Narcisse Légaré.
Quittance—Jos Renaud à Léon Cloutier.
Obligation—Dlle Amér. Nadeau à Caisse Pop. de Québec Est. 2098-25 St-Sauveur.
Obligation - Et. Cloutier à Ach. Lemieux, 508-411 St-Roch N.
Vente—Dme Vve Martin O'Brien-Malone à Ad. Lapointe, 312 Ste-Foy.
Curatelle—Succ. Langlois Jean.
Vente -Alex. Germain à Oct. Roy, 54 rang 4, La Sarre
Vente et conv.—Jules Vaillancourt à J. Eug. Vaillancourt, 2358-183-184 St-Sauveur.
Vente Jules Vaillancourt à J. Eug. Vaillancourt, 586-3-4, St-Roch Nord.
Obligation—J. Eug. Vaillancourt à Dme J. Turcotte-Vaillancourt, 2358-183-184 St-Sauveur.
Obligation—Dr Ls Gauvreau à La C. Pop. Charlesbourg, 360 Charlesbourg.
Vente—Art. Déry et al à Jos Cloutier 2145A et B St-Pierre
Obligation—Jos. Cloutier à Soc Prêts et Placements, Québec, 2148, 2149, 2145A & B St-Pierre
Vente—Nor Mount Rlty Co Ltd à Jos B McLean 566, 132 St-Roch Nord
Vente—The Québec Land Co. à Dme Alex. Grenier-Portugais, 508, 1028, 1, 2, 1796A & B 509, 922 St-Roch Nord.
Vente—Nap. Savard à Dme J. A. Cloutier-Fortier, 434, 238, 241 St-Roch Nord.
Titre Nouvel—P. L. Parent à The Quebec Land Co. 453, 454 St-Roch Nord.
Titre Léo Paré à The Quebec Land Co. 448 St-Roch Nord.
Obligation Dme Vve P. R. Bartineau-Blais à M. A. C. H. Desplats, 3112 1, 3113, 2, 3114, 1 St-Jean.
Quittance The Quebec Land Co. à Cam. Cordellaz, 451 St-Roch Nord.
Quittance The Quebec Land Co. à R. C. de la Chevrotière, 449 St-Roch Nord.
Quittance The Quebec Land Co. à Jos Lachance.
Quittance—Dme Alf. Turcot à E. H. Walling Succ.
Quittance The Quebec Land Co. à F. X. Rousseau.
Quittance—M. A. C. H. Desplats à Art. Déry et al.
Quittance—Dme F. T. Savoie à Art. Déry et al.
Quittance—Jos Picard à Dme M. Déry-Deguise et al.
Vente Dlle Eliz. E. Tardif à Rob. McKay, 31 N.-D. de Qué.
Quittance Succ. F. E. Turcotte à Succ. Thos. H. Thomson.
Mariage Mlle T. Scanlon à Dlle M. B. Audy.
Obligation Fab. Noel à Jos Metayer, 355-68A B 67 St-Jean.
Mariage Jos Geo. Boissmot à Dlle M. Alb. Leblanc.
Transport Dme U. Canac-Marquis-Doré à J. E. H. Larochelle, 509-532 St-Roch Nord.
Vente C. A. Melançon à W. Veillette et al, bloc 6, 1 bloc 8-9 & 10 Amos.
Vente à rém. J. O. Massicotte à David Gourd, bloc 1, 11 Amos.
Mariage Ls B. Jeffrey à Dlle M. Ls Dussault.
Bail Godin & Delisle à J. A. Taillon.
Avis — L. E. Fortier à Régist. de Québec, 2344-1 & 2 St-Sauveur.
Quittance sub. Chs Auger à W. Thibault et al, 179 St-Roch.
Vente Nap. Art. Dussault esqté et al à Jos E. Thibaudeau, 2392-1A Palais.
Cession- Dme Em. Gagné-Savard à Ph. Rousseau, 1072-1097 2, St-Sauveur.
Obligation M. Monaghan à Soc. Prêts et Placement de Québec, 4291 Montcalm.
Vente Les Entreprises Electriques Ltée à J. Sequin ½ E. 950, 2 ½ O. 1950 3 St-Pierre.
Quittance Les Entreprises Electriques Ltée à J. Séquin.
Main-levée—Les Entreprises Electriques Ltée à J. A. Roy Inc. et al Ltd.
Quittance Léon Ferland à Elz. Bourget.
Main-levée Jean Fillion à Arthur Leclerc.
Quittance Ph. Bhérer à Jos. Vallières.
Renonciation Dme Geo. V. Tessier-Myrand à Sém. de Québec, p. 2, 24 St-Pierre.
Renonc. Ern. Myrand à Sém. de Québec, p 2024 St-Pierre.
Vente Le Sém. de Québec à Ph. Furois, 2024 p. 2024a St-Pierre.
Vente Ph. Farois à L. E. Martel, 2024 p. 2024a St-Pierre.
Vente- Dme Vve W. Chubb-Learmouth à Jos A. Taylor, 92, 4 Notre-Dame de Québec.
Quittance Jacques Land Co. à Succ. Wm. Chubb.
Vente Geo. Bussières à Wm Vaillancourt, bloc 3, 8 & 9, La Reine.
Vente - Hor. Lefebvre à J. M. Mongrain, bloc 3, 6 La Reine.
Vente C. Perreault à Ls Ducharme, rg 10, 5 La Reine.
Vente Nap. David à Alf. Moreau, rg 10, 13 La Reine.
Vente- Eug. Beauchamp à P. C. Audy, rg 4, 7, 6 Desmeloizes.
Mariage- P. Ov. Portelance à Marie Eug. Gauthier.
Vente Ant. Martel à Dme Vve S. Martel-Martel, bloc 27, 4, bloc 31 ½ N. 16, 17, 18, Dupuy.
Vente- Ol. Allard à Ad. Groleau, p. O. bloc 28, Dupuy.
Vente Ph. Tremblay à H. Gosselin, bloc 3, 15 La Reine
Donation- Sinai Jacob, bloc 12, 23 & 24 La Reine.
Quittance P. du Rev. à Succ. Pierre Eug. Blais, 179 & pt 61 St-Roch.
Vente- Geo. & Jos Matte à Edm. Lamontagne, 508, 454 St-Roch Nord.
Transport- Pierre Chatigny à Ad. Côté
Vente Victor Coté à Valère Côté, 18, 195 N.-D. de Quebec.
Obligation W. W. Wailling et al à Dme Frs T. Savoie-Deguise 95 157, 97 28B 29A 30B N.-D. de Québec
Vente—The Quebec Land Co à J Geo Denis, 509, 53 St Roch Nord
Transport et sub.—Rend J C Arseneault esqté à P Oscar Côté 2235 St-Pierre
Quittance—P Osc. Côté à Dme P R Martineau.
Testament—Dme Prisque Côté 2341d 22 St-Sauveur

Quittance—P. du Rev. à Succ. Dme P. Côté-Alain.
Vente Adj Laliberté à Québec reserving Ltd, 1648 p. 1649 St-Sauveur.
Quittance—Tél. Lelièvre à Québec Preserving Ltd.
Bail—Dlle E. Dassylva dit Portugais à Gus. Garant.
Avis & Bail—Régist. Garant à Régist. de Québec, 665 St-Roch.
Privilège—La Cie Jos Letrancois Ltée vs Lauréat Poulin, 4-5, 124 N. E. 21 St-Roch Nord.
Mariage—Laurent Gosselin à Dlle Laura Marceau.
Vente—V.P. Drouin à Adj. Drouin, 2253 p. 2254 Champlain.
Quittance—Jos J. B. Bédard à Jean Savard.
Vente—Ferd. Sauvé à John Guyenne, rg 4, p. 18, Trecession.
Mariage—Ferdat Crejeu à Dme Julia Landriault.
Bail—Eugène Inc. à H. Oct. Roy, 107 & 108 St-Roch.
Quittance droits—P. du Rev. à Succ. Paul Marcoux, 311, 365, 66 St-Roch.
Mariage—Alph. Bélisle à Dlle Marie-Louise Paquet.
Avis—Rev. Père Aug. Pelletier à Régist. de Québec, 50, 46, 47, 48, 3E, 3A, 4A, 4B, 4C, 4D, 4E, 4F N.-D. de Québec.
Vente—Jos Morneau et al à John Alleyn, p. N. E. 208 St-Dunstan.
Mariage—L. J. F. Paré à Dlle M. Ant. Lessard.
Bail—Clos Bédard à Ls Jos Montreuil.
Avis—Ls Jos Montreuil à Régist. de Québec, 584, 11 St-Roch Nord.
Bail—G. S. Marceau à F. W. Woolworth Co. Ltd, ½ E. 1478 Jacques-Cartier.
Bail—F. E. Lavoie à F. W. Woolworth Co. Ltd, 149 Jacques-Cartier.
Vente—H. Vigneault à Nap. Rousseau et al bloc 26, 10 à 17 oudos., Macamic rg 3, 133 rg 4, 13 Royal-Roussillon.
Vente—Vessy Boswell à Dme J. N. Roy-Gauthier, 4236 p. S. 4235 Montcalm.
Rectification—Le Sém. de Québec, 690, 200 & 201 Beauport.
Vente—Le Sém. de Québec à Jos Drouin, 690-52 Beauport.
Vente—Dme Vve Jos Carpentier-Rochette à Al. Carpentier, 1610 St-Sauveur.
Obligation—Caisse Pop. St-Sauveur à Al. Carpentier, 1610 St-Sauveur.
Renonciation—Dme Vve Gasp. Roy-Patry à Elz. Fleury, 1498 St-Sauveur.
Vente—Art. Fortier à D. A. Gauvreau, ½ N. E. 1482 St-Sauveur.
Quittance—Dme Léon Renaud à Mathilda Verret.

—— o ——

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 4 DECEMBRE.

ACTES DE VENTE

C. B. Edwards et al. à H. W. Edwards, droits à la moitié indivise des lots 4a, 5c ½ S. de 5b, lots 3c et 3h rang 6, Compton. Prix $1.00, payé.

H. W. Edwards à C. O. Edwards et Dame Simon McGinn, moitié indivise des lots 4t, 5c, ½ S. 5b, lots 3c et 3h, rang 6, Compton. Prix $10,000, payés.

J. M. Nault à F. R. Darche, moitié indivise de partie S. du lot 1265 quartier Sud. Prix $1.00, payé.

A. W. Edown à B. S. Ingham, lot 6a rang 6, Ascot. Prix $ [illegible], payés.

W. E. Brooke à Delle M. M. Brooks et al, 2 tiers indivis et moitié indivise des lots 67 et 68 quartier Nord. Prix $1.00, payé.

F. W. Bean et al. ès-qual. à Thomas Smith, partie lot 20h, Waterville. Prix $,000, payés.

Honoré Hugo à Lucien Legendre, lot 7-305 quartier Sud. Prix $[illegible], payés.

E. B. Aldrich et uxor à E. L. Webster, parties lots 6n, 7a et 7b, rang 5, Ascot. Prix $3,600; $1,000 payés.

N. J. Gauthier à la Municipalité Rurale de St-Elie d'Orford, lot 495, Orford. Prix $35, payés.

Joseph Boissonneault à Dame Polydore Laliberté, partie lot 161 Orford. Prix $550, payés.

Richard Burroughs à W. H. Fuller, lot 19a et part 18a, rang 5, Ascot. Prix $3,600, payés,

HYPOTHEQUES

La Congrégation Agidah Achim de Sherbrooke à Dame F. W. Woolworth pour $2,000, affectant lot 751 quartier Nord.

F. R. Darche à J. L. Trudeau pour $12,500, affectant partie lot 1265 quartier Sud.

J. Z. Boisvert à Joseph Parent pour $200, affectant lot 7-307 quartier Sud.

DECHARGES

Arsène Larose à O. A. Bégin de l'hypothèque du 22 avril, 1920.

F. R. Darche à J. M. Nault de l'hypothèque du 1er août 1918.

Dame T. B. Odell à Succession T. B. Odell de l'hypothèque du 24 avril 1882.

Succession F. X. Dufresne à E. A. C. Bourque de l'hypothèque du 26 août 1911.

Dame P. A. Lyster à Mathias Jetté de l'hypothèque du 24 novembre 1917.

Delle M. E. Little à J. W. Mills de l'hypothèque du 20 mai 1911.

A. H. Aldrich à W. H. Hunting de l'hypothèque du 21 mai 1915.

William Bailey à George Strickland de l'hypothèque du 19 juillet 1905.

Dame E. M. Mallory et al. à Frederick Maurice de l'hypothèque du 9 mai 1910.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à H. W. S. Downs de l'hypothèque du 24 juin 9909.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Déclaration de transmission re: feu Thomas B. Odell, affectant part lot 249 quartier Centre, revenant à C. J. Odell, F. W. Odell, A. E. Odell, Agnès Odell, Henrietta Odell, Sarah E. Odell, Martha Odell, H. A. Odell, T. W. Odell et G. R. Odell.

Testament de T. W. Odell, avec transmission affectant droits à part du lot 249 quartier Centre, léguée à Dame T. W. Odell et al. in trust. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession T. W. Odell.

Testament de Charles J. Odell avec transmission affectant droits à part lot 249 quartier Centre, léguée à A. J. Odell, Eva Odell et Ruby Odell. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Charles J. Odell.

Déclaration de décès et transmission re: George R. OOdell affectant part dans partie du lot 249 quartier Centre revenant à son fils George E. Odell. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Geo. R. Odell.

Testament de Michel Paré avec transmission affectant ½ E. lot 1491, lots 1233, 1235, 1237, 1238, 1451-105, 107, 108 et 112, lot 1281, lots 1275, 1452-44, 1539-19, 6-13, tous du quartier Sud, et partie lot 441 Orford, légués à sa femme Dame M. R. Berthe LaRocque. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession Michel Paré.

Testament de Denison McBean avec transmission affectant part lot 204 Waterville, léguée à F. W. Bean, Dame Louden Dean (née Bean), Dame Samuel Smith (née Bean) et H. L. Bean. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession Denison M. Bean.

Déclaration de décès et transmission re: James S. Mitchell, affectant les lots 963, 809, 810, 811, 805, 293, 294 quartier Nord, part 249, 248, 251, 243, 245 quartier Centre, 230-16 et 19, 1242-3, 4, 5, 6, 1, 8, 9; 1494-146 quartier Sud, 575-2 quartier Nord, part 201 Waterville; lots 889, 799, 891a, 890, 217 Orford. Reçu du percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession de James S. Mitchell.

Nomination de l'exécuteur à la succession de Charles J. Odell, nommant Francis A. W. Ireland comme exécuteur.

Renonciation comme exécuteur par E. B. Worthington, dans la succession de Charles J. Odell.

Procuration par Ernest B. Aldrich à Dame Eva J. Aldrich (née Sanders) lui donnant pouvoir de vendre le lot 7b rang 5 Ascot.

Transfert par B. S. Ingham à Arnold W. Bown de $9,000 à lui dûe par Josephat Audette, et garantis par les lots 5a et 2b rang 7, Ascot.

Contrat et servitudes entre F. R. Darche, J. M. Nault et J. E. Lacroix, parts lots 1264 et 1263 quartier Sud.

Bail par J. M. Nault et J. E. Lacroix à J. D. Tremblay pour 4 ans sur partie de l'édifice sur le lot 1264 quartier Sud, pour $1.300 par an pour ledit terme.

Vente par W. H. Veilleux à Henry Veilleux de tous ses effets mobiliers tels que décrits à la résidence du vendeur, à 49 Mount Pleasant.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (4)

MONTREAL

USINES A SEL **WINDSOR, Ont.**

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.

La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE
Faits au Canada.

(6)

Bénéfices sur les aliments marins

Les aliments marins de la marque Brunswick ont été reconnus par un récent essai officiel du Gouvernement comme étant supérieurs en qualité et en calories alimentaires à toute ligne importée.

Pensez quel grand argument de vente est ceci, M. le Marchand.

Des aliments marins de première qualité comme ceux-ci vont accroître vos bénéfices en augmentant vos ventes de produits marins et en attirant à votre magasin une meilleure classe de clientèle.

Préparez-vous maintenant pour la grande demande des temps froids pour des produits alimentaires marins hygiéniques.

Mettez en stock les "Brunswick". Vous en serez satisfaits ainsi que vos clients.

CONNORS BROS, LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

"Le Tabac qui a un coeur"

La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

En écrivant à nos annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le Marché de l'Alimentation

Montréal, 15 décembre 1920.

Les arrivages de porc continuent à s'améliorer et par suite les urs persistent à montrer un tendance à la baisse. Ceci s'applique à ut le marché du porc abattu et par sympathie s'étend aux viandes mées. Le bacon est coté meilleur marché sur toute la ligne. Des urs plus bas sont en vigueur également pour les viandes cuites, and il s'agit de porc. Une faiblesse se fait également sentir sur le rché du saindoux et se reflète aussi sur le shortening. Il n'y a ce- ndant pas de changement de prix pour ces deux produits. Le beurre pas changé, mais montre des signes de faiblesse. C'est également cas pour le fromage. Le marché des oeufs reste sans changement se maintient aux cours élevés, qui ne sont cependant pas aussi éle- s pour les oeufs strictement frais qu'ils ne l'étaient à la même épo- e l'année dernière. Il n'y a pas de changement sur le marché du isson. Les cours de la volaille restent les mêmes et on rapporte une mande excellente sur ce marché.

Les cotations du marché de l'épicerie montrent de nombreuses minutions cette semaine. Le marché du sucre montre plus de stabi- é au prix de onze dollars et il ne semble pas qu'il y ait un cours plus s pour quelque temps au moins. Le marché de la mélasse n'a pas rié. Par suite de l'amélioration continue du marché du blé, il y a un plus ferme sur le marché de la farine. Le prix de l'avoine en pa- ets et du blé à porridge a été réduit par une minoterie et les autres urront suivre. L'hominy perlée a baissé de prix. Le marché du thé ntre une nouvelle fermeté, mais il n'y a pas de changement dans cotations. Les oranges sont meilleur marché avec l'arrivage sur le rché des oranges de Porto-Rico qui se vendent $5.00 la caisse. Les nanes sont également moins chères, mais il y a une augmentation soixante quinze cents sur les citrons. Les airelles sont très rares et s chères cette année et les commerçants déclarent qu'il n'en vient s de Nouvelle-Ecosse cette année. Les haricots de Lima ont baissé ne demi cent par livre. Le céleri d'Ontario est très populaire sur ce et se vend meilleur marché que celui de Californie. La ficelle de on est de nouveau réduite. Le sel brut, par suite de l'augmentation s frais de transport pendant l'hiver a augmenté de trente cents par de 140 livres.

RAFFERMISSEMENT DU PORC

iandes fraîches — Le prix du porc nt s'est de nouveau affermi avec avance d'environ 75 cents. Par suite rix du porc abattu a également suivi mouvement en indiquant une aug- ntation de $1.00 par cent livres. Les du boeuf sont très soutenus avec velle tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 13 décembre 1920.

es vivants	16.75

Porcs préparés—
Tués aux abattoirs, choisi 24.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimé)	0.33
Longes (trimées)	0.37
Longes (non trimées)	0.35
Epaules (trimées)	0.2[illegible]
Saucisse de porc (pure)	0.24
Saucisse de Boeuf	0.13

(Steers et Heifers) :
Boeuf frais—

Quartiers derrière . .	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.21	0.23
Chucks, haut coté . . .	0.12	0.14
Hanches . . .	0.18	0.20

(Vaches)—

Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	0.27	0.29
Côtes	0.20	0.22
Chucks . .	0.11	0.16
Hanches	0.18	0.[illegible]
Veaux (suivant qualité) .	0.18	0.[illegible]
Agneaux 35-50 lbs (en- tiers), la lb	0.25	0.2[illegible]
Mouton, 50-75 lbs. No 1..	0.11	0.13

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites — Pas de changement de prix à signaler cette semaine pour les viandes cuites.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Langue de porc en gelée. . . .		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb .		0.26½
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue.		0.35
Epaules, rôties		0.60
Jambons cuits .		0.60
Epaules, bouillies.		0.[illegible]
Pâtés de porc (douz.)		0.[illegible]
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb	0.18	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

LES VIANDES EN BARILS CONTINUENT A BAISSER

Viandes en barils — La baisse continue sur les viandes en barils et le short cut a encore diminué de $1.00 tandis que le Porc heavy mess a subi jusqu'à $4.00 de diminution.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	54.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	50.00
Porc heavy mess (brl)	45.00
Boeuf plate.	26.00
Boeuf mess	28.00
Porc engraissé aux pois. . . .	48.00
Lard gras, épaule.	49.00

LA BAISSE CONTINUE POUR LE JAMBON

Jambons et Bacon — Le jambon Premium continue à baisser. Il a encore diminué d'une cent cette semaine. Le bacon à déjeuner est également meilleur marché et est coté aujourd'hui de 44 à 55 cents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Jambons—Premium:	
8-10 livres	0.44
Medium, fumé, la livre:	
8-10 livres	0.43
12-15 livres	0.41
14-20 livres	0.41
20-25 livres	0.34
25-35 livres	0.34
Plus de 35 livres	0.30
Bacon—	
Déjeuner	0.44 0.55
Cottage roulé	0.38
Jambons Picnic	0.31

LE SHORTENING DE PLUS EN PLUS FAIBLE

Shortening — Il y a encore une baisse générale d'une demi pour cent sur toute la ligne cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Shortening " Cotosuet"	
Tierces, 400 lbs, la lb	0.18½
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.18½
Seaux, 20 lbs, la lb	0.19½
Morceaux, 1 lb, la lb	0.21

LA BAISSE S'ACCENTUE POUR LE SAINDOUX

Saindoux — Il y a cette semaine sur le saindoux une nouvelle diminution qui atteint jusqu'à 1½ cents la livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb	0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb	0.28

LE FROMAEE EST FERME

Fromage — Aucun changement à signaler cette semaine pour le fromage dont les prix restent fermes.

Double, la lb	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LES MARAARINES SANS CHANGEMENT

Margarine — La margarine maintient son prix sans variation sur un marché plutôt calme.

En moules, suivant la qualité, la lb	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb	0.30 0.34

LE BEURRE TEND A BAISSER

Beurre — Une légère diminution d'environ 1 cent par livre est à signaler sur les diverses qualités de beurre.

Beurre crèmerie No 1	0.53
Beurre crèmerie, bloc 1 lb	0.54
Beurre crèmerie No 2	0.52
Laiterie	0.46

NOUVELLE HAUSSE DES OEUFS

Oeufs — Les oeufs tendent de nouveau à monter, et bien que le prix des oeufs frais pondus ne soit pas changé cette semaine, celui des oeufs choisis et des No 1 a augmenté.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis	0.72
Entrepôt No 1	0.66

MARCHE FERME POUR LA VOLAILLE

Volaille — Le marché est des plus fermes pour la volaille étant donné la grande demande pour les Fêtes. Comme il fallait s'y attendre les dindes et dindons ont déjà augmenté de 3 cents par livre cette semaine et les oies de 5 cents environ.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 13 décembre 1920.

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.45
Dindes		0.58
Dindons		0.56
Oies	0.37	0.40
Canards domestiques	0.40	0.45
Canards du lac Brôme		0.47

MARCHE SOUTENU POUR LE POISSON

Poisson — Le marché est soutenu pour le poisson sauf toutefois pour les crevettes et les homards vivants dont le prix a baissé de cinq cents. Par contre le poisson blanc a augmenté d'environ 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 13 décembre 1920.

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes		0.40
Homards vivants		0.50
Poisson blanc		0 23
Flétan	0.23	0.25
Brochet		0.16
Carpe		0.18
Perchaude		0.15
Doré		0.25
Truite	0.22	0.23
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb		0.13
Filets		0.18
Bloaters, la boîte 50		3.00
Kippers, la boîte 50		2.50
Hareng fumé sans arêtes		0.20
Harengs saurs, la boîte		0.24
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13
Morue—		
Morue, grosse, brl, 200 lbs		16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs		15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs		13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs		12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb		0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb		0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs		0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)		0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs		12.00
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls		6.5
Saumon Labrador No 1 tierces		38.00
Maquereau No 1, brls		25.00
Saumon Labrador No 1 brls		27.00
Truite de mer		21.00

LA FARINE SE MAITIENT FERME

Farine — La farine se maintient ferme aux cours précédents et il n'y a aucun changement à signaler cette semaine.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	10.6
En (2) sacs de coton, 98 lbs	10.8
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	10.6
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute	10.0
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	11.1
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	10.6

MARCHE MOINS SOUTENU POU LE FOIN ET LE GRAIN

Foin et grain — Le foin montre u tendance à la baisse avec une dimin tion d'environ $1.00 à la tonne. Qua à l'avoine elle subit également une ba se générale d'une cent par livre toute les qualités.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 13 décembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros lots de chars):	
Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	
Bon, No 2	30.00 31
Bon, No 3	29.00 30
Paille	14
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0
No. 3 C.W.	0
Extra Feed	0
No 1 Feed	0
No 2 Feed	0

Orge:	
No 3	1.18
No 4 C.W.	1.08
Feed	0.98

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE SUCRE SEMBLE PLUS STABLE

Sucre — Le prix du sucre semble s'être quelque peu stabilisé et paraît s'affirmer du cours précédent de $11.00. Peut-être a-t-il atteint là son minimum qu'il va conserver au moins pendant quelque temps.

Nous cotons:	
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	11.00
Glacé, barils	11.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.50
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	12.40
Jaune No 1	10.00
Jaune No 2 ou	9.90
Jaune No 2	9.80
Jaune No 4	9.60
En poudre, barils	11.10
En poudre, 50s	11.30
En poudre, 25s	11.50
Cubes et dés, 100 lbs	11.70
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.80
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.50
Cubes, paquets de 2 lbs	13.50
En morceau Paris, barils	11.60
En morceau, 100 lbs	11.60
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.70
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.75
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.50
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
Crystal diamond, barils	11.60
" " boîtes, 100 lbs.	11.70
" " boîtes, 50 lbs.	11.80
" " boîtes, 25 lbs.	12.00
" " caisses de 20 cartons	12.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — Par suite de la stabilisation du prix du sucre, la mélasse reste stationnaire et les prix ne varient pas.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 13 décembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres	0.08
½ barils	0.08¼
¼ barils	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque	6.20
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	6.55
LASSIES:—	
Barils	0.08½
½ barils	0.08¾
¼ barils	0.09¼
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	8.50
Barils, les 100 livres	12.25
½ barils, les 100 livres	12.50
Mélasses des Barbades:— Prix pour l'Ile de Montréal.	
Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LES ENGRAIS SONT FERMES

Engrais — Les prix, qui ont récemment baissé, se maintiennent fermes pour les engrais cette semaine.

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.25
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

LEGERE DIMINUTION DES POMMES DE TERRE

Légumes — Rien de bien nouveau à signaler sur le marché des légumes cette semaine, si ce n'est une légère diminution des pommes de terre qui se vendent maintenant de $1.75 à $2.00 le sac.

Cotations fournies par la maison CHARBONNEAU & FRERES, en date du 13 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)	1.00	1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.75	2.25
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien)		1.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal. sac de 80 lbs	1.75	2.00
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Atacas		16.00

PAS DE CHANGEMENT SUR LE CAFE

Café — Les prix du café restent les mêmes cette semaine pour toutes les qualités.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 13 décembre 1920.

Café—	La livre	
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

BAISSE DE 25 CENTS SUR LES SAVONS

Savons — Les prix de tous les savons de buanderie, de ménage ou de bain ont baissé de 25 cents par boîte.

LE THE DE CEYLAN EA BAISSE

Thé — Tandis que les prix des thés du Japon se maintiennent fermes, ceux des thés de Ceylan et des Indes montrent une diminltion assez sensible, atteignant en certains cas jusqu'à 9 cents la livre.

Nous cotons:		
Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00
Ceylan et Indes—		
Pekeos	0.28	0.45
Orange Pekeos brisé	0.37	0.56
Orange Pekeos	0.31	0.60

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

MARCHE DES EPICES ASSEZ SOUTENU

Epices — Le marché des épices continue à être assez soutenu sauf cependant pour le poivre noir et le Paprika qui ont tous deux subi une diminution.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 13 décembre 1920.

Allspice		0.20
Cassin	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux		0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne		0.25
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre		0.40
Gingembre (Cochin ou Japon)		0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue	0.35	0.40
Poivre noir	0.25	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika		0.60
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.25	0.30
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80

Noix de coco filamenteuse, en sacs	0.21	0.28
Clous roulés, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boîte ronde, ¼ lb (4 douz par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

BAISSE GENERALE DES CEREALES

Céréales — Par sympathie sans doute avec le marché des grains, les prix des céréales ont tous baissé sensiblement. La diminution a atteint $1.25 pour le oatmeal et $1.50 pour le Hominy perlé.

Céréales—		
Gruau granulé, granulé		4.75
Orge perlé (sac de 98 lbs)		6.00
Orge moulé, (98 lbs)		5.00
Farine de sarrasin (98 lbs)		6.25
Hominy gruau, (98 lbs.)		5.50
Hominy perlé, (98 lbs)		5.00
Graham, farine		5.50
Graham, baril		13.75
Oatmeal (standard granulé)		4.25
Avoine roulée, 90s (en sacs)		3.90

LES PRODUITS EN PAQUETS MOINS SOUTENUS

Produits en paquets — Par suite des cours bas des céréales, les produits en paquets montrent également une tendance à la baisse.

Cependant la fécule de pommes de terre montre au contraire une légère augmentation.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18		3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb.,	lb	0.52
" Bakers, bte ½ lb.		0.52
" Lawneys, bte ¼ lb.,	—	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.,	3.65 3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s		5.80
Avoine roulée, 20s		5.60
Avoine roulée, 18s		2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse		6.80
Riz puffé		5.70
Blé puffé		4.40
Farine, caisse		2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		3.65
Health bran, (20 paquets) caisse		2.85
Orge perlé écossais, caisse		2.90
Farine à crêpe, caisse		3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.		1.50
Wheat food, 18-1½		3.25
Farine de sarrazin, caisse		5.66
Flocons de blé, caisse 2 douz.		2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts		6.80
Blé à porridge, 36s caisse		6.40
Blé à porridge, 20s caisse		6.00
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.		3.00
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.		5.90
Corn Starch (préparé)		0.11½
Farine de pomme de terre		0.13
Benson Corn Starch, 1s. lb.		0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.		0.10
Canada Laundry Starch, lb		0.09¾
Pois (buanderie)		0.09¾
Fleur tapioca	0.15	0.16

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	$3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs. la douz.	5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.95
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs. la douz.	5.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs. la douz.	5.70
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

DIMINUTION SENSIBLE DU RIZ

Riz — La baisse sur le riz s'accentue de plus en plus et le meilleur riz Caroline peut s'obtenir aujourd'hui pour $11.00 ou $12.00 au maximum, tandis que les qualités inférieures valent de $8.50 à $8.75. Le tapioca reste ferme dans les environs de 10 cents la lb.

Nous cotons:

Caroline	11.00	12.00
Rangoon "B"	....	8.75
Rangoon "C"	....	8.50
Riz brisé, fin	....	6.75
Tapioca, la lb. (seed	0.09	0.10
Tapico, (pearl)	0.09	0.10

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	2.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.07
Peaux de veau de lait, la lb	....	0.12
Peaux de taureau, la lb.	....	0.04
Peaux de veau de son, la lb	....	0.08
Laine lavée, la lb	0.18	0.20
Laine non lavée	....	0.10

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb	$0.1430
123-25 M.P. cire paraffine, lb	0.1480
128-30 M.P. cire paraffine, lb	0.1680
133-36 M.P. cire paraffine, lb	0.1805

LES CONSERVES SANS CHANGEMENT

Conserves — Aucun changement à signaler pour les conserves qui restent fermes aux prix précédemment cotés.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Aucun changement à signaler cette semaine sur le marthé des fruits secs. Les prix restent les mêmes aux cours précédents.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.15
Pêches (fancy)	0.28	0.30
Poires de choix	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.27
" 1 couronne	....	....
" 3 couronnes	....	0.28
" 4 couronnes	0.20	0.28½
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.28	0.28½
Corinthes, (loose)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.21½
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.28½
Dattes, vrac	....	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	....	....
" Dromadaire (36 10 onces)	....	7.25
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	....	5.75
Figues, 2½s, la lb.	....	0.24
" 2½s, la lb.	....	0.28
" 2¼s, la lb.	....	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	....	3.50
12 x 10 oz.	....	1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	....	0.30

Suite à la page 64

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

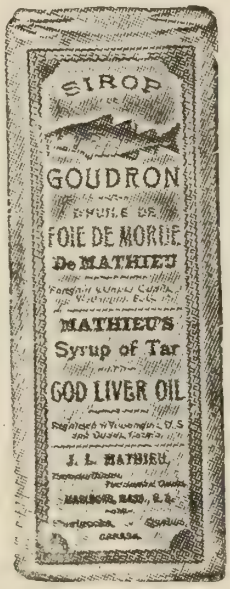
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Une ligne accessoire grandement profitable qui est d'une vente constante en hiver.



SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE

La saison des rhumes, de la grippe et de l'Influenza est de nouveau arrivée et vos clients vont rechercher un remède recommandable sur lequel ils puissent compter. Pourquoi ne pas leur offrir le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue, le remède contre le rhume connu dans toute la nation, qui a conquis la confiance et l'appréciation partout où il a été vendu? Ce remède de Mathieu ne contient aucune drogue nuisible, ni poussant à l'habitude et sa marge de profit est excellente.

FAITES UNE COMMANDE D'ESSAI

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

METS PRÉPARÉS DE CLARK

Boeuf haché, Boeuf rôti, Steak de boeuf aux oignons, Dîner bouilli Canadien, Ragoût anglais, Pieds de porc désossés, Irish stew, Saucisse de Cambridge, Langue de boeuf, Langue pour lunch, Soupes, Boeuf fumé en tranches, Langue, Jambon et veau, Viandes en conserve, Beurre de peanut, Ketchup aux tomates, Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Fêves au lard de Clark et autres bonnes choses

CHAQUE PRODUIT EST
UN FAVORI ET CHACUN
EST DE BONNE VENTE.

FAITS EN CANADA PAR DES CANADIENS

W. CLARK, LIMITED, MONTREAL

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited
TORONTO

LES HUITRES

"SALTESEA"

En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'empaquetage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

services au public
de entier.
partout.
pratiques.
de temps en voyage.
de vol d'argent
résultent pour un voya-
(14, rue Auber) of-
vantages exceptionnels au com-
au public voyageur. Adressez-

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
au Canada.
000,000.00
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après lundi le trois janvier prochain, aux actionnaires enregistrés mercredi le quinze décembre prochain à trois heures p.m.

Par ordre du Conseil de Direction.

A.-P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal le 29 novembre 1920.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration
Le vice-président et dir.-général
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 26 novembre 1920.

INCORPOREE 1855

Capital et Fonds de Réserve, $9,000,000

Au-delà de 130 succursales.

LA BANQUE MOLSONS

POUR REUSSIR DANS LE COMMERCE D'EXPORTATION IL FAUT L'AIDE D'UNE BANQUE PUISSANTE.

Nos correspondants en Europe sont :

ANGLETERRE—London County Westminster & Parrs Bank Ltd.
IRLANDE—Munster and Leinster Bank Limited.
FRANCE—La Société Générale.
BELGIQUE—La Banque d'Anvers.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - -	**$10,000,000**
Capital versé et Réserve - - -	**7,800,000**
Total de l'Actif - - - - - -	**72,000,000**

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

FINANCES

L'A-B-C DU CHANGE

Pour les profanes, le mécanisme du Change semble des plus compliqués. Alors que quelques-unes de ses opérations exigent une certaine expérience, le système dans son ensemble n'est pas plus enchevêtré que le bon nombre des problèmes quotidiens qui surgissent dans le monde commercial.

Le Change est le système au moyen duquel les citoyens des nations commerciales se libèrent de leurs dettes les uns vis-à-vis des autres, et par l'intermédiaire duquel les gouvernements des pays transigent mutuellement leurs affaires financières.

Le Change formait autrefois un sujet n'intéressant exclusivement que les courtiers de change, mais aujourd'hui, c'est un sujet d'intérêt plus étendu, s'imposant à la connaissance de tous ceux qui ont les rapports d'affaires dans les pays étrangers; et la connaissance du mécanisme monétaire de tous les pays devient de plus en plus nécessaire pour une plus complète compréhension des affaires, ainsi que pour nous permettre de tirer profit des avantages de nos relations commerciales internationales qui se développent de plus en plus rapidement.

Il n'y a pas encore longtemps que Londres, Paris et Berlin étaient les centres des transactions financières internationales, mais au cours des dix dernières années, les villes de New-York et de Montréal sont devenues des centres très importants pour les affaires du Change, et d'ici à quelques années il semble que quelques autres villes d'Amérique vont atteindre à une situation analogue.

Les échanges monétaires entre les pays s'opèrent par les moyens suivants:

Câblogrammes.

Billets du gouvernement et billets de banque.

Lettres de change et chèques.

Les transactions du Change dérivent en grande partie des sources suivante:

Les exportations et les importations.

L'achat et la vente des valeurs étrangères.

Le paiement des frets.

Remises d'argent à des parents vivant à l'étranger.

Voyages à l'étranger pour motifs d'affaires ou d'agréments.

Dépenses des Canadiens vivant à l'étranger.

Si nous voulons développer notre commerce à l'étranger, nous devons posséder une connaissance approfondie du Change.

Il ne suffit pas de connaître le prix de la marchandise. Il est aussi très important d'être renseigné au sujet de l'argent des autres pays, et des rapports qui existent entre cet argent et le nôtre.

Lorsque des exportateurs effectuent des ventes à des étrangers, ils font une traite généralement connue sous le nom de lettre de change, qui correspond aux traites ordinaires que nous employons au cours de nos relations d'affaires domestiques.

Ces lettres de change sont payables d'habitude en argent étranger par des banques ou des maisons d'affaires de Londres. Celui qui fait émettre une lettre de change la vend sur le marché au meilleur prix qu'il peut obtenir. Le montant total de ces lettres de change arrivant sur le marché de l'échange constitue l'offre de l'échange étranger en existence en ce moment.

Il a été d'usage de faire des lettres de change sur Londres en paiement de marchandises vendues presque partout dans l'univers. Tel est la résultante d'une coutume historique qui se maintient depuis plusieurs siècles, au cours de laquelle période Londres fût le centre de l'argent, l'endroit où le surplus de fonds a été conservé, et l'endroit sur lequel le monde entier fait des traites pour le règlement des transactions internationales. Il a été question au cours de la grande tourmente mondiale, de substituer la ville de New-York à celle de Londres, pour la suprématie comme centre d'argent de l'univers, et particulièrement pour ce qui concerne les transactions avec l'Amérique du Sud.

Le Change est une utilité, et la dépréciation actuelle du Change est simplement une conséquence normale de la loi de l'offre et de la demande. De même que le prix élevé de notre blé est dû à une demande anormale de la part des nations dont les activités humaines ont été engagées dans la poursuite de la guerre, plutôt que dans la production des aliments, ainsi le prix du change européen, au taux du dollar a subi une baisse à cause de la demande considérable pour le change canadien afin de payer le coût du même blé. Une réduction dans le taux du change européen équivaut à une augmentation dans la valeur du change canadien.

Actuellement, nous constatons sur le marché que le nombre de chèques et de traites faits sur l'Europe est de beaucoup plus considérable que ceux venant de l'Europe vers l'Amérique. Ceci naturellement a pour effet, qu'il y a une offre beaucoup plus grande de change étranger sur ce marché qu'il n'y a une demande de la part des Canadiens qui ont des règlements à effectuer à l'étranger, et comme dans le cas qui se présente, avec toute marchandise, lorsque l'offre excède la demande, le prix du change étranger, — c'est-à-dire européen — fléchit ce qui constitue la situation actuelle.

La valeur du change du papier monnaie subit des fluctuations proportionnellement à la somme qui a été mise en circulation comparée au besoin qu'il y a pour ce papier-monnaie dans les transactions d'affaires, et en plus, sur les fluctuations des réserves d'or que le papier-monnaie est censé représenter, c'est-à-dire, s'il y a plus de papier-monnaie en circulation que le besoin s'en fait sentir pour des fins de change, inconsciemment les unités de ce papier-monnaie paraîssent avoir moins de valeur, et si le doute s'élève dans l'esprit des détenteurs de ce papier-monnaie qu'il ne saurait être échangé immédiatement pour de l'or, il est évident que le détenteur est prêt à s'en départir pour un prix moindre que sa valeur.

Ces deux conditions ont surgi en Europe et existent actuellement, amenant une dépréciation dans la valeur du change du papier-monnaie de ces différentes contrées, tout à la fois à cause d'une surabondance et d'un manque de confiance dans sa valeur d'échange pour de l'or, attendu qu'il est reconnu que les divers gouvernements ne remboursent pas aujourd'hui avec de l'or, la valeur de leur papier-monnaie.

Ce facteur adverse de la circulation du papier-monnaie à son tour réagit sur les cotes des taux du change étranger.

Le fléchissement du change peut être évité par un afflux d'or de l'Europe en Amérique, qui accroîtrait les possibilités de remboursement du papier-monnaie.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie. Verres à Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Voûtes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes. Toutes les commandes reçues par malle ou par téléphone Main 799 auront, comme toujours, notre meilleure attention. Il nous sera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
89 MARCHE BONSECOURS, Montréal.

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

Nos prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. Hébert & Cie,
LIMITÉE
IMPORTATEURS
297 et 299 rue Saint-Paul,
Montréal

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

QUELQUES SUGGESTIONS AUX AGENTS D'ASSURANCE-FEU

L'avis de perte doit être envoyé promptement à la compagnie. Comme se fait le règlement.

M. James Mitchell, gérant du département de ville de Kern Agencies, Ltd., Moose Jaw, Sask., donne quelques conseils aux agents concernant le règlement des pertes, dans le Kernal d'octobre.

"L'agent en général, dit-il, n'a pas beaucoup de cas d'incendie à régler dans l'année, et il peut, en conséquence, se montrer un peu hésitant sur la façon de procéder dans le cas où le feu vient visiter un de ses assurés.

"Je gagerais volontiers qu'il n'y a pas beaucoup d'agents qui aient étudié entièrement ou même lu, mot à mot, les conditions imprimées sur chaque police émise et je crois que ce serait d'un très grand secours pour l'agent s'il se documentait complètement sur toutes les conditions statutaires.

Voici quelques points qui devraient être suivis lorsqu'une perte se produit.

Aviser les compagnies.

"Aviser chaque compagnie intéressée tout de suite, en donnant le numéro de la police, le nom de l'assuré, le jour et l'heure du sinistre et ses causes en autant qu'on puisse les déterminer. S'il y a destruction totale de la propriété, le dire à la compagnie; si ce n'est qu'une perte partielle, en faire part à la compagnie en en donnant l'estimation.

"J'ai vu des cas où des voyages dispendieux bien au-dessus de la réclamation ont dû être faits par des vérificateurs parce que la compagnie n'avait pas d'information suffisante pour juger convenablement du montant de la perte.

"Si la perte est légère, vous pouvez obtenir des instructions immédiates pour réparer le dommage, ce qui épargnera du temps, des ennuis et des pertes d'affaires pour le client." Le client appréciera ce service et ce sera peut-être là le moyen de vous aider à enlever la clientèle d'un "prospect" difficile.

Le règlement.

"Demandez à l'assuré de séparer autant que possible le bien endommagé de celui qui ne l'est pas et d'étaler à l'examen du vérificateur, tout ce qui reste de la propriété endommagée. Les marchandises endommagées peuvent avoir une valeur marchande et devront en conséquence être mises en meilleure condition possible et préservées de tout autre dommage ultérieur. Si l'assurance dépasse la perte, les dépenses sont une charge contre la compagnie. Si l'assurance est moindre que la perte votre client épargne l'argent. Dans tous les cas, sauvegardez la propriété. Ce n'est que faire ce qui est correct et ce n'est que suivre les conditions que l'assuré a acceptées en signant la police.

"Après avoir apporté l'attention voulue au sauvetage de la propriété, faites un état détaillé de la perte, en classifiant chaque article sous les items de la police d'assurance. La déclaration que "la perte est plus forte que l'assurance" peut être vraie, mais elle ne saurait être acceptée par le vérificateur sans avoir les faits et les chiffres. Lorsqu'il est possible, il est bon de se procurer les livres de comptabilité, les feuilles de stock et les factures pour les soumettre à l'inspection du vérificateur.

"Ne laissez pas vos clients sous la fausse impression que toute compagnie d'assurance réputée envoie un vérificateur pour réduire la réclamation légitime au-dessous de la perte véritable et que le client doit faire une réclamation fictive et exorbitante de façon à obtenir un règlement juste. Cette malheureuse erreur a entraîné bien des plaignants à être suspectés dans leur réclamation. Une réclamation honnête, soigneusement faite et présentée de bonne foi, sera accueillie par la bonne compagnie d'assurance avec l'esprit le plus libéral possible.

o

A LA QUATORZIEME CONVENTION ANNUELLE DES ASSUREURS-VIE

"L'Economie", semble être la note dominante de la quatorzième convention asnuelle de l'Association des présidents de compagnies d'assurances qui s'est tenue à l'hôtel Astor, à New-York, la semaine passée. Plusieurs endroits du Canada étaient représentés.

Cette convention constitue le soixante-quinzième anniversaire de l'assurance américaine. Il a été déclaré que les compagnies d'assurance qui comptaient trente millions d'assurés il y a neuf ans en comptent maintenant soixante millions. Le développement de cette forme de la prévoyance a été sans parallèle dans aucun pays.

En ouvrant la convention le président F. A. Howland, de Montpelier, déclara que l'assurance-vie était une institution essentiellement américaine. C'est aux Etats-Unis que les principes fondamentaux de son existence furent développés et appliqués.

Le président George I. Cochran, de la compagnie d'assurance Pacific Mutual, de Los Angeles, présenta des statistiques intéressantes. Les Américains ont pris pour huit milliards trois cent millons de dollars de nouvelles assurances-vie.

Le président des Etats-Unis, dit M. Cochran, a récemment conseillé à la nation de pratiquer l'économie. Les chefs des grandes entreprises commerciales conseillent à leurs patrons et à leurs employés de penser à l'économie et de la pratiquer. Les compagnies d'assurance-vie conseillent l'économie par l'achat de l'assurance-vie.

Le président H. Fiske, de la compagnie d'assurance Metropolitan, a donné des statistiques démontrant que les compagnies d'assurances-vie avaient fait leur part pour aider à la solution des problèmes du logement et du coût de la vie. Deux cent trente-deux millions de dollars ont été prêtés durant les dix premiers mois de l'année pour la construction dans les villes et les campagnes. Les hypothèques sur les immeubles constituent maintenant la plus grande partie des placements des compagnies d'assurance-vie. Elles se chiffrent à plus de deux milliards. C'est plus de 30 pour cent sur le total de l'actif des compagnies américaines.

COMMENT CHOISIR UN CADEAU DE NOEL ET DU JOUR DE L'AN POUR "FEMMES ET FILLES"

Jolie grande valise recouverte de fibre et doublée de cèdre á l'épreuve des

Mites, Poussières et Souris

Voici une suggestion pour le temps des Fêtes pour laquelle, nous sommes positifs, vous nous serez reconnaissants. Cela vous épargnera de l'argent en premier lieu, et quand même cela ne serait pas, vous serez quand même satisfaits de cette suggestion..

C'est une chose que toutes les femmes aiment, qu'elles sauront toujours apprécier et sans laquelle les fourrures ou autres vêtements de valeur sont mangés par les mites ou doivent être envoyés dans un entrepôt froid.

La saison active des Fêtes approche rapidement et nous vous recommandons fortement de placer immédiatement votre commande chez nous pour évoter les retards.

LES PRIX SONT A LA PORTEE DE TOUS. ECRIVEZ DE SUITE.

Edouard Ruel, Limitée

Département du Bois.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir **des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.**

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre, MONTREAL.

Maison fondée en 1874

C'est le Principe

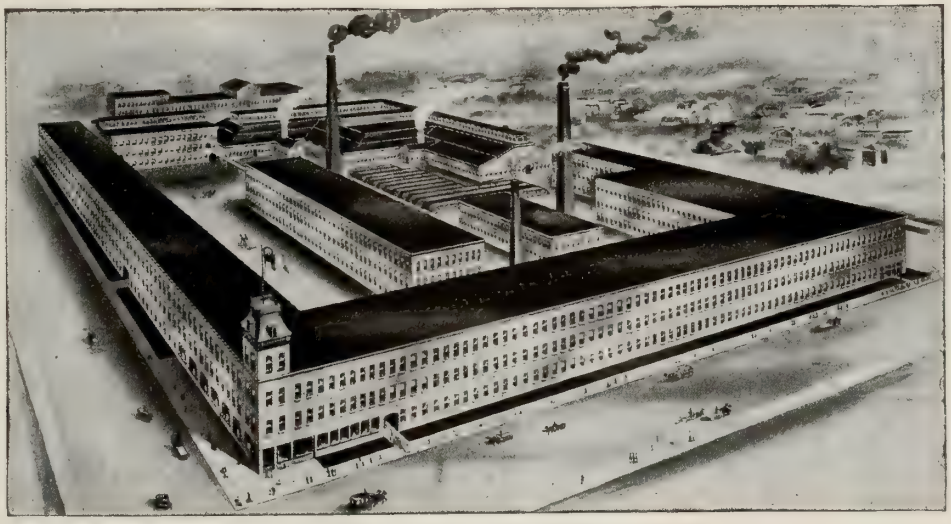
qui a été la cause de cette expansion

En l'année 1864

Nous nous sommes ardemment efforcés depuis près de soixante ans de mettre à la disposition du public en général une ligne de marchandises que nos agents puissent consciencieusement recommander et libéralement garantir comme un produit du plus grand mérite.

Le **Principe essentiel** de cette maison, est, **d'abord, ensuite** et **toujours** de n'offrir à ses clients que des articles d'un mérite irréfutable et d'avoir toujours présent à l'esprit le bien-être de ses pratiques.

NOUS CHERCHONS A PLAIRE.



En l'année 1920

Notre ligne de poêles, cuisinières et fournaises **JEWEL** est sans égale.

Nos BALANCES **Imperial Standard et Champion Jewel** sont le fruit d'une longue expérience.

Notre fabrique est le foyer de mécaniciens experts.

Ecrivez pour avoir nos gros catalogues illustrés.

The Burrow-Stewart and Milne Company, Ltd.

HAMILTON, CANADA.

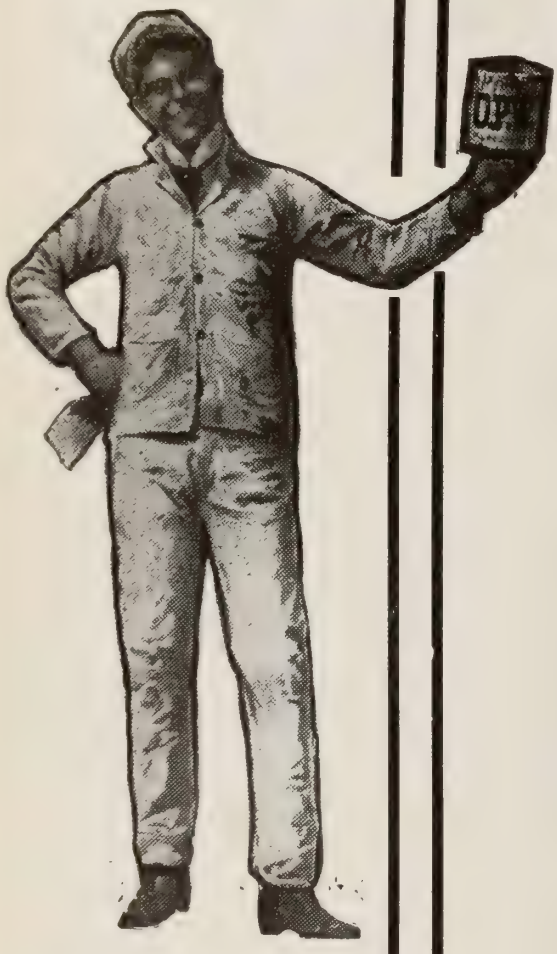
Représentant pour l'Est:

John R. Anderson, 36 rue Saint-Dizier, - - - Montréal, P.Q.

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"



O. P. W. amène la "pâte"

En se vendant vite.

Les caisses enregistreuses le montrent.

Les marchands disent:

"Elle pave la route"

Et construit un commerce jour par jour.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout"

Vos chances pendant la saison froide consistent dans la peinture intérieure

Qu'y a-t-il de plus naturel, lorsque l'extérieur d'une maison brille d'une nouvelle couche de pinture O.P.W., que de consacrer les loisirs de la saison d'hiver à la décoration intérieure? La liste est interminable des objets qui réclament un travail à l'intérieur: les planchers à peindre, à teinter ou à vernir; la mise à neuf de l'intérieur, les radiateurs à passer à l'aluminium ou au bronze; les glacières, les armoires de cuisine ou les autres meubles de cuisine ou d'office qui attendent une couche fraîche et brillante d'émail blanc, les rayons d'armoire à faire, la salle de bain et les autres murs à rafraîchir. Tous ceux qui tiennent maison aujourd'hui mettent de côté les vieilles chaises et les vieilles tables et en font non seulement des articles utiles, mais encore des objets qui augmentent la beauté artistique de leur demeure avec des produits O.P.W.

Avez-vous le produit O.P.W. qui convient à toutes ces choses et les nombreux autres usages trop longs à énumérer. Si vous l'avez et si vous rafraîchissez la mémoire de vos clients, votre rayon de Peintures et Vernis est bien placé pour la prochaine saison d'hiver.

O.P.W. pour Ventes, Service, Satisfaction.

Ottawa Paint Works Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, LE 24 DECEMBRE 1920 | Vol. XXXIII—No 52

1920 Joyeux Noël

Nouvelle année heureuse et prospère

1921

La vérité se trouve dans la preuve et les contreforts de fibre de

Lamontagne, Racine & Cie

ont prouvé à plus d'un manufacturier important qu'ils sont supérieurs en fait de qualité et de confort.

Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

LA Compagnie "COLUMBUS RUBBER" adresse les voeux de saison à ses nombreux amis dans tout le commerce et leur souhaite à tous une Nouvelle Année brillante et prospère.

Nous saisissons également cette occasion pour les remercier de leurs affaires pendant l'année écoulée et pour les assurer de notre coopération continue pour l'avenir.

The Columbus Rubber Co.
-: of Montreal, Limited :-

Joyeux Noël

et

Nouvelle Année Prospère

A l'occasion de la Nouvelle Année, nous transmettons à nos nombreux clients et amis nos meilleurs voeux de bonheur et de prospérité ∴ ∴

J. R. Labelle

Chaussures en gros

229 rue Lemoine - - - - Montréal

Spécialité de Trépointes Tétrault

Miner Shoes

Pour la saison de 1921 nous avons produit une collection de chaussures qui, nous le savons, auront votre approbation.

Et en traitant avec nous, vous n'aurez pas seulement la qualité Miner et la valeur Miner, mais aussi le service Miner—un des plus grands appoints que le marchand puisse avoir.

Commencez bien la Nouvelle Année en nous laissant vous montrer ce que nous pouvons faire pour vous.

Gros stock en mains comprenant chaussures pour hommes, garçons, garçonnets, femmes, demoiselles et enfants, Trépointes Goodyear, McKays, Turns et vissés Standard. Prix permettant d'acheter en toute confiance tout en vous procurant un bénéfice appréciable.

THE MINER SHOE COMPANY, LIMITED

MONTREAL, OTTAWA, QUEBEC,

Agents pour les célèbres Caoutchoucs Miner.

Daoust, Lalonde

& Compagnie, Limitée Montréal

Fabricants de Trépointes pour Hommes et de Turns et McKays pour Dames

AU moment où l'année Mil Neuf Cent Vingt tire à sa fin, nous adressons nos sincères remerciements à nos amis du commerce pour leur estimable patronage. Nous leur souhaitons le plus joyeux des Noëls — et lorsque le Jour de l'An poindra, puisse-t-il les trouver sur le seuil d'une année d'affaires plus importante et meilleure que toutes celles qu'ils ont jamais connues jusqu'ici.

The
Metropolitan Shoe Co.

91 Rue St-Paul Est, - Montréal.

La joyeuse saison de Noël est une fois de plus revenue, aussi adressons-nous à nos clients du commerce les Souhaits de la Saison ainsi que nos meilleurs voeux pour une Nouvelle Année remplie de bonheur et de prospérité.

"La Maison de Gros du Service"

JAMES ROBINSON COMPANY

LIMITED

184, rue McGill
MONTREAL

"La Maison de Gros du Service"

LA brève saison des Fêtes est arrivée, où la civilisation s'arrête dans son activité et où à qui mieux mieux, l'homme fait à ses amis ses meilleurs souhaits sincères de bonheur et de prospérité.

Pouvons-nous également ajouter notre message et adresser à nos amis en même temps que nos clients, les souhaits universels — Bonne Santé, Bonheur et Prospérité sans borne pour la Nouvelle Année?

184, Rue McGill
Montréal

Noël
1920

Nouvel An
1921

Le

FOOT-EAZER

du Docteur SCHOLL

Soulage et repose le pied

Léger, inoxydable, résistant, flexible, le FOOT-EAZER s'ajuste à toutes formes de pieds, soutient la voûte plantaire, procure un soulagement immédiat à ceux qui souffrent des pieds plats, chevilles affaiblies, cors, durillons, etc.

Outre le "Foot-Eazer", le système du Docteur Scholl comprend des appareils et dispositifs de toute sorte pour la correction et le soulagement des défectuosités du pied, tels que le Korrecto, le Toe Flex, le Bunion Reducer, etc.

Vente facile et rémunératrice.

PROFITEZ DE NOTRE VASTE PUBLICITE

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

The Scholl Manufacturing Company LIMITED

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.
Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Ayres, Cape Town.

Nos Bons Souhaits

Nous désirons profiter de cette occasion pour remercier nos nombreux clients de la confiance qu'ils nous ont témoignée et leur assurer que nous ferons tout en notre pouvoir pour mériter la continuation de leur confiance.

A tous nous souhaitons un joyeux Noël et une année heureuse et prospère.

LA MAISON GIROUARD, Limitée

ST-HYACINTHE, - - - - P. Q.

UNE DES PLUS IMPORTANTES MAISONS DE CHAUSSURES EN GROS DE LA PROVINCE.
LIGNE COMPLETE POUR LIVRAISON IMMEDIATE.
GROS DISTRIBUTEURS DES CLAQUES "MALTESE CROSS"

REG. IN
KENDEX
CANADA

Spécialités KENDEX

KENDEX, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).
KENDEX, Semelles Intermédiaires pour chaussures.
KENDEX, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chausson Retourné.
KENDEX, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chausson Retourné.
KENDEX, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.
KENDEX, Fausses.
KENDEX, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piqûre souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que :

"BON PIED DONNE BONNE FIGURE"

DEMANDEZ KENDEX

FEUTRE A LA PIÈCE TALONNETTES
DOUBLURES POUR LANGUE

KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED

ST-JEAN, P. Q.

Représenté par HORACE D'ARTOIS, 224 Rue Lemoine, MONTREAL, P. Q.

C'est Maintenant le Moment

Les trottoirs recouverts de neige fondue ou de glace font faire de bonnes affaires au réparateur de chaussures. Vous obtiendrez plus que votre part de ces affaires si vous faites vos réparations avec les

SEMELLES TENAX

et les

Talons de Caoutchouc

"SCOOP"

Maltese Cross

Tout en donnant longue durée, ils sont LEGERS, CONFORTABLES et IMPERMEABLES. Recommandez-les; ils donneront satisfaction.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et Fabrique: TORONTO. Succursales dans les principales villes du Canada.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs "Jobbers"
Manufacturiers Agents vendeurs

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The La. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Valier,
QUEBEC.

Rendez Payant votre Commerce de Chaussures

Les chaussures Palmer McLellan augmenteront considérablement les bénéfices de votre rayon de chaussures. Elles sont populaires partout où elles sont connues et les acheteurs reviennent toujours. La ligne de

Bottes de ferme, Shoepacks et Larrigans en Chromoil

de

PALMER-McLELLAN

comporte une forte demande permanente qui est encore augmentée par une large publicité.

C'est une ligne où les ventes se répètent vite, avec un bon bénéfice sur chaque vente.

Un gros commerce de saison est en magasin pour vous. Procurez-vous nos prix et commandez votre stock de bonne heure.

Palmer McLellan Shoepack Co.,

LIMITED

FREDERICTON, N. B.

PALMER McLELLAN SHOEPACK CO. LTD. FREDERICTON, N.B. REGISTERED

L'administration et le personnel

de la

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited

vous adressent conjointement leurs meilleurs souhaits d'un

Joyeux Noël

avec leurs voeux les plus sincères de bonheur et de prospérité pour la

Nouvelle Année

Montréal

Noel
Dix-neuf-cent vingt

The T. SISMAN SHOE CO., Limited

AURORA, - ONTARIO.

Souhaits de bonne Année

Que la Nouvelle Année inaugure une ère de prospérité durable pour tous nos amis, tel est le voeu sincère de "The T. Sisman Shoe Company, Ltd. Nous vous souhaitons santé, bonheur et une part généreuse de tout ce que Mil Neuf Cent Vingt et Un peut réserver de meilleur.

T. SISMAN.

Joyeux Noël

Bonne et Heureuse Année

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

The Lady Belle Shoe Co.,
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

"EUREKA"

Nos lignes principales

Forme No 30.

8393—Bottines pour dames, 8½ pouces chevreau noir Bal, double semelle, Talon Cubain, 14-8, forme 30.

8389—Bottines pour dames, 8½ pouces chevreau noir Bal, double semelle, Talon sport, 12-8, forme 55.

Avant de placer votre COMMANDE, n'oubliez pas que nous fabriquons les MEILLEURES CHAUSSURES McKAY pour dames et que nos PRIX SONT CORRECTS.

Ecrivez-nous pour avoir nos dernières cotations.

COMMERCE DE GROS SEULEMENT.

EUREKA SHOE CO., LIMITED

TROIS-RIVIERES, P. Q.

Nous désirons offrir à nos clients les souhaits de saison avec nos remerciements pour leur patronage pendant l'année écoulée et l'espoir que la Nouvelle Année leur sera prospère.

Beckwith Box Toe Limited

Fabricants des

SOUS-CAPS VULCO-UNIT

SHERBROOKE, P. Q.

Un joyeux Noël et une heureuse Nouvelle Année à tous

Duclos et Payan souhaitent ardemment que ce Noël soit le plus joyeux que vous ayez jamais célébré et que l'année qui vient soit la plus prospère que vous ayez jamais vue.

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valier, Québec.

Nous saisissons cette occasion
pour souhaiter
à nos nombreux amis
dans le commerce de la chaussure

Un Joyeux Noël

et

**Une Nouvelle Année
Heureuse et Prospère**

John R. Evans Leather Co.,

LIMITED

214 Rue Lemoine, - - - MONTREAL.

JOS. TANGUAY

Spécialité de Chaussures de Sport

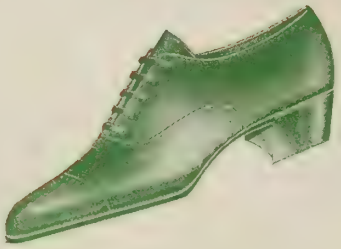
34 rue du Roi - - - QUEBEC

(Coin de la rue Saint-Dominique)

L'Année Nouvelle Transformera vos Rêves en Réalités

Ne placez pas vos commandes avant d'avoir vu les nouveaux échantillons de la

Marque YAMASKA



Une année d'ambitions réalisées, d'espoirs atteints—puisse 1921 être l'annonce d'une ère de prospérité légitime et durable. Nous vous souhaitons le meilleur avenir, espérant que la MARQUE YAMASKA pourra jouer son rôle pour contribuer à votre succès.

LA COMPAGNIE J. A. & M. COTÉ

ST-HYACINTHE, P. Q.

Les Trépointes de Tétrault sont certainement la ligne de chaussures pour hommes la plus profitable à tenir

Tétrault dit :--

Pourquoi payer **Neuf dollars** pour des chaussures que vous pouvez vendre au détaillant à ce prix en faisant un bénéfice?

Pourquoi tenir un gros stock lorsque vous pouvez réassortir les articles de meilleure vente chez votre jobber local?

L'argent se fait par le renouvellement.

Tenez votre stock à son minimum.

Achetez souvent.

Une ligne complète de trépointes Tétrault est tenue par tout bon jobber du Canada.

Nous adressons au commerce nos meilleurs souhaits de bonheur et prospérité pour la Nouvelle Année

Tetrault Shoe Manufacturing Co. Ltd.

MONTREAL

Que cette année nouvelle vous apporte la réalisation de vos désirs et vous procure

Bonheur et Prospérité

TEL EST LE VOEU DE LA

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

Cartons pour chaussures

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion. Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

"LA MAISON DU SERVICE"

1920 Joyeux Noël 1921

Nouvelle Année Heureuse et Prospère

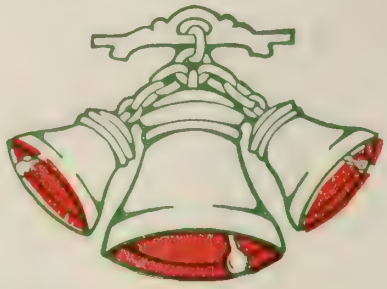
Tels sont les voeux que nous adressons à tous nos clients et amis

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle, - - - - - MONTREAL, Qué.

NOUS VOULONS SEULEMENT L'OCCASION DE LE PROUVER.



Que vos rêves de 1920 deviennent en 1921 de grandes réalités! Tel est le souhait que nous adressons sincèrement à tous nos clients et amis avec nos meilleurs remerciements pour la confiance dont ils ont bien voulu nous honorer jusqu'ici

LUCIEN BORNE

MONTREAL QUEBEC KITCHENER

1920

1921

Que Chaque Jour de l'Année Nouvelle Accroisse votre Prospérité

A. A. COTÉ & FILS, LIMITÉE

SAINT-HYACINTHE, P.Q.

CHAUSSURES VISSÉES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A notre nombreuse clientèle dans le commerce de la chaussure, nous souhaitons le plus Joyeux Noël et la Nouvelle Année la plus Heureuse et la plus Prospère qu'il soit possible ∴ ∴ ∴ ∴ ∴

HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Propriétaire.

331 Rue Demontigny Est, - MONTREAL

(Ancienne place de Tetrault Shoe.) Tél. Est 6647.

Souhaits

adressés au commerce par

DUPONT & FRÈRE

C'est avec grand plaisir que nous transmettons une fois de plus à nos nombreux amis dans le commerce nos voeux de la saison et tous nos bons souhaits pour la Nouvelle Année. Nous vous remercions pour les affaires dont vous nous avez favorisés et pour la bonne coopération que vous avez témoignée. Puisse 1921 être l'année la meilleure, la plus forte et le plus heureuse que vous ayez jamais connue.

Dupont & Frère

Fabricants de chaussures fines.

301 Avenue Aird, - - - MONTREAL.

Un Joyeux Noël à tous !

The Montreal Last Co., Ltd.

Fabricants de formes pour chaussures fines.

562 Avenue LaSalle, Montréal, Canada.
M. Labrecque, Président. Fondée en 1891.

Nous avons une usine installée d'une façon moderne pour la fabrication de toutes sortes de formes, embauchoirs et nous fabriquons également les patrons en bois et en papier.

Donnez-nous l'occasion de vous montrer ce que nous pouvons faire pour vous.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad & Textile. 75
Assurance Mont-Royal . 80

B

Banque Royale. 29
Barrett. 73
Banque Nationale . . . 78
Banque Provinciale. . . 78
Bennett Limited. . . . . Couverture
Berry Bros. 54
British Colonial Fire Ins. 80
Beckwith Box Toe. . . 17
Brodie & Harvie. . . . 69
Brodeur, A. 80
Beach Foundry. 82
Brandram Henderson. . 55
Bowser. 77
Borne, Lucien. 24
Boisvert, J. W. 62

C

Canada Decalcomanis. . 51
Canada Foundries . . . 80
Canadian Cons. Rubber. 30
Cie J. A. & M. Côté . . 21
Clark, Wm. 64
Columbus Rubber Co. . 3
Connors Bros. 64
Côté, A. A. & Fils. . . . 25
Côté & Lapointe. . . . 78
Couillard, Auguste. . . 80
Chamberlain Medicine . 66
Connor, J. H. & Son. . 77
Channell Chemical. . . . . Couverture
Church & Dwight . . . 69

D

Daoust, Lalonde & Cie. 6-7
Dominion Canners Ltd. 63
Duclos & Payan. . . . 18
Duffy, J. J. & Co. . . . 67
Dupont et Frère. . . . 27

E

Evans Leather. 19
Eddy & Co. 67
Eureka Shoe. 17

F

Fontaine, Henri. . . . 80

G

Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie. 80
Girouard, Limitée . . . 11
Globe Shoe Limited . . 23
Gutta Percha. 13

H

Hector Shoe. 26
Heinz. 67

I

Imp. Tobacco. 39
International Supply. . 14

K

King Paper Box. . . . 23
Kenworthy. 12

L

Labelle, J. R. 4
Lady Belle Shoe Co. . . 16
Lamontagne, Racine Ltée, ... Couverture
Lake of the Woods Milling Co. 65

M

Macdonald Reg'd. . . . 52
Mathieu, Cie J.-L. . . . 62
McArthur, A. 75
Montbriand, L.-R. . . . 80
Montreal Biscuits. . . . 69
Morrow Screw. 80
Miner Shoe. 5
Meunier, Clément & Cie. 75
Montreal Lash Co. . . . 28

N

Nova Scotia Steel Co. . 75

O

Océanic Oyster. 71
Omega Machinery . . . 78

P

Palmer, McLellan . . . 14
P. Poulin & Cie, Ltée. . 80
Pink. 76
Pure Cane Molasses. . 62

R

Ramsay Paint. 76
Robinson, James. . . 8-9
Richardson & Bureau. . 54

S

Salada Tea. 53
Scholl Mfg. Co. 10
Slater Shoe. . . Couverture
Sisman Shoe Co. Ltd. . 16
Staunt&ons Ltd. 78
Still Mfg. Co. 76
Sun Life of Canada . . 80
St. Croix Soap. 69
Small's Ltd. 60-61
Stanway Hutchins . . . 61

T

Tétrault Shoe. 22
Tanguay, Jos. 20

U

United Shoe Machinery. 15
Universal Importing . . 61

W

Western Assce. 51

La Banque Royale du Canada

ETAT GENERAL

30 NOVEMBRE 1920

PASSIF

AU PUBLIC :		
Dépôt ne portant pas intérêt ..	$123,239,308.42	
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accru jusqu'à date du rapport	331,688,078.60	
		$455,017,387.02
Billets de la banque en circulation		41,672,973.74
Balance due au gouvernement fédéral		19,972,801.38
Balances dues à d'autres banques en Canada	$ 6,807.41	
Balances dues à des banques et des correspondants de banque dans le Royaume-Uni et les pays étrangers	14,959,003.06	
		14,965,810.47
Billets payables		3,997,678.28
Acceptations sur lettres de crédit		17,228,647.29
		$552,855,298.18
AUX ACTIONNAIRES :		
Capital actions versé		20,134,010.00
Fonds de réserve	$ 20,134,010.00	
Comptes de profits et pertes ...	546,928.20	
		20,680,938.20
Dividendes non payés	11,107.37	
Dividende No 133 (12 p.c. par année) payable le 1er Décembre 1920	585,979.48	
Boni de 2%, payable le 15 Décembre 1920	402,680.20	
		999,767.05
		$594,670,014.43

ACTIF

Monnaie courante	$ 17,910,122.50	
Billets du Dominion	28,727,403.00	
Monnaie des Etats-Unis	27,181,668.00	
Autres monnaies étrangères ..	6,723,995.37	
	$ 80,543,188.87	
Dépôts dans les réserves centrales d'or	23,500,000.00	
Billets d'autres banques	3,431,180.21	
Chèques sur d'autres banques ..	26,490,706.01	
Balances dues par d'autres banques au Canada	291.51	
Balances dues par des banques et correspondants de banques ailleurs qu'au Canada	37,044,019.59	
Garanties des gouvernements fédéral et provinciaux n'excédant pas la valeur du marché ..	12,808,172.80	
Garanties des municipalités canadiennes et garanties publiques anglaises, étrangères et coloniales autres que canadiennes, n'excédant pas la valeur du marché	21,400,126.90	
Obligations, débentures et stocks de chemins de fer et d'autres, n'excédant pas la valeur du marché	16,117,459.49	
Prêts sur demande au Canada, sur obligations, débentures et stocks	112,899,573.85	
Prêts sur demande et à courte échéance (n'excédant pas trente jours) sur obligations ailleurs qu'au Canada	44,962,994.23	
		$279,197,713.46
Autres prêts et escomptes courants au Canada (moins remise d'intérêt)	$183,747,409.41	
Autres prêts et escomptes courants ailleurs qu'au Canada moins remise d'intérêt!	102,674,210.39	
Dettes en souffrances (à la perte desquelles il a été pourvu) ...	420,381.04	
		$286,842,000.84
Immeubles autres que les édifices de la banque		966,349.43
Edifices de la banque à pas plus que le coût, moins les montants déduits		9,498,425.46
Dettes de clients sur lettres de crédit "as per contra" .. ..

Tout le monde a besoin de claques

Tout le monde doit porter des claques. Jeunes et vieux, hommes, femmes et enfants, tous doivent protéger leur santé et épargner leurs chaussures en portant des claques par les jours d'humidité ou d'orage.

Imprégnez vos clients de ce fait et faites plus d'argent. De fait une suggestion opportune d'ajuster sur les chaussures neuves les

CLAQUES DU Dominion Rubber System

aura presque chaque fois une vente pour résultat. Essayez cette méthode pendant quelque temps; donnez instruction à vos commis de suggérer des claques à chaque client, mettez le genre correspondant de claques à côté de chaque paire de chaussures dans votre vitrine, et voyez comme vos ventes augmentent.

Nous parlons à vos clients dans nos annonces de journaux et de magazines, de la qualité, du confort, de l'ajustement et de l'économie des claques du Dominion Rubber System. Un léger effort de votre part vous procurera une recrudescence d'affaires et de bénéfices.

Les claques du Dominion Rubber System vous donnent une collection complète de styles et de tailles pour convenir aux chaussures de tous les membres de la famille. S'il vous manque quelque chose pour compléter votre stock, écrivez ou télégraphiez à la succursale de service la plus proche.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

Dominion Rubber System

Sont situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.

SECTION de la CHAUSSURE

Vol. III | MONTREAL, DECEMBRE 1920 | No 12

Voici Noël!

Voici Noël! la fête familiale par excellence! La fête des petits qui vont suspendre leurs bas au pied de leur lit, (là où les radiateurs ont remplacé la cheminée symbolique) avec l'espoir que le père Noël se montrera très généreux et leur apportera ces menus bibelots et jouets qui représentent plus de joie que de valeur. La fête des parents qui s'ingénient à faire discrètement ce geste mystérieux et nocturne qui provoquera un réveil plein d'exclamations joyeuses et admiratives. La fête des humbles comme des riches. La fête qui réunit autour de la grande table où se préparent de succulentes agapes tous les éléments dispersés de la famille. La fête de paix, de réunion, de conciliation. Voici Noël! Et à la veille de cette fête universelle qui met tant de bonheur dans les foyers, nous ne pouvons que souhaiter à tous nos amis, lecteurs et annonceurs, les plus douces et les plus fécondes joies que peut procurer cette fête d'intimité familiale, source abondante de réconfort et d'énergies nouvelles.

Le Prix Courant

Les Manufacturiers de Chaussures signalent de l'Amélioration

Les meilleurs marchands détaillants de chaussures dans les grandes villes donnent une bonne partie de leurs commandes du printemps. Les affaires sont meilleures qu'elles ont été, mais ne sont pas encore normales.

Les manufacturiers de chaussures prétendent recevoir un peu plus de commandes qu'il y a quelques semaines, mais les affaires sont encore loin d'être normales. Il semble généralement accepté maintenant que la plus grande partie des commandes du printemps se feront après Noël. Les manufacturiers en sont venus à accepter cela comme étant une détermination des marchands de détail, mais ils réitèrent la déclaration qu'il va y avoir disette de chaussures avant le printemps. Il pourrait y avoir assez de chaussures dans quelques endroits, des modes qui étaient en vogue l'été dernier et cet automne, disent les manufacturiers, mais il y aura disette des meilleures qualités de chaussures et des dernières modes. Les manufacturiers ne confectionneront certainement pas de nouvelles modes en quantité sans avoir reçu de commandes. Comme le dit un manufacturier: Lorsque les affaires sont tranquilles, il devrait y avoir un changement de modes afin que ceux qui sont assez riches pour acheter ce qu'ils désirent et suivre la dernière mode, achètent une paire additionnelle de chaussures et aussi pour que ceux qui croient que leurs chaussures sont convenables, à part la mode, en achètent pour suivre la dernière mode." S'il y a une course sur quelque mode nouvelle aussi considérable que celle qu'a produite la brogue, elle sera en grande demande, quelle que soit cette mode. Personne, à la vue des conditions actuelles, n'encouragera le maintien des modes actuelles. Les échantillons contiennent de nombreux changements. Les manufacturiers croient que le marchand détaillant qui ne se débarrasse pas de la plus grande partie de son stock cet automne et cet hiver, conservera un grand nombre de chaussures qui seront absolument démodées.

En parlant avec un manufacturier, on a appris que, bien que le manufacturier soit prêt à admettre que le marchand-détaillant est libre de faire comme il l'entend au sujet de ses commandes, il n'était pas vraisemblable que son établissement taille une grande quantité de cuir dans l'attente que le marchand de détail ait besoin de plus de chaussures au printemps. "Nous ne voulons pas nous faire prendre cet hiver comme nous l'avons été le printemps dernier, nous a-t-il dit. Nous avons confectionné de grandes quantités de chaussures de haut prix l'année dernière et on nous a remis un grand nombre de ces chaussures, sans qu'il y ait eu de notre faute." Il conduisit le reporter dans le soubassement de l'entrepôt et il lui montra du cuir verni pour un montant de cent mille dollars environ. Ce cuir avait été acheté pour faire des chaussures l'hiver et le printemps derniers et un bon nombre avaient été confectionnées lorsque les annulations de contrats commencèrent à arriver. Le lot qui a été montré au reporter n'avait pas été taillé. Il avait été acheté à prix élevé. "Nous acceptons nos pertes et ne disons pas grand'chose, dit ce manufacturier, mais nous ne nous ferons pas prendre de nouveau si nous pouvons nous en empêcher."

Le même homme ajouta que les affaires avaient été très tranquilles pendant tout l'automne et qu'un nombre restreint d'assortiments avait été choisi, mais que, récemment les affaires s'étaient un peu améliorées et qu'il avait reçu quelques commandes pour le printemps. "Si nous ne recevons pas de commandes, les chaussures ne se trouveront pas ici, a-t-il continué, et nous croyons prendre la même attitude que les autres manufacturiers." Cette maison confectionne une bonne qualité de chaussures et bien qu'il y ait eu un grand nombre d'annulations, les chaussures ont été expédiées d'une façon ou d'une autre. Il n'y avait pas de surplus de stock de chaussures, bien qu'il y eut une quantité considérable de chaussures, comme nous l'avons dit plus haut.

En conversant avec un agent voyageur d'une manufacture de chaussures de haute qualité l'autre jour, notre reporter a appris que les chaussures américaines avaient été en grande partie forcées de sortir du marché canadien." Vous savez que nous pouvons obtenir une assez bonne chaussure canadienne, a-t-il dit, aussi bonne que celle qui est faite partout ailleurs. Il y a eu peu de chance pour la chaussure américaine dernièrement, poursuivit-il, mais à cause des conditions actuelles, il y en a actuellement une quantité considérable sur le marché. Il y a des jobbers et des marchands de détail qui vont dans les grandes manufactures américaines et qui achètent des lots de "rebuts" ou de chaussures remises et qui les vendent ici meilleur marché que l'on peut vendre une bonne chaussure canadienne. C'est décidément injuste car c'est enlever du travail à l'ouvrier canadien."

"J'ai voyagé toute la semaine, dit un autre agent voyageur et bien que j'aie dépensé tout mon argent pour frais de voyage et que j'aie dû donner mon chèque pour payer mes dernières dépenses d'hôtel, je n'ai pas fait de grandes affaires. On dit partout que le prix demandé au consommateur, spécialement pour les chaussures de qualité ordinaire, est trop élevé. Les marchands détaillants de partout paraissent très affairées. Sans doute, la neige et les mauvais chemins ont amené du commerce au détaillant et le commerce de claques est bon actuellement. Tout le monde semble déterminé à faire durer la vieille chaussure en la couvrant d'une paire de caoutchoucs. Il y a aussi une autre chose qui a affecté le commerce dans

l'ouest de l'Ontario. A Détroit où il y a tant d'ouvriers en automobiles actuellement sans ouvrage, les marchands ont opéré de grosses baisses dans les prix des chaussures et des autres articles. Les Canadiens demeurant sur la frontière lisent les occasions qui sont offertes, ils traversent de l'autre côté et en reviennent chargés."

Un voyageur de la ville, interrogé par le représentant du Prix Courant a déclaré que les meilleurs magasins de Toronto avaient fait environ 75% de leurs commandes pour le printemps maintenant. Les affaires, à son point de vue, sont meilleures qu'elles ne l'ont été, mais elles sont loin d'être aussi bonnes qu'elles devraient l'être. Il espère faire beaucoup mieux d'ici à janvier et dans la crainte de ne pas pouvoir obtenir leurs marchandises à temps, ils placent leurs commandes au mois de décembre, afin de passer avant leurs compétiteurs, sachant que les commandes sont généralement remplies par ordre.

Au taux auquel le public achète actuellement des chaussures, il ne faudrait pas un grand nombre de semaines pour débarrasser les rayons du surplus de stock des marchands détaillants. Ceux qui auront besoin de nouvelles chaussures pour l'hiver les achètent maintenant. Ce serait aussi une politique sage, semble-t-il, parce que s'ils doivent se les procurer, il n'y a pas de meilleur temps que maintenant, attendu qu'ils auront tout l'hiver pour en disposer. Il n'y a pas eu de baisse appréciable dans les prix de chaussures dernièrement et il s'est fait tant de ventes qu'il n'y a pas de raison de croire que les chaussures se vendront meilleur marché que maintenant d'ici au printemps.

L'espoir du manufacturier est que le public s'est enfin rendu compte qu'il est inutile d'attendre plus longtemps pour acheter des chaussures. Si les ventes se continuent assez longtemps, et il y a tout lieu de croire qu'elles continueront, les marchands auront à faire de nouvelles commandes avant longtemps.

o

L'Industrie de la Tannerie fait rapport de conditions tranquilles

La commotion qui s'est produite dans le commerce des peaux à Chicago, n'a pas encore apporté d'améliorations dans le commerce des cuirs. La plus grande partie des marchandises vendues auraient passé par les tanneries ayant quelque liaison avec les packers.

La récente commotion qui s'est produite sur le marché aux peaux récemment à Chicago, n'a pas servi à améliorer l'industrie de la tannerie, d'après les rapports fournis par un certain nombre de tanneurs au *Prix Courant*. Il semble que ce soit l'opinion, au moins chez un grand nombre de tanneurs canadiens, que la très grande partie des ventes ont été faites à des tanneries qui avaient d'anciennes liaisons avec les packers, avec qui elles seraient encore liées de quelque façon. Les premiers rapports reçus au Canada disaient qu'il y avait eu mouvement d'un demi-million de peaux environ, mais il a été démontré plus tard que près d'un million de peaux avaient été vendues. Deux des principaux tanneurs des Etats-Unis auraient pris le premier cent mille peaux. Les prix payés étaient d'environ 15 ou 16 sous la livre. Lorsque l'on annonça qu'il s'était produit un mouvement considérable dans le commerce des peaux à Chicago, on croyait généralement qu'il s'était produit un renouveau d'activité et d'autres acheteurs viendraient sur le marché se procurer des peaux pour le cuir. Quelques-uns croyaient qu'on avait atteint la limite de la baisse et qu'un mouvement régulier s'ensuivrait. Il n'y a pas encore de preuves que cela se soit produit. Comme le prix des peaux est plus bas que celui d'avant-guerre, un bon nombre d'intéressés croient qu'il ne peut guère baisser davantage. Il ne paraît pas y avoir un grand nombre de tanneurs de cet avis, ou, s'ils sont de cette opinion, ils n'ont pas besoin d'une plus grande quantité de matériaux bruts. Ils ont probablement autant de cuir dans leurs entrepôts ou en tannerie qu'ils se soucient d'avoir pour le présent.

Le représentant du *Prix Courant* a rencontré plusieurs marchands de cuir et de peaux et lorsqu'il leur a demandé quelle était la quantité probable que les tanneurs et les marchands de cuir avaient en main, ils ont répondu qu'il y en avait des quantités considérables dans les entrepôts. Ils ont sigalé le fait qu'il est dispendieux de fermer des tanneries et que cela ne se fait pas à moins de raisons impératives. Quelques tanneries ont fermé ou presque fermé leurs portes depuis quelques mois, c'est une preuve qu'il y a une quantité considérable de cuir de préparé, d'après les commerçants de peaux.

Quant à la perspective au Canada, les commerçants de peaux admettent qu'elle n'a rien de bien encourageant. "Nous avons accepté tous nos contrats, dit l'un d'eux, et c'est plus que l'on peut dire de certains hommes d'affaires.. Nous avons accepté nos pertes, ou nous sommes prêts à les accepter, et nous nous préparons à recommencer de nouveau. Sans rien admettre pour nous-mêmes, a-t-il continué, nous connaissons des hommes intéressés dans le commerce des peaux qui sont beaucoup moins fortunés qu'il y a dix ans."

"Je viens d'expédier un wagon de peaux à 20 sous meilleur marché que je les ai payées, dit un autre commerçant. Nous acceptons nos pertes et nous ne disons pas grand chose pour le moment. Tout ce que nous espérons, c'est que le marchand de détail, le manufacturier de chaussures et le tanneur acceptent leur mal comme nous avons accepté le nôtre et alors nous serons prêts à faire des affaires de nouveau." Lorsqu'on lui a demandé son opinion

sur le mouvement des peaux à Chicago, cet homme a dit. "Et bien, c'était un joli mouvement, mais une bonne partie des peaux est allée aux tanneries dans lesquelles les packers sont intéressés. Il y a peu de mouvement."

Un autre marchand de peaux, lorsqu'on lui a demandé ce qu'il pensait de la perspective actuelle, a dit qu'elle n'était pas très brillante. "Il ne convient pas de parler trop des mauvais temps. Je ne vois pas beaucoup d'amélioration dans les affaires généralement parlant, mais je ne vois rien non plus pour me faire penser que nous courons à la ruine. Les choses sont tranquilles et c'est à peu près tout. Les choses sont tranquilles par des causes naturelles. On devait s'attendre à ce qu'il se produisit un fléchissement après une période de grande activité. La nouveauté, je crois, qu'il y avait d'acheter des marchandises à haut prix est passée de mode. Des milliers de personnes qui pendant quelques années ont joui des meilleures choses de la vie simplement parce qu'elles gagnaient de meilleurs salaires et qu'elles pouvaient se payer ce luxe, ont fini par voir qu'elles avaient fait fausse route. Elles ont vu qu'elles payaient un haut prix pour la faible jouissance de savoir qu'elles portaient des accoutrements dispendieux et qu'elles se mêlaient à ceux dont les revenus permettaient ces jouissances toute leur vie. Les chaussures et les vêtements dispendieux sont au nombre des choses que les gens gagnant de gros salaires ont achetées les premières. Ils ont maintenant décidé de se contenter des choses meilleur marché ou de faire durer beaucoup plus longtemps les habits dispendieux qu'ils ont achetés. Le détaillant s'est ressenti le premier de ce changement d'attitude de la part du public, mais ce changement s'est aussi graduellement fait sentir dans d'autres branches du commerce. Il se fait rudement sentir maintenant sur le marché aux peaux. C'est comme cela que j'envisage les choses, a-t-il conclu."

Une visite faite à un certain nombre de tanneurs ne nous a pas suggéré qu'il s'était produit une grande amélioration pendant les deux dernières semaines. "Il n'y a pas eu de changement dans la situation," telle était la remarque qui était faite par la plupart des tanneurs. "Oh, nous vendons un peu de temps à autre, dit le représentant d'une grande tannerie. Les manufacturiers de chaussures sentent que, bien qu'ils ne reçoivent pas le nombre de commandes qu'ils seraient en droit d'attendre à cette saison de l'année, ils doivent cependant faire quelque chose pour tenir leur personnel occupé. La plupart des manufacturiers ne gardent que leurs employés les plus habiles et ces ouvriers doivent avoir quelque chose à faire et ainsi le manufacturier achète un peu de cuir tout juste ce qu'il faut pour quelques jours. Les manufacturiers commencent à éprouver des inquiétudes quant à l'exploitation de leurs établissements pendant l'hiver. Ils n'ont pas assez de commandes pour leur permettre d'acheter leur cuir. Ils croient qu'il y aura encombrement de commandes après Noël, et ils veulent être certains de pouvoir obtenir rapidement, le stock dont ils auront besoin. Personne ne peut dire s'ils pourront l'obtenir. Si cette abondance de commandes se produit après Noël, il se produira certainement une amélioration dans le commerce du cuir, dit-il en terminant."

Tout le monde espère que les affaires seront meilleures après les fêtes, et le fait que le marchand de détail retarde ses commandes, semble être raison suffisante pour justifier cette espérance, mais personne ne peut dire au juste ce qui arrivera avant le printemps. Comme tout semblait se rapporter au marchand de détail et à sa clientèle, on a fait une antre tournée des magasins. On avait antérieurement visité les magasins en dehors des villes et cette fois on a interrogé les marchands de la ville. Le premier marchand que l'on a rencontré était en train de vérifier une commande qu'il venait de recevoir et avant que notre représentant eut quitté le magasin, il arriva un voyageur qui étala ses échantillons. Lorsqu'on lui a demandé s'il achetait maintenant, il a répondu qu'il était forcé d'acheter régulièrement. Il n'achetait pas beaucoup à la fois, mais il prétendait avoir placé son stock en bonne condition. Interrogé au sujet de ses commandes du printemps, il a simplement répondu qu'il n'en faisait pas.

D'autres marchands ont fait presque les mêmes réponses que le premier, mais ils n'achetaient autant ni aussi souvent. Tous n'ont pas admis avoir réussi à remettre leur stock sur une base solide, mais il était évident que pendant les deux dernières semaines, il s'était produit une merveilleuse amélioration quant au nombre de chaussures vendues. Ceux qui ont différé d'acheter pendant l'été devraient maintenant avoir besoin de marchandises. Si on envisage la situation au point de vue de l'approvisionnement du détaillant, il y a peu de place pour le pessimisme, mais il n'y a rien pour montrer que le marchand détaillant va faire de grands achats au point où il devrait ordinairement faire des gros achats.

UN PRODUIT ECONOMIQUE POUR LA CONFECTION DES TALONS

Des voyageurs ont récemment rapporté d'Allemagne des échantillons de cuir à semelle fait avec des déchets de cuir.

Ces déchets proviennent de vieilles chaussures, on les nettoie, on les met tremper dans l'eau, puis on les roule en feuilles que l'on soumet à une forte pression.

Le cuir obtenu de cette façon a l'apparence d'un cuir à semelle ferme, sec et à grain très serré. Cependant, il est à craindre qu'étant donné son manque d'homogénéité, il se dissocie sous l'influence de l'humidité.

Si donc on peut le protéger contre l'humidité ou si, ce qui est plus aisé, on l'utilise en couches pressées comme dans le clouage d'un talon, il peut parfaitement constituer une matière utile et économique.

On peut actuellement se le procurer au prix de 17mk le kg, soit les deux livres.

Les gens sont prêts à acheter des Chaussures quand ils en auront besoin

Le température pendant tout l'automne a été le principal facteur du marasme. — Chaque période de mauvais temps a donne un renouveau d'activité dans le commerce de détail.

La situation chez les marchands-détaillants n'a pas grandement changé depuis une quinzaine, excepté que chaque jour de mauvais temps et le jour suivant on entend encore des murmures au sujet des prix, mais pas autant qu'il y a quelque temps. Les gens commencent à voir la fausseté d'attendre d'autres baisses dans le prix des chaussures au détail parce qu'ils ont entendu dire que les prix des peaux avaient baissé. Ils commencent maintenant à comprendre qu'il faut quelque temps avant que la baisse du prix des peaux se réfléchisse sur les prix des chaussures. Des annonces flamboyantes de ventes sensationnelles d'articles de troisième qualité marqués comme étant des marchandises de la dernière mode que l'on aurait placées sur le marché pour des raisons plausibles ou autres ont placé le consommateur dans l'attitude d'attente d'une nouvelle baisse. Il y a actuellement des chaussures bon marché à vendre maintenant. Les marchands détaillants ont accepté leurs pertes comme le reste des commerçants et ont vendu leurs chaussures de un dollar à quatre dollars meilleur marché.

"Nous ne savons pas si le commerce est meilleur qu'il était avant, généralement parlant, dit un marchand de la ville. Nous avons réduit nos prix de quatre dollars par paire et nous avons eu une bonne clientèle." Ce magasin contient pratiquement toutes les marchandises imposables. Dans pratiquement tous les magasins de la ville visités par des représentants du *Prix Courant,* il y avait au moment de la visite un bon nombre de clients se faisant essayer des chaussures. "Le temps est encore contre nous, nous a dit un des marchands. Chaque jour de pluie a stimulé les affaires cet automne."

"Les deux derniers jours de pluie ont été les meilleurs pour le commerce que nous ayons eus cette année, dit un autre." "Les gens ont de l'argent et achètent des chaussures lorsque le temps est assez mauvais," a-t-il continué. "Est-ce qu'ils se plaignent encore des prix? lui a-t-on demandé. —"Et bien oui, ils se plaignent encore. Les journaux quotidiens ont faire croire au public que les chaussures allaient devenir meilleur marché, a-t-il dit, mais les chaussures sont actuellement aussi bon marché qu'elles le seront pendant longtemps encore, a-t-il continué."

Les marchands-détaillants en dehors de la ville ne se ressentent pas autant du stimulant causé au commerce par le mauvais temps, dit-on. Des quinze marchands qui ont été interrogés par le *Prix Courant,* pas un seul n'a porté des plaintes sérieuses. Ils ont invariablement et librement admis que le commerce est tranquille, mais ils ont presque tous admis aussi qu'ils faisaient des affaires assez bonnes considérant les conditions actuelles du commerce. Il y en a un bon nombre qui ont admis avoir fait autant d'affaires dans le mois d'octobre dernier que pendant le même mois de l'année dernière. Un ou deux ont même déclaré qu'ils avaient fait un peu mieux que l'année dernière. Un seul marchand de détail de Toronto a déclaré avoir perdu de l'argent et pouvait donner les chiffres exacts de ses pertes pendant les cinq mois derniers. Il avait réduit son personnel pour diminuer ses pertes. Sans doute, il avait aussi réduit ses prix, mais il ne faisait pas assez d'affaires pour rencontrer ses dépenses. Le beau temps que nous avons eu est aussi responsable du manque d'activité dans le commerce des caoutchoucs. Il y a aussi une autre raison à quoi l'on attribue le peu de ventes de claques: ce serait que la popularité des brogues en autant que celles qui ont été achetées au printemps ou au commencement de l'été sont encore bonnes. Les semelles étaient de bonne épaisseur et sont par conséquent encore en état d'être portées. Même le temps pluvieux ne peut forcer une personne qui a une bonne paire de brogues à acheter des caoutchoucs. Pendant l'été, il y a eu plusieurs jours de pluie et la majorité des gens n'a pas pensé à acheter des caoutchoucs. Quelques personnes, portent des claques basses, mais c'est l'exception. Il n'y a pas eu de temps cet automne qui pût empêcher le port des brogues. Il n'y a pas eu de temps froid pour causer du malaise aux jambes. Sans doute les caoutchoucs ne protègent pas cette partie du corps, mais le beau temps est surtout cause que les gens n'ont pas échangé leurs brogues pour des chaussures plus hautes. La popularité des brogues et des bas pesants est une autre cause.

Les chaussures à épaisses semelles semblent se vendre aussi bien que toutes autres choses et peu de caoutchoucs seront achetés pour porter sur ces chaussures. Un grand nombre de marchands ont fait des efforts pour baisser le prix des chaussures les plus chères au-dessous de la limite imposable. Il ne reste que peu de profit lorsque les prix sont baissés à ce point et dans bien des cas, il y a perte directe. Les chaussures ne peuvent être remises sur les rayons aux prix auxquelles elles se vendent maintenant.

Comme question de fait, les prix des chaussures ont atteint la limite de la baisse. Il n'y a rien pour indiquer d'autres grandes réductions. Les manufacturiers ont fait quelque réduction et les marchands de détail ont réduit le prix des chaussures qu'ils avaient en main. Les tanneurs et les marchands de cuir ne sont pas du tout actifs et ne semblent pas ajouter à leurs stocks, malgré la baisse des prix des peaux vertes et tannées, parce que, disent-ils, les manufacturiers ne font pas de demande de cuir. On ne

peut guère s'attendre à ce que les tanneurs fassent d'autres réductions sur les stocks qu'il possèdent et qui ont été faits de peaux vertes beaucoup plus chères. Les manufacturiers qui ont des cuirs ne peuvent produire une chaussure beaucoup meilleur marché si l'on considère les dépenses venant d'autres directions, comme la main d'oeuvre, par exemple, qui est restée aussi chère.

Les manufacturiers ont coté leurs prix plus bas que la saison précédente et les marchands ont fait un assortiment de chaussures à prix moins élevés mais ils n'ont pas placé de commandes pour le printemps qui en vaillent la peine.

Le rapporteur qui a fait la tournée a trouvé que tout le monde était d'avis que lorsque le temps deviendrait plus froid et qu'il y aurait de la neige, le commerce deviendrait plus actif chez les marchands de détail. Tout le monde semble être d'opinion que les gens doivent avoir de nouvelles chaussures. Les savetiers ne sont pas plus occupés que d'habitude de sorte qu'il doit y avoir un grand nombre de chaussures qui sont sur le point d'être mises de côté.

Avec l'arrivée de l'hiver on est d'avis généralement que les vieilles chaussures seront remplacées par des neuves. Le fait que le commerce a montré plus d'activité les jours de mauvais temps et les jours suivants semblent donner raison aux marchands qui croient le public en état d'acheter.

Il n'eriste pas actuellement de statistiques disponibles du nombre de sans travail. On dit qu'il y a 50,000 personnes sans travail à Toronto et beaucoup plus à Montréal, mais il n'y a rien pour prouver la vérité ou la fausseté de ces chiffres. Il ne semble pas qu'il y ait beaucoup de gens à ne rien faire dans les rues. Il ne peut y avoir grand manque de travail en dehors de la ville et comme tout le monde, à l'exception d'un petit nombre, travaille et fait un bon salaire, il n'y a pas de raison pour le marchand de détail de s'alarmer.

Il peut se faire que le commerce ne soit pas tout à fait normal maintenant, mais il faut avoir foi en l'avenir. Il ne semble pas y avoir de vraie raison de malaise. Le meilleur est de tenir bon et d'avoir un oeil sur le marché. Il peut se faire qu'à Noël le marasme soit du domaine du passé.

o

Vente des Caoutchoucs

Ne négligez pas la vente des caoutchoucs. Les étalages paieront. Les caoutchoucs sont faciles à vendre parce qu'il faut peu de temps pour les essayer.

Quelle attention portez-vous à la vente des caoutchoucs? c'est-à-dire d'une façon particulière? Il est tout à fait possible que la plupart des marchands de chaussures ne portent pas à ette branche du commerce l'attention qu'elle mérite. Il y a un bon profit dans la vente des caoutchoucs et il faut peu de temps pour les vendre comparativement à celui que l'on dépense pour la vente des caochaussures, parce que l'ajustement est vite fait. Nous attirons l'attention sur le fait qu'il devrait y avoir une pancarte dans votre magasin pour dire que vous avez des caoutchoucs à vendre et que c'est la saison d'en acheter. Cette carte servira à faire connaître que vous avez des caoutchoucs et rappellera à la clientèle qu'elle a besoin de cet article.

Comme on l'a fait remarquer au commencement de cet article, on n'accorde pas assez d'importance à ces marchandises, c'est-à-dire qu'on ne fait pas d'efforts supplémentaires pour les vendre. Sans doute, un vendeur qui a un peu de sagacité, suggérera l'achat d'une paire de caoutchoucs à un client qui achète une paire de chaussures, mais il arrivera souvent qu'il n'y pensera pas. Quelques cartes de vente portant des inscriptions telles que les suivantes, aideront à faire vendre ces marchandises: "Nous vendons des caoutchoucs". "C'est la saison des caoutchoucs", "Portez des caoutchoucs et protégez vos chaussures". Ces cartes de petites grandeurs, 4 x 14, peuvent être fixées dans différentes parties du magasin où elles attireront l'attention des clients et augmenteront le nombre des ventes de façon merveilleuse.

Un bel étalage de vitrine augmentera aussi les ventes. Nous avons conscience qu'il existe un préjugé contre les étalages de vitrines et leur utilité. Ce n'est rien moins qu'une excuse maintenant. On croit que le soleil fera tort à ces marchandises en les étalant dans la vitrine. Un étalage d'une semaine de ces caoutchoucs ne leur fera pas tort. La plupart des magasins de nos jours ont des auvents, ou devraient en avoir, ou d'autres moyens de protection qui empêchent le soleil de donner sur les marchandises exposées dans les vitrines, de sorte qu'on n'a pas lieu de craindre d'éprouver des dommages de cette source.

Il est possible de faire un étalage très attrayant dans une vitrine, avec des caoutchoucs seulement. Demandez aux manufacturiers de vous fournir du caoutchouc en boule et en feuille et aussi un caoutchouc séparée en deux. Ces objets, surmontés d'une carte explicative, attireront l'attention. Si vous pouvez vous procurer dans un magasine des vignettes montrant la cueillette du caoutchouc, les procédés de fabrication des caoutchoucs, cela ajoutera à l'intérêt de l'étalage.

Procurez-vous un vase en verre assez grand pour contenir une paire de caoutchoucs. Pour cette fin, servez-vous de caoutchoucs d'enfants. Mettez de l'eau dans le vase, lestez les caoutchoucs de manière à les faire plonger dans

l'eau jusqu'au haut en ayant soin toutefois de ne pas laisser pénétrer l'eau dans le caoutchouc. Une petite carte placée au-dessus du vase, expliquant que ces marchandises sont "imperméables", complètera l'étalage. Placez cet étalage dans le centre de la vitrine. Si vous avez un vase assez grand placez-y deux ou trois poissons dorés. Vous stimulerez ainsi l'intérêt.

Etalez maintenant les diverses sortes de caoutchoucs que vous avez en main. Il y a une grand nombre de magasins dans les grandes villes qui ne vendent qu'une certaine sorte de marchandise. Ils ne vendront, par exemple, que des chaussures d'hommes. D'autres feront une spécialité de chaussures pour dames et d'autres ne vendront que des chaussures pour hommes et femmes. Mais la très grande majorité des magasins dans les petites villes et les villages et un bon nombre dans les grandes villes vendent toutes sortes de chaussures pour accommoder tous les gens. Ils ont tous l'intention de servir tout le monde. On trouvera dans ces établissements des bottes de caoutchouc et des lourds pardessus. Les bottes les plus lourdes peuvent être étalées et les autres caoutchoucs, jusqu'aux modes les plus fines et les plus élégantes pour dames et pour enfants peuvent être disséminées entre les chaussures plus lourdes. Une vitrine arrangée de cette façon sera très attrayante. Cet étalage pourra étonner le marchand de chaussures lui-même qui ne se rendait pas compte qu'il avait autant de sortes de caoutchoucs en magasin. Cet étalage sera plus frappant s'il est réuni dans un même endroit, la vitrine. Conjointement avec l'étalage dans cette vitrine, on pourra vendre une sorte de caoutchouc à un prix spécial pour attirer la clientèle. Dans ce but, retrancher un tiers de profit sur cet article. Vous créerez une bonne impression par vos prix en vous servant de cette méthode.

Cette suggestion se rapporte à tout étalage de caoutchoucs dans les vitrines. Les articles en cuir ne devraient pas paraître dans cet étalage. Il sera sage d'étaler dans les vitrines aux chaussures quelques paires de claques, simplement pour rappeler aux clients que c'est la saison des claques. Les claques les plus fines peuvent être exposées avec les chaussures les plus élégantes et dans les vitrines où sont exposées les chaussures en général, il sera à propos de placer quelques paires de claques et de bottes en caoutchoucs.

A propos de caoutchoucs.

La plupart des stocks de caoutchoucs sont entre les mains de commerçants qui ne cherchent maintenant que l'occasion de les mettre aux pieds de leurs clients. Jusqu'ici l'occasion n'a pas été bonne. Il n'y a pas eu de neige et très peu de temps froid, excepté dans l'Ouest où, heureusement, il y a eu un peu plus d'activité dans le commerce de toutes sortes de chaussures depuis une couple de semaines. Les manufacturiers prétendent que jusqu'ici la saison pour les articles de sport n'a pas été aussi bonne que la dernière. Apparemment, la tendance générale de différer les achats s'est aussi fait sentir dans le commerce des caoutchoucs. Sans doute, la hausse dans les prix des caoutchoucs a eu quelque chose à faire dans la diminution des ventes et les commerçants ne peuvent comprendre comment il se fait que le prix des caoutchoucs a augmenté, alors que le prix des chaussures a une tendance vers la baisse. Les manufacturiers ici disent qu'ils n'ont avancé les prix que de la moitié du pourcentage représenté dans la nouvelle liste américaine et ils sont unanimes à dire qu'ils ne font pas autant de profit qu'à la dernière saison. Ils prétendent que le marché au caoutchouc ne permet aucune baisse.

Le marché du caoutchouc brut.

Le marché au caoutchouc brut continue à fléchir et dernièrement il a atteint 20 sous la livre. C'est moins de la moitié du prix qu'il était il y a un an et un quart du prix qu'il se vendait il y a quatre ans. Les producteurs de caoutchouc se sont alarmés, spécialement ceux qui s'approvisionnent dans l'Amérique du Sud et dans l'Afrique et qui prévoient la possibilité de l'extinction de leur commerce à cause du peu de profit qu'il rapporte. Les producteurs de caoutchouc se sont réunis à la Haye en Hollande, la semaine dernière et ont décidé de réduire la production de 25 p.c. Les statistiques montrent que l'approvisionnement est de vingt-cinq pour cent plus élevé que la demande possible pendant les douze prochains mois. La diminution dans le commerce d'automobile et la cessation des activités de guerre seraient responsables de ce surplus de caoutchouc.

LE MARCHAND DOIT-IL ACCEPTER SA PERTE MAINTENANT?

Opinions obtenues dans des entrevues avec plus de vingt tanneurs de l'Est et des manufacturiers. Correspondance spéciale de Québec.

Les tanneurs et les manufacturiers de chaussures en sont à peu près rendus à l'extrême limite de la baisse sur le marché et n'ont pas réussi à stimuler le commerce de la chaussure. Les représentants de cette branche de commerce en sont venus à la conclusion unanime que le marchand détaillant doit faire quelque sacrifice pour son propre salut et le faire promptement.

Se rendant compte de cette situation, un représentant du "Prix Courant" a interrogé un certain nombre de tanneurs et de manufacturiers à ce sujet et il donne ci-dessous quelques opinions.

Comme la réaction doit se produire inévitablement, dit un des messieurs interviewés, le public en général est devenu rassasié de ce qu'on a admis être des prix élevés et refuse d'acheter de nouvelles marchandises. Cette condition se trouve dans presque toutes les branches de l'industrie—meubles, vêtements, modes de toutes sortes, provisions et même automobiles.

Une étude de la situation montre que le public refuse d'acheter à hauts prix. Le public comme corps, d'après l'opinion des manufacturiers, n'est pas sur le marché et n'achetera pas aux prix actuels. D'un autre côté le peuple montre de l'inclination à acheter où il y a des baisses reelles.

Il est évident que si le marchand veut avoir un commerce en ordre, il doit vendre des chaussures. Cela ne lui donnera rien de calculer quelles chaussures il aura à vendre à meilleur marché le printemps prochain et qui lui rapporteront un profit raisonnable. Si les marchandises qu'il possède aujourd'hui sont encore sur les rayons en mars prochain, lorsque les chaussures du printemps arriveront il devra subir une plus grande perte que s'il les avait vendues à l'automne.

Lorsqu'il fut question de trouver une moyenne de baisse, la majeure partie des marchands qui fut interrogeé fut unanime à constater que la perspective de pouvoir établir une moyenne de prix réduits, compliquait encore la situation. La répugnance qu'ont des marchands à accepter une perte les empêche de vider leur rayons. Ces marchands vont alors acheter le moins possible de marchandises du printemps, parce que en dépit de leur désir d'établir une moyenne de pertes, ils ne permettront pas à leur stock de devenir trop considérables. Ce fait seul réduira l'effet de la tentative d'établir une moyenne de baisse.

Le marchand alors qui désire établir une moyenne de baisse et qui, en même temps tient un stock réduit en limitant ses commandes du printemps, doit faire face à une situation impossible.

Au mois de mars, il vendra des chaussures qui lui auront possiblement coûté $9.00, environ $13.00. Il aura alors trois ou quatre fois autant de chaussures commandées il y a un an possiblement à $12.00 qu'il devait vendre $17.50. Quel chance le marchand aura-t-il de vendre l'automne prochain des chaussures du printemps pour $13.00 en compétition avec de nouvelles marchandises pour le même prix? Et que gagne-t-il en attendant aussi longtemps? Il perd virtuellement l'intérêt de l'argent qu'il a placé dans les marchandises, n'aura rien gagné et il aura des marchandises dans ses rayons qui seront vieilles d'un an.

Un manufacturier d'expérience dans la vente au détail et dans la manufacture, a fait le calcul suivant:

Stock annuel, 2,000 paires; 500 paires coûtant en moyenne $6.25; 500 paires coûtant en moyenne $8.35; 700 paires coûtant $11.75 et 300 paires coûtant une moyenne de $13.00. Total de l'inventaire, $19,425. Valeur de la vente, $27,115.00. Profit brut, $7,690.00.

Entre le premier novembre et le premier mars, d'après le mouvement actuel du marché, le marchand pourrait probablement disposer aux prix actuels, de 400 paires de chaussures ayant une valeur brute de $5,400. Ses marchandises en main, le premier mars auraient alors une valeur de facture de $15,825 et représenteraient 1,600 paires de chaussures vieilles d'un an en magasin. L'arrivée de 300 paires de chaussures du printemps de qualité égale et coûtant $2,100 réduirait le coût moyen des chaussures en main de 27 sous la paire. Alors que la méthode de calcul est très simple. Elle démontre tout de même que l'idée d'établir une moyenne de baisse et de garder le vieux stock embarrassera le marchand pendant des années.

D'un autre côté, en faisant un peu de calcul, nous-mêmes, il nous paraît que ce marchand serait sage d'accepter maintenant une grande partie de sa perte. La dépression est générale et il semble que cet hiver, avant qu'il soit terminé verra un grand nombre de sans travail. Il y a plus d'argent de disponible pour les chaussures maintenant qu'il y en aura en février.

Si le marchand offrait tout son stock au prix du marché actuel, quel serait son sacrifice? Il vendrait probablement $12.00 une chaussure qui lui coûte $11.50. Celà pourrait en effet signifier une perte de $1.50 par paire vendue, ou sur 1,000 paires, une perte de $1,500.

Cette opération réduirait d'abord son stock et lui donnerait de l'argent comptant. Alors, au printemps, ses chaussures dans une seule saison, le ramènerait à l'état normal. Réellement, il semble que l'on ne peut apporter remède à l'état actuel de stagnation que par une telle démarche en bloc de la part du commerce de détail.

Si le public est fatigué de payer des hauts prix, s'il insiste pour obtenir des bas prix et garde son argent dans sa bourse tant qu'il ne voit pas le bas prix, vous ne pouvez vendre ces marchandises en faisant le profit de la dernière saison.

Si vous devez baisser vos prix, il semble que c'est une bonne affaire de les baisser promptement et de vous débarrasser de vos marchandises.

Nous croyons que chaque marchand devrait étudier sa propre situation. Si celà est nécessaire entrez dans les détails avec votre banquier. Tracez-vous alors une ligne de conduite et agissez promptement. Si vous croyez qu'il soit profitable d'essayer une grosse réduction pendant un mois, faites-le et n'hésitez pas à annoncer ce fait.

Par-dessus tout, nous suggérons que l'annonce de vos conditions soit honnête. Dites la vérité à votre clientèle et il n'est pas invraisemblable qu'elle achètera.

Cette année pendant le mois d'août, les Etats-Unis ont exporté au Canada des chaussures pour un montant de $116,143. Il y avait 22,224 paires de chaussures de toutes sortes divisées comme suit: chaussure d'enfants, 755 paires; chaussures pour hommes, 4,512 paires; chaussures pour dames, 16,957 paires.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de $100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ $50,000. S'adresser au "Prix Courant".

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 MONTREAL, vendredi 24 Décembre 1920 Vol. XXXIII—No 52

UN EXAMEN DE LA POSITION DES DETAILLANTS

Commentant les conditions présentes du commerce de détail, le *Bache Review* a de temps en temps exprimé l'opinion que si les détaillants voulaient réduire les prix plus nettement, pour répondre aux réductions qui ont déjà été faites dans les prix de gros, la situation des prix se stabiliserait beaucoup plus rapidement et les affaires se feraient plus facilement sur un niveau plus bas.

Le point de vue d'un détaillant.

Le point de vue du gérant d'un grand magasin à départements, relativement à cette question ne saurait manquer d'intérêt pour le commerce de détail et voici ce qu'il dit en écrivant à la *Bache Review*: "Il a tellement été dit et écrit de choses contre le détaillant qu'il serait peut-être juste de faire un examen impartial de son cas dans un esprit de loyauté. Ceux de vous qui nous critiquent maintenant semblent oublier que ce fut le détaillant qui le premier réduisit les prix, il y a de cela presque six mois, alors que les manufacturiers se refusaient à admettre le changement d'opinion du public acheteur que le détaillant avait rapidement saisi par son contact régulier et étroit avec lui.

A ce moment-là, le marchand de gros et le manufacturier étaient les premiers à critiquer le détaillant parce qu'il réduisait les prix, lui disant qu'il ne pourrait pas remplacer ses stocks, sauf à des prix plus élevés! Si le détaillant avait écouté cet avis, il aurait prolongé la période des prix élevés, car nul de nous n'a entendu parler d'un marchand de gros réduisant ses prix alors que la demande est encore forte.

Le détaillant n'est pas un profiteur

En dépit de votre assertion du contraire, j'affirme, sans crainte de contradiction sérieuse que les détaillants, dans l'ensemble, ne se sont pas rendus coupables de prélèvements de profits exagérés ni pendant la guerre, ni maintenant. Tous, nous étiquetons nos marchandises aujourd'hui, plus justes que depuis bien des années; nous avons réduit nos stocks et nous n'achetons qu'au fur et à mesure des besoins ce qui nous permet de suivre le marché en baisse et de donner à nos clients le bénéfice des nouveaux prix réduits.

J'ai été en relations étroites avec un grand nombre de détaillants de cette région et nous avons, librement et franchement échangé des informations confidentielles relativement à notre commerce et je sais qu'au point de vue corporatif, les détaillants font tout leur possible pour amener les prix aux plus bas niveau qui se puisse obtenir.

Peu de réserve.

L'écrivain de cette lettre, ensuite, assure que le détaillant pendant les cinq dernières années a fait peu ou pas d'augmentation dans le pourcentage des profits nets; il admet que ce pourcentage exprimé en dollars est plus fort que celui fait jusqu'à présent, mais il ajoute que les profits ainsi accumulés sur son bilan ne le furent que sur le papier et non en argent dans sa poche. L'augmentation des prix rendit les inventaires plus forts, la réduction de valeur du dollar augmenta les dépenses, et si les livres montraient l'accumulation d'une réserve, le gouvernement en prenait la part du lion. C'est là ce qui s'est produit dans presque tous les commerces sous l'action de la taxe sur les profits. Le petit montant laissé pour dividendes et réserves contre les jours difficiles inévitables a, dans bien des cas, été si peu approprié que, de l'avis de

Elles sont pour les marchands une source de profits.

PLAYER'S NAVY CUT CIGARETTES

Pour être vendues 18 cts le paquet Deux pour 35 cents. Aussi vendues en boîtes métalliques de 50 et de 100.

l'écrivain dont nous parlons, le détaillant ne saurait être blâmé à present, d'essayer de se sauver d'un désastre commercial. Et il ajoute: La nature de notre commerce est telle que les combinaisons pour maintenir les prix ne sauraient être envisagées, sinon totalement impossibles. Il s'ensuit que l'élément de concurrence active déterminera l'abaissement des prix même si le désir du marchand est tout autre. Avec les frais d'exploitation de nos magasins encore élevés, notre salut demeure dans le maintien du volume d'affaires et quand nous trouvons des détaillants faire des offres pour l'augmentation de leurs ventes, nous trouvons invariablement des concessions de prix.

o

UNE BELLE VICTOIRE DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS

L'Association des Marchands-Détaillants vient de remporter une jolie victoire en obtenant, avec l'aide des principales associations et organisations commerciales, l'abrogation de la taxe de luxe qui était un épouvantail pour le public acheteur et qui causait un tort considérable au commerce de détail. Il convient de féliciter cette association d'avoir mené avec méthode et persistance cette campagne qui a abouti à l'abolition de la taxe de luxe pour la plus grande satisfaction du public et des commerçants.

La nouvelle de la disparition de cette taxe a été très favorablement accueillie par les marchands-détaillants aussi bien que par les manufacturiers et marchands de gros et par le grand public.

Il est à espérer que cette décision gouvernementale aura pour effet d'activer les affaires du détail pendant le

o

L'ABOLITION DE LA TAXE DE LUXE

La taxe de luxe est abolie. Spécialement imposée à la dernière session, elle cesse d'exister, à partir du 21 décembre. L'abolition s'applique à toutes les taxes de luxe adoptées à la dernière session, exception faite cependant des taxes sur les liqueurs alcooliques ou spiritueuses, les vins médecinaux, les préparations brevetées contenant de l'alcool, les jus de citron ou de fruit fermentés, les eaux gazeuses et fortes, les préparations de parfumerie et de toilette, les cartes à jouer et les confiseries. Toutes les taxes de luxe, à part celles mentionnées plus haut, sont abolies qu'elles soient payées par les marchands, les manufacturiers ou les importateurs.

Les taxes de vente restent cependant en vigueur.

En abolissant ces taxes, le gouvernement a procédé par arrêté en conseil, adopté en vertu de la section 92 de l'Acte du Revenu Consolidé, qui permet au gouverneur-en-conseil d'abroger tout droit ou péage.

Le gouvernement fédéral a déjà par deux fois exercé les pouvoirs que lui conférait cette section: une fois en 1901, lorsque les droits sur le blé de semence pour les fermiers de l'Ouest furent abrogés et de nouveau en 1911 dans le but de faire face à une disette de charbon dans l'Ouest. Les droits sur toute l'importation du charbon furent abolies, à tous les ports à l'ouest du Sault Ste-Marie. Le gouvernement Borden s'est servi de la même prérogative pour l'abrogation des droits sur le bétail et les tracteurs.

Le présent arrêté ministériel signifie que les taxes ne seront plus perçues sur les ventes et les importations à partir de cette semaine.

La raison principale de l'adoption de cette mesure par le gouvernement est le chômage considérable dans les industries affectées par les taxes de luxe. Plusieurs industries importantes ont été complètement arrêtées tandis que d'autres ont renvoyé un grand nombre de leurs employés, faute de commandes, par suite de l'impression où se trouvait le public que cette taxe serait prochainement abolie. Le public avait presque arrêté d'acheter. Plusieurs fabriques ne pouvaient plus continuer à produire.

Après une étude approfondie de la question sir Henry Drayton en est venu à la conclusion qu'il serait inopportun dans l'intérêt public de continuer ces taxes, en raison du chômage, et aussi des conditions et des prix qui reviennent à la normale. Sir Henry Drayton croit que le plus tôt les affaires reprendront leur équilibre le mieux ce sera pour tout le monde. Les marchands ne pouvaient plus porter le double fardeau de la baisse de valeur de leurs stocks et des taxes de luxe.

L'abolition s'applique aux taxes de luxe, proprement dites, (payées par l'acheteur au vendeur au moment de la vente) et la taxe du manufacturier avec des exceptions citées plus haut. Le gouvernement se prive des revenus qu'il aurait retirés de ses taxes. La taxe sur les automobiles avait rapporté depuis le commencement de l'année environ six millions de dollars. Cette taxe est abolie. Disparaissent aussi les taxes sur les pianos, les disques de phonographes, les phonographes, les accessoires électriques, les orgues, les armes à feu et les autres articles mentionnés dans le budget, à part les exceptions citées. La taxe sur les ventes n'est pas affectée.

Le gouvernement s'est décidé à abroger cette taxe à la suite de protestations répétées. On s'attendait généralement à ce qu'elles expirent avec le nouveau budget. Cette abolition aidera certainement au commerce de Noël. Cette taxe fut critiquée dès le commencement et sir Henry Drayton dut reviser toute la liste des articles imposables.

ATELIER DE PLOMBERIE A VENDRE

à la campagne, avec outillage et stock complet de plomberie. Clientèle de ville.

Stock de ferblanterie et granit à liquider avec un rabais de 10% sur facture.

Vente pour cause de maladie.

Bonne chance pour personne désirant s'établir.

S'adresser au PRIX COURANT.

UN LOCAL PERMANENT POUR LES EXPOSITIONS

A la dernière assemblée d'organisation de l'Association de l'Auditorium de Montréal, formée dans le but de doter la métropole d'un local permanent pour les expositions, concerts, etc., M. Henri Viau fit rapport qu'il avait obtenu des renseignements précis concernant l'Auditorium de Milwaukee, ville bien moins importante que Montréal. Or, l'auditorium de cette ville a réalisé pendant l'année finissant le 30 septembre 1920, un surplus de $23,349. Pendant l'année on fit 889 locations dont 119 pour fins industrielles ou éducatives, 205 pour convention, 76 pour conférences et 165 pour concerts.

Si pareil succès a été obtenu dans une ville plus petite que Montréal, il n'y a pas de raisons pour qu'on n'obtienne un succès encore plus grand dans la métropole canadienne.

Il est infiniment souhaitable que ces réunions destinées à nous doter d'un palais de l'exposition aboutissent rapidement à des résultats pratiques et que bientôt ce vaste projet, cher à tout Canadien soucieux du progrès du pays prenne corps et entre dans la voie de la réalisation.

o

LES PRIX DES POMMES DE TERRE TOMBENT AUX NIVEAUX DU DEBUT DE L'AUTOMNE

Les prix des pommes de terre reviennent en général à leur niveau du début de l'automne. Le prix moyen côté à présent par le commerce de détail est de $1.75 le sac, mais certains marchands demandent jusqu'à $2.00, en comparaison de $2.75, il y a un mois et de $1.65, pendant la dernière partie d'octobre alors que la récolte de pommes de terre était dans son plein. De gros envois arrivent tous les jours, mais la demande est extrêmement calme. La récolte de pommes de terre du Canada, cette année, est bien au-dessus de la normale et comme les Etats-Unis ont un surplus de quelques 13,000,000 de boisseaux, il est fort peu probable qu'on revoie les prix de l'an dernier.

o

LE BLE CANADIEN BENEFICIAIRE DU BONUS DE GUERRE

Un dividende final de 18 cents le boisseau sera payé aux fermiers par le Canadian Wheat Board, d'après un avis fait après une récente audition des livres de la commission. Le paiement se fera sur "certificats de participation", la méthode employée par le Gouvernement canadien pour remettre aux fermiers le profit fait par le gouvernement sur leur blé de 1919 au-dessus du prix garanti.

Ce paiement portera le prix de 1919, basé sur le blé du nord en entrepôt à Fort William, à $2.63 le boisseau, soit un prix moyen pour toute l'année, de $2.50 aux points d'expédition du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta.

La Commission a déjà distribué $38,000,000 de dividendes intérimaires, et le paiement du restant, soit $28,000,000 sera achevé, espère-t-on, avant le 1er de l'an. Plus de $60,000,000 représentent la part des fermiers des provinces des prairies. Les autres $5,000,000 étant l'apanage des fermiers de l'est du Canada et de la Colombie-Anglaise.

o

LES PRIX DE LA DINDE SONT INCERTAINS

Les marchands de volaille disent que les envois de dindes, d'oies et de canards ont été minimes jusqu'ici, bien qu'on soit d'avis qu'il y en ait de bonnes provisions en campagne. Les fermiers ont, apparemment, différé leurs envois pour, à la veille des fêtes, obtenir des prix plus élevés. Les prix à présent, sont à peu près les mêmes que ceux de l'an dernier.

Il y aura une bonne demande de dindes pour Noël, pourvu que les prix ne soient pas trop élevés. Les envois de poulets sont abondants avec des quantités s'enlevant encore des réfrigérateurs. Les prix, en général, montrent une hausse de deux cents la livre.

o

AUX MARCHANDS DETAILLANTS

L'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., désire informer tous les marchands de détail que la Commission des Chemins de Fer doit siéger à Ottawa le 5 janvier prochain, pour entendre et recevoir toute objection contre l'augmentation des taux de la Cie de Téléphone Bell.

L'Association a un plaidoyer de préparé, mais demande à tous les marchands détaillants qui auraient de nouvelles objections à faire connaître contre cette augmentation, de bien vouloir les faire parvenir afin que l'on puisse les ajouter à celles déjà en possession de l'Association.

o

LES PRIX DES ARBRES DE NOEL PLUS CHERS QUE L'AN DERNIER

Avec le temps plus froid et de meilleures conditions de transport sur routes dans la province, les arbres de Noël ont fait leur apparition dans les magasins d'épicerie. Certains épiciers prétendent qu'ils sont un peu plus chers que l'an dernier. Les arbres de Noël de 7 à 9 pieds se vendent de $2.00 à $4.00, ceux de 5 à 7 pieds, de $1.50 à $2.00, et les plus petits à $1.00. Il y a une bonne demande de ces arbres cette année et les approvisionnements sont suffisants.

L'ASSEMBLEE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le plus vif enthousiasme a marqué la quarante-sixième réunion annuelle de la Dominion Commercial Travelers Association, laquelle a eu lieu samedi soir dernier, à l'hôtel Windsor, sous la présidence de M. J. Chas. Shea, président.

Dès une brève allocution, M. Chas. Shea, président, souhaita à tous la plus cordiale bienvenue.

M. Shea parla alors de la situation actuelle des voyageurs de commerce, non seulement dans la province de Québec, mais dans toutes les autres parties de ntre pays. Ceux-ci, leur sort, depuis quelques années, s'est fort amélioré, mais il reste encore beaucoup à faire, et c'est par la coopération de tous que ces derniers atteindront le but qu'ils se sont proposé.

M. D. Campbell, secrétaire, donna ensuite lecture du rapport annuel de l'Association pour l'année 1920.

Le nombre des membres actifs se chiffre à 10,962, et la campagne de recrutement se continue activement, de sorte que dans tout le pays il reste à peine 800 voyageurs qui ne se sont pas encore joints à leurs camarades dont un grand nombre n'ont pu le faire à la suite de circonstances tout à fait imprévues.

Le revenu pour l'année 1920 s'élève à $156,917.90, lequel est de $16,931.02 plus élevé que celui de l'an dernier. En plus d'avoir rencontré toutes ses obligations, l'Association a acheté pour $25,000 de l'emprunt de la Victoire du Canada et fait nombre de déboursés pour s'accaparer des garanties solvables de ses fonds dont elle a disposé en faisant des placements sûrs. Les opérations de l'Association durant 1920 ont assuré un gain net de $55,347.23.

Une conférence des Compagnies de Transport des différentes sections de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a été tenue à Hamilton, Ont., au mois d'août dernier, alors que plusieurs affaires furent discutées, parmi lesquelles se trouvait spécialement une proposition dans le but de changer la formule du certificat de voyageur de commerce. Les représentants de ces derniers s'objectèrent avec tant de fermeté à la nouvelle formule de certificat que les compagnies de chemins de fer durent renoncer à la chose. Il fut alors jugé nécessaire de faire un changement dans la formule de demande. Bien que les formalités gouvernant l'obtention des certificats fussent complètement observées.

Bien que les formalités pour remplir la nouvelle formule entraînent un peu de travail, plus qu'auparavant les membres sont priés d'étudier la question au point de vue de la plus grande protection accordée à leur intérêt général. La nouvelle formule n'affecte en rien les voyageurs de commerce de bonne foi, car l'on n'a pas perdu de vue, un seul instant leurs intérêts. Les membres de l'Association obtiennent des chemins de fer des concessions importantes et il est du devoir de tous de voir à ce que ces privilèges ne soient pas accordés à des personnes qui n'y ont aucun droit.

Le département des assurances de Québec a attiré l'attention de l'Association sur la nécessité de tenir en items complètement séparés, les divers fonds de l'Association. Afin de se rendre à cette demande, les membres ont adopté à l'unanimité, l'amendement suivant à leur constitution :

Amendement affectant l'article XIII, dont les deux premiers paragraphes sont retranchés et remplacés par les suivants :

1. Afin de constituer la Caisse Permanente d'Assurance au Décès pour le paiement des réclamations en cas de décès, tel que pourvu à l'article concernant ces règlements, il sera mis de côté: Tous les argents et placements de cette Association, y compris l'intérêt qu'on en retire, un montant égal à quatre-vingt-cinq pour cent des contributions annuelles des membres au sixième jour de décembre chaque année, et tous autres revenus provenant de quelques sources que ce soit.

2. Au Compte des Frais d'opération, un montant égal à quinze pour cent des souscriptions annuelles des membres sera mis de côté pour défrayer les dépenses d'administration de la caisse, le paiement des appropriations qui peuvert avoir été versées à la Caisse de Bienfaisance en vertu de l'Article XIV, à la Caisse d'Education, en vertu de l'Article V et toutes autres dépenses qui peuvent être encourues, au cours des effirts accomplis pour promouvoir les intérêts généraux de l'Association. Au cas où le Compte des Frais d'Opération accuserait un excédent de recettes sur les dépenses, le montant de tel excédent, audessous de $2,000 au sixième jour de décembre de chaque année, sera transféré à la Caisse Permanente d'Assurance au Décès.

Ces deux articles pourvoient à l'observance de la loi des Assurances de Québec.

Après la lecture du rapport annuel et l'adoption de cet amendement, l'on procéda à l'élection des nouveaux officiers pour 1921. Tous ces officiers furent élus par acclamation. Ce sont: MM. J. M. S. Carroll, président; Raoul R. Grothé, 1er vice-président; Frank Sumner, 2e vice-président; D. Campbell, secrétaire; Maxwell Murdock, trésorier. Directeurs: MM. C. D. Bertrand, A. Des-Rosiers, R. A. Eaton, H. S C. Holland et John Perry.

MM. J. C. Bisaillon, E. E. Goodenough, W. J. Boyce, F. A. Noble et J. A. A. Séguin (tous se retirant en 1921), et M. J. Chas. Shea (président sortant de charge), constitueront le bureau de direction pour la prochaine année.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

Voyageur actif demandé pour parcourir le district du Lac St-Jean pour une importante maison de Peintures et Vernis. Doit être ambitieux et producteur de ventes. Bonne perspective pour l'homme qui fera l'affaire. Doit parler Français et Anglais.
S'adresser au "Prix Courant".

LA BANQUE ROYALE DU CANADA ETABLIT DES RECORDS BANCAIRES

L'actif total le plus élevé qui ait figuré dans le rapport d'une banque canadienne. — L'actif liquide équivaut à plus de 50% et l'argent en espèces dans les banques égale 30% des obligations au public.

Le rapport annuel de la Banque Royale du Canada pour l'année fiscale close le 30 novembre révèle que cette institution financière est dans une position exceptionnellement solide et qu'elle a établi un réel record tant au point de vue de l'actif que sous le rapport des revenus. L'actif total est en effet de $594,670,013 et les revenus de $4,253,649.

La Banque Royale qui a une chaîne de 600 succursales s'étendant dans tout le Dominion offre une occasion unique de se rendre compte des conditions qui prévalent dans le pays en général. Par suite de l'expansion constante du commerce et de l'industrie elle a été appelée à faire des avances plus considérables au commerce canadien et le résultat a été que le total des prêts courants a passé de $143,259,518 qu'il était l'année dernière à $183,747,409 cette année, soit une augmentation de plus de $40,000,000.

En dépit de cette augmentation, elle a maintenu la solidité de sa position. Son actif liquide est de $279,197,713, soit le 50 pour cent de ses responsabilités vis-à-vis du public et, fait intéressant à noter son encaisse est le 30 pour cent de ses responsabilités.

Une preuve évidente que le public continue à faire des économies, même pendant la période de rajustement, c'est que les dépôts d'épargne ont augmenté de plus de $70,000,000. Ils s'élèvent actuellement à la somme de $331,688,078, comparativement à $259,465,169 il y a une année.

Les dépôts faits ailleurs qu'au Canada accusent un gain de plus de $42,000,000 et continuent à dépasser de beaucoup les prêts commerciaux faits à l'étranger.

Durant l'année le capital de la banque a été augmenté de $3,000,000 par l'émission de nouvelles actions qui furent absorbées par les actionnaires. Le fonds de réserve a été augmenté de $3,134,010 et s'élève présentement à $20,134,010.

Les profits pour l'année, après amples provisions pour dettes douteuses ou mauvaises et toute autre éventualité qui pourrait se produire, se montent à $4,253,649, comparativement à $3,423,264 l'année dernière. Ces profits, ajoutés à la balance reportée de l'année précédente donnent un total de $5,350,067, disponible pour distribution. Après qu'il a été pourvu au paiement des dividendes, aux versements de fonds de pension et à celui de la réserve, etc., etc., il reste une balance de $546,928 pour être reportée au compte des profits et pertes.

INFORMATIONS ECONOMIQUES ET COMMERCIALES

Les chiffres publiés à Washington par Antoine Caminetti, commissaire général de l'immigration aux Etats-Unis fixent à 90,025 le nombre des personnes émigrées du Canada aux Etats-Unis, contre 7,666 des Etats-Unis au Canada, pendant la dernière année fiscale.

* * *

L'exécutif et les comités de l'Association des Plombiers pour 1921 sont comme suit: Président, M. D. A. Bethune; 1er vice-président, M. H. Lavigueur; 2e vice-président, M. J. A. Francoeur; représentant au bureau des directeurs du Builders' Exchange; M. T. A. Latourelle; président du comité sanitaire, M. Jos. Brunet; président du comité d'arbitrage; M. L. E. Moulton; président du comité de législation, M. A. Noël; président du comité de l'apprentissage, M. John Gordon; comité de vérification, MM. Watson et Daoust; syndics, MM. Delaney, Charette et Hardy.

M. David K. Ttrotter a été à l'unanimité réélu secrétaire.

* * *

La valeur totale des récoltes a été, cette année, aux Etats-Unis de $7,148,519,000, soit une diminution de $4,939,476,000 par comparaisan avec celles de 1919. La récolte du maïs a été de 3,232,360,000 boisseaux, contre 2,760,484,000 pour la moyenne des cinq dernières années. Le rendement du blé a été de 789,878,000 boisseaux, contre 934,265,000 en 1919.

* * *

Le règlement suivant relatif à la taxe de l'impôt sur le revenu nous est communiqué: "Les dividendes payés exclusivement sur les profits réalisés avant le 1er janvier 1917, peuvent être distribués le ou avant le 31 décembre 1920, sans être sujets à la taxe. Les dividendes distribués après le 31 décembre 1920 y seront sujets sans égard au temps où ces profits auront été réalisés."

* * *

Durant la dernière année fiscale le commerce extérieur des Etats-Unis a atteint des chiffres sans précédent. Le rapport communiqué par le secrétaire du Commerce fait voir que les marchandises qui ont passé par les ports américains sont évaluées à $13,349,661,000, soit environ $3,000,000,000 de plus que pendant l'année précédente.

Les exportations ont été de $7,950,429,180, contre $7,081,461,938 en 1919 et les importations ont atteint la somme de $5,238,621,668, comparativement à $3,095,720,068 en 1919.

L'Europe a acheté pour $4,864,000,000; l'Amérique du Nord pour $1,636,000,000; l'Amérique du Sud pour $491,000,000; l'Asie pour $798,000,000; l'Océanie pour $193,000,000; et l'Afrique pour $128,700,000. Ces achats comprennent certaines réexportations de marchandises étrangères, de sorte que le total des exportations de mar-

chandises domestiques et étrangères atteint le montant de $8,111,000,000.

Les ventes au Royaume-Uni sont restées pratiquement stationnaires, celles à la France et à l'Italie ont considérablement diminué, mais l'Allemagne a acheté pour $202,000,000, comparativement à moins de $9,000,000 durant l'année fiscale 1919. Tous les pays importants de l'Amérique du Sud, à l'exception du Chili ont augmenté leurs achats. Depuis 1918, les exportations vers la Chine ont triplé.

* * *

L'hon. G. Robertson, ministre du Travail, a déclaré qu'au cours des sept derniers mois, l'Alberta avait produit au-delà d'un million de tonnes de pétrole de plus qu'en 1919.

* * *

Le chômage est le point noir de la situation actuelle. D'après la *Gazette du Travail,* cependant, la perte de temps causée par les différents industriels et ouvriers, en novembre, a été moindre que durant octobre ou qu'il y a un an. A un certain moment, le mois dernier, il y avait vingt grèves au pays, entraînant le chômage d'environ 21,000 ouvriers et la perte de 23,442 journées d'ouvrage. Au début du mois dernier, le pourcentage des sans-travail, dans les unions ouvrières était de 6.35 comparativement à 3.25, un mois auparavant, et contre 2.57 au commencement de novembre 1919.

D'après les rapports reçus de 5,100 firmes, la diminution du nombre d'employés est constante actuellement.

* * *

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la "Canada Fur Auction Soles Co.", a eu lieu la semaine passée, à Montréal. Il n'a pas été jugé à propos de déclarer de dividende. Les directeurs ont été réélus.

* * *

La perception des taxes, aux Etats-Unis, en 1920, a rapporté un revenu de $5,407,580,251 au gouvernement. C'est un record!

* * *

Le grand total du commerce canadien pour les huit mois terminés le 30 novembre montre une augmentation de $283,843,799. Le grand total des importations et des exportations pour cette période de huit mois est de $1,759,208,440.

L'augmentation dans les importations a été de près de $300,000,000. Les exportations oug augmenté de $17,000,000.

* * *

Nos importations provenant des Etats-Unis excèdent de $106,522,250 nos exportations en ce pays.

* * *

En se basant sur le chiffre de la population chaque Canadien achète pour $105 de produits américains, tandis que chaque habitant des Etats-Unis n'achète que pour $4.90 de produits canadiens.

* * *

Nous avons importé des Etats-Unis, l'an dernier, $127,546,206 de coton, $34,000,000 de charbon domestique et environ $36,000,000 de véhicules, en grande partie des automobiles.

* * *

L'an dernier, nous avons importé des Etats-Unis, pour $16,488,378 de tabac.

* * *

Une cinquantaine de courtiers en assurances ont rencontré aux bureaux du gouvernement, le premier ministre, l'hon. L.-A. Taschereau et l'hon. W. G. Mitchell, trésorier provincial, pour demander une réduction des taxes actuellement imposées aux courtiers d'assurance-vie. Les porte-paroles de la délégation étaient MM. T. J. Parkes et J. B. McKeckine. Leur demande sera prise en sérieuse considération suivant la formule d'usage.

* * *

Le ministère du commerce canadien a reçu un télégramme de Buenos-Ayres lui annonçant que le gouvernement argentin avait supprimé l'embargo du blé.

Cet embargo avait été décrété par la République Argentine à la suite des troubles ouvriers qui avaient été provoqués par le coût élevé de la vie, mais par la suite une surtaxe sur l'exportation du blé avait remplacé l'embargo et il est probable que la communication en question a trait à cette surtaxe.

* * *

Cette semaine a vu un nouveau record dans la dépréciation du dollar canadien à New-York, alors que l'escompte montait à 19¼% rabaissant la valeur du dollar du Dominion à 80¾ cents alors que sa valeur intrinsèque est normalement la même que celle du dollar américain.

* * *

Au cours de la semaine prochaine, les commissaires des licences se prononceront sur l'octroi des 265 licences qui seront accordées à Montréal, pour la vente de la bière et du vin en 1921. Il n'y aura pas cette année, d'augmentation du nombre des licences.

* * *

Il s'est produit la semaine passée dans le district de Montréal, onze faillites avec un total de $289,000.

* * *

Une grosse maison a découvert cette semaine, à sa grande surprise que les taux d'express de Montréal à certains points de la province, étaient moins élevés que les taux du fret.

DISSOLUTION DE SOCIETE

MM. Morin & Mackay, notaires, annoncent la dissolution de leur société au 1er janvier 1921.

Ils continueront séparément l'exercice de leur profession avec leurs fils, au même endroit, No 97 rue Saint-Jacques, à Montréal. MM. Victor Morin (père) et Lucien Morin (fils) sous le nom de Morin & Morin, bureaux Nos 32 et suivants, et MM. F. S. Mackay (père) et Francis Mackay (fils) sous le nom de Mackay & Mackay, bureaux Nos 28 et suivants.. Tél. Main 8282.

Ils sollicitent de leurs clients respectifs la continuation de leur patronage.

Les Tribunaux

JUGEMENTS COUR SUPERIEURE

S. D. Stricker vs H. N. Cohen, Montréal.

Ernest Oil Supply Co. vs J. A. Julien, Greenfield Land and Const. Co., T. S., B. A. Berthiaume, T. S., Victor Pager, Montréal.

W. & F. P. Currie & Co., Ltd., vs R. H. Stuart, Montréal.

Charles Crete vs G. T. R. and C. V. R., Montréal.

Thomas P. B. Earle et al., es-qual, vs Julius B. Miller, Montréal.

Benjamin Côté vs De Marie Alpheda Duclos-Côté, $30 mois.

Duplessis, Bezier & Valiquet vs F. G. Bashford, John H. A. Acer, T. S., Montréal.

Wm. H. Scroggie vs Me Mnnie Bruce-Blake, Protonotaire C. S., T. S., Montréal, $454.

Norbert Bergeron vs De M. H. O'Brien Montréal.

Patenaude, Carignan & Cie, Ltée vs J. T. Robert, M. Desrosiers et al, T. S., Montréal.

Abraham Gaske vs Geo. H. Poirier, S. Popliger, T. S., Montréal.

H. R. N. Viau vs S. Mandatsky-Mendosky, Achille Cinq-Mars, m. e. c., Ernest Pélissier et al, Distr., P. B. Casgrain, T. S., Montréal.

M. Grandtstein & Sons Mtl., Limited vs Cité de Montréal.

Charles Alfred Sharpe vs John J. Creelman, Tuckett Tobacco Co., Ltd., Montréal.

Cie Carrière & Frères vs J. O. A. Bélanger, Montréal.

Joseph Brother, Ltd., vs Jack Augustin, Montréal.

Somerville Paper Box Co., Ltd., vs Baines, Ltd., Montréal, $1192.

Joseph Ward & Co., vs Alphonse Marcotte, Shawinigan Falls, $132.

Dom. Film Service vs G. W. Brownridge, Montréal, $162.

Star Sign Co., vs Perry's Regd., Montréal, $180.

Nazaire Ouellette vs Jacques Lamothe, Montréal, $260.

Abraham Muhlstock vs Maurice I. Parelhoff, Montréal, $119.

Tabah Cousins, Ltd., vs Mary Auber-Tanoms, Michel N. Auber, (Succ. Waist Co.), Montréal, $2152.

Joseph C. Decary vs Victorine Bericot-Dumont, Montréal, $200.

Guertin Printing Co., vs Compagnie Swastika Ltée, Montréal, $90.

George Deslongchamps vs Alexandre Mackay, Westmount, $546.

Corp. Ville St-Vincent de Paul vs Dame Emma Guymond-St-Pierre, St-Vincent de Paul, $140.

Honorius Senay vs E. Beauchamp Enregistrée, St-Laurent, $136.

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

J. Garmaise vs Wilfrid et Alcide Lafrenière, $32.

M. Latendresse vs Alb. Daigneault, $19.

J. Hamel vs Thos. Fortier, $53.

Beaudoin Ltée vs Alf. Massicotte, $35.

Ludger Gravel et Fils vs W. M. Desrosiers, $85.

Soeurs Ste-Anne vs G. R. Duhamel, $70.

J. A. Couture vs Solomon Brown, $41.

J. V. Boudrias, Ltée vs F. A. Moore, $74.

Dom. Rubber System vs S. Lecken, $45.

C. H. Barr, vs E. Empey, $75.

S. Croysdill vs Geo. Paquette, $43.

S. Croysdill vs Jas. McDonald, 30.

J. Latulippe vs Horace Denommé, $30.

J. Latulippe vs Alb. Millaire, $27.

University Society Inc. vs S. Labensohn, $35.

J. Brière vs E. Descourt, $15.

A. Gitterman & Co. vs G. Goyette, $20.

A. J. Miller vs Philippe Perrier, $13.

Jas. M. Aird, Ltd vs Alf. Dobson, $15.

A. Lalonde vs Alb. Allard, $75.

J. Mallette vs Alex. Mackay, $33.

N. Bibeau vs Alex. Mackay, $40.

L. Peltier vs W M F Kelly, $15.

O. Mageau vs Théo. Joubert, $12.

J. B. Baillargeon Express vs M. P. Darwin, $75.

A. Bouvier vs Mme Jos. Fournier & Cie, $99.

Vve N. Boucher vs Elie Longval, $40.

G. Adam vs Dom. Printing & Eng. Co., $16.

S. Garmaise vs Jos. Belisle, $10.

J. Garmaise vs John McGuinness, $18.

J. Garmaise vs Edm. Patry, $32.

L. L. Renaud vs Alb. Drolet, $80.

J. E. Normandin et al vs Lionel David, $75.

J. E. Normandin et al vs Henri Lavoie, $11.

J. Major vs Anne Bonenfant, $12.

T. J. Lipton vs Bilodeau & Lepine, $17.

Banque de Montréal vs Moscu Mendelsohn, $75.

Z., Pesant vs Geo. Kouchchouk, $56.

Wm. Croft & Sons, Limited vs A. Tessier, $88.

S. Croysdill vs Alf. Tardif, $99.

I. Tougas et al., vs Ls. Marsolais, $62.

G. Brissette vs J. A. R. Lemieux, $50.

Max Beauvais Limitée vs C. Aumond, $94.

Max Beauvais Limitée vs L. Dubois, $90.

H. A. Doré vs Jos. Allard, Bromptonville, $99.

Patenaude, Carignan & Cie Ltée vs Ludovic Côté, Nicolet, $46.

T. Lefort vs Mlle G. Tremblay, $12.

J. Beauchamp vs Ephrem Corbeil, $16.

D. Fournier & Cie vs Paul Thiermusse, $28.

T. Depatie vs P. A. Hébert, $36.

Montreal Wood-Mosaic Flooring Co., Ltd., vs Perry's Reg'd., $45.

P. Richer vs Chs Villeneuve, $27.

Manufacturers Press Ltd., vs Jos. M. Duguay, $19.

A. Aubin vs Alb. Poitras, $20.

J. Dugal vs Ls Morin, $37.

G. P. Léveillé vs Thos Penny, $11.

Jos. B. Berard et al vs Alphonse Beaulieu, $10.

Bogue Bros., & Henryy Limited vs G. Martel, $45.

Wid. A. Laflèche vs Henri Gingras, $13.

Cohen's Limited vs Alf. Corbeil, $14.

E. Larose vs Mde J. Malone *et vir*, $32.

J. D. Langelier vs Wid. Jos. Roch, $40.

E. Dubreuil vs E. McGraft, $25.

J. Rockstein *et al* vs Mde Wm. G. Luster, $66.

J. O. Pilon vs John Kelly, Carillon et J. McBurney, Montréal, $40.

Renfrew Machinery Company vs Majorique Roy, East Angus, $22.

A. P. Pigeon Limited vs Jas. Roberts, Ste-Rose, $15.

E. Saint-Loup vs A. J. Comtois, Trois-Rivières, $60.

Montreal Dairy Company Limited vs W. Lachance, Val-Morin, $12.

Wid. Alph. Major vs Paul Trépanier, Trois-Rivières, $18.

Cohen's Ltd vs S. Dansereau, Ste-Thérèse, $23.

Chapman Double Ball Bearing Company, Limited vs W. J. Moore, Côte St-Paul, $38.

L. N. Hadd vs Emery Savage, South Indian, Ont., $28.

L. Demontigny vs Art. Lanthier, Verdun, $17.

E. Henault vs Aimé Robichaud, Verdun, $12.

Harris Abattoirs Company, Limited vs A. Legault, L'Annonciation, $42.

H. A. Letourneau vs J. A. Lafrance, $74.

L. Gravel & Fils vs J. B. Marion, $40.

I. M. Rubinovitch Limited vs J. L. A. Jodoin, $52.

C. A. Robert vs Maurice Guérin, $25.

Stuart Company Inc. vs Victor Jarry. $42.

I. Amber *et al* vs Mde Solomon Rosenbloom *et vir*, $38.

Canada Roofing & Paving Co., Ltd vs M. Solomon, $11.

R. Drouin vs Guaranteed Pure Milk Company Limited, $68.

C. A. Robert vs Emile Quesnel, $35.

E. Blais vs Paul Paquette, $12.

F. Frisson vs Hector Deplantée, $19.

G. Colwell vs John Findlay Ltd., $36.

D. Prevost vs Alf. Durocher, $29.

D. Sarrazin vs Alex. Mackay, Westmount, $16.

Invictus Shoe Store vs Fred. Bulmer, Westmount, $14.

E. Drapeau vs M. Gaumont, $26.

Beaudoin Limitée vs David Reddey, $37.

G. Duclos vs Lionel Therrien, $20.

B. Glickman vs Israel Josephson, $48.

A. Gitterman & Co., vs A. Langlois, $50.

M. L. H. & P. Co., vs J. Cohen, $15.

H. Weinfield *et al* vs A. Blumenthal, $23.

J. L. Mackay *et al* vs Dan McDonnell, $33.

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRON
Alarie, Ovila	Dame Azilda Alarie
Aumais, F. G.	Hochelaga Cartage Co.
Bénard, Télesphore	Dupuis & Frères
Broded, David	Jos. Fortier
Casavant, J. P. H.	Cash Register Co.
Cartier, Jos.	Philias Hamelin
Coulombe, Chs.	Wm. Rutherford Sons Co. Ltd.
Davis, H. P.	Eclipse Paint Mfg. Co. Ltd.
Decelles, J. O.	La Caisse Nationale d'Economie
Desjardins, J.	J. P. Davignon
Gadbois, Henri	Canada Cement Co.
Girard, J.	Gouvernement Provincial
Moïse Edwin	Young Men Christian Assoc.
Pelletier, William	William Pelletier Enrég.

Cotations courantes du Marché de Ferronnerie

MUNITIONS DOMINION

	Poudre noire Liste	Demi-fumée Liste	Sans fumée
Caps. BB...	.....	.....	$ 7.00
22 Court...	.....	$10.00	10.50
33 S Mush.	.....	.....	11.50
32 Long...	.....	12.00	15.00
22 L. Mush.	.....	.....	16.00
32 L.D. do.	.....	.....	18.70
32 L. Rifle.	.....	14.00	17.50
25 Court ...	$ 3.00	.....	.....
32 —	24.50	.....	.....
32 30	.....	.....	76.00
25 Colt Auto	.....	.....	58.00
30 Mauser .	.....	.....	91.00
32 S. & W.	.....	.....	42.00
32 S. Colt. .	38.50	.....	.....
32 Colt Auto	.....	.....	63.00
32 30	.....	.....	70.00
38 S. & W.	.....	.....	54.50
44 G. Getter	.....	.....	66.50
44/40	.....	.....	84.00
405 Cible ..	.....	.....	85.00
260 Sav. H.P.	.....	.....	160.00
280 Rosa . .	.....	.....	209.00
25 35	.....	.....	125.50
30 30	.....	.....	144.50
303 Savage .	.....	.....	144.50
303 British .	.....	.....	199.00
32 40	.....	.....	121 50
32 Special ..	.....	.....	144.50
32 Rem Rim.	.....	.....	144.50
38 Win ...	.....	.....	190.00
35 Rem Rim	.....	.....	159.50
38 Self Ldg.	.....	.....	121.60
38 ...	.....	.....	121 60
44 ...	132.00	.....	152.00
	Dominion		Escompte

MUNITIONS AMERICAINES

... r et Sa age, 27½% ... sur la liste américaine.
... Union Metallic, prix plus 27½%.
... ndard 100 lbs., To-Montréal, $18.00 : ... me suit, sujet seulement aux escomptes de caisse : Giboés, $1.50; daim et phoque, 50 cents; balles No 28, $1.20 les 100 lbs; sacs de moins de 25 lbs. ½c par lb., f.o.b. Montréal.

HACHES

Haches pour garçons	$14.25	$15 50
— — chasseurs	13.00	14.50
Haches à un tranchant, la douz. .	18.25	20.50
Haches à deux tranchants, la douz...	21.75	25.00

Pour les pesanteurs plus lourdes que la base ajoutez à la liste comme suit:

Groupe 2...	$0.25	Groupe 7...	$0.75
Groupe 3...	0.50	Groupe 8...	2.25
Groupe 4...	0.75	Groupe 9...	2.75
Groupe 5...	1.00	Groupe 10..	3.25
Groupe 6...	1.25		

Banc No 1, douz.	$19.25
— No 2, douz.	22.00
— No 3, douz.	24.75
— No 4, douz.	26.95
— No 5, douz.	29.70
— No 6, douz.	33.00

BABBITT

Les prix du Babbitt varient avec les marchés des métaux et les prix sont cotés sur demande. Les prix varient de 10 cents à 75 cents la livre.

MECHES DE TARIERE

Prix de la liste. Standard par douz.

2 16....	$ 6.00	22/16....	$16.00
4 16....	6.00	23/16....	18.00
5 16....	5.00	24/16....	18.00
6/16....	5.00	25/16....	21.00
7 16....	0.00	26/16....	21.00
8/16....	0.00	27/16....	24.00
9/16....	6.00	14/16....	9.25
10 16....	6.00	15/16....	9.50
11/16....	7.00	16/16....	9.50
12 16....	7.00	17/16....	12.00
13 16....	12.00	29/16....	27.00
19/16...	14.00	30/16....	27.00
20 16....	14.00	31/16....	30.00
21 16....	16.00	32/16....	30.00

Escomptes sur les prix de la liste Standard.
Rester 15%
Mèches de tarière Gilmour, net.
Tarières de Gilmour, ajoutez 10%.
Mèches de tarière Irwin, liste plus 10%.
Mèches à voitures Irwin, ajoutez 10%.
Les escomptes sont revisés et les prix des jobbers sont maintenant plus élevés.
F.O.B. Montréal.

PLANCHES, (BOULANGERIE)

	Bord ⅜	Bord ¾
—16 x 22	$ 8.90	$12.50
1—18 x 25	10.78	12.80
2—18 x 28	12.10	14.75
3—20 x 30	13.86	17.75

PLANCHES A REPASSER

	La douz.
No 1, Daisy	$38.00
No 10, Daisy	43.00
No 33	30.00
No 35	34.0
No 36	39.00
Perfection	48.00

PLANCHES A JUPES

No 11, la douz. $14.00

PLANCHES A MANCHES

No 3, la douz. $14.00

PLANCHES A LAVER (zinc)

	La douz.
Baby Globe	$3.00
Beaver (cuivre)	9.00
Canada Glass	9 00
Competition Globe (métal)	5.90
Diamond King (verre) . .	8.75
Enamel Queen	9.50
Glass Globe	8.75
Improved Globe	6.50
Jubilee	7.15
Neptune	6.50
Newmarket King	7.15
Pony	3.00
Royal Globe	6 00
Solid Back Globe	7.25
Standard Globe	6.00
Surprise	....
Supreme Zinc	6.50
Western King (émail) . . .	9.50

F.O.B. Newmarket.
Sujet à acceptation

BOUILLOIRES (pour poêles).

30 gallons, standard . . . $15.00
30 gallons, extra forte . . 18.00

BOULONS ET ECROUS

Les escomptes s'appliquent à la liste standard.
Boulons à voitures (liste $1!, ⅜ pouce diamètre et plus petits, 6 pouces et plus courts, liste nette.
Boulons à voitures (liste $1), ⅜ pouce diamètre et plus grandes longueurs, liste plus 10%.
Boulons à voitures (liste $1), 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.
Boulons à machine, ⅜ pouce diamètre et plus petits, 4 pouces et plus courts, 10%.
Boulons à machine pouce diamètre et plus petits, longueurs plus grandes, liste plus 10%.
Boulons à machine, 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.
Boulons à patins de traîneaux, toutes dimensions, liste plus 10%.
Ecrous (coach and lag), 15%.
Boulons, tête carrée, liste plus 10%.
Bolt ends, liste plus 10%.
Boulons à charrue, têtes 1, 2, 3, liste nette.
Boulons à charrue, autres, liste plus 20%.
Boulons pour ascenseur, tête large, liste plus 10%.
Boulons pour ascenseur, tête ondulée, 20%.
Boulons, tête fantaisie, liste plus 10%.
Boulons de timon (liste $3), liste plus 10%
Boulons de archepied, tête large, (liste $3), liste plus 10%.
Boulons de girouette, liste plus 10%.
Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, blancs, ajoutez à la liste $2.25.
Ecrous, 2 pouces et plus petits, Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, tarenutés, ajoutez à la liste $2.75.
Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, blancs, ajoutez à la liste, $2.50.
Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, tareautés, ajoutez à la liste $3.00.
Conditions:—Comptant 30 jours de la date d'expédition, moins 2%.

BORAX

Lump Crystal Borax, la lb., 11-12c
F.O.B. Montréal.

LAITON

Feuilles, calibre 24 et plus lourdes, base	0.34
Tringles, base ½ à 1 pouce, ronde	0.29
Tubes, sans joint, base .	0.39

F.o.b. Montréal.

BALAIS

	La douz.
No 5, 4 cordes	$13.50
No 5, Standard	8.90
Little Beauty	10.75
Royal Blue	16.10

Moins les escomptes réguliers des jobbers.

MASSES ACIER FORGE

No 840	ajoutez 20%
No 800	— 25%
No 838	— 7%
No 202	— 10%
No 804	— 5%
Nos 802, 842, 844 . .	— 25%
No 810	— 55%
No 814	— 60%

F.o.b. Montréal.

CHAISES

	La douz.
Escabeaux	$36.00
Bancs-escabeaux	20.00

HACHE-VIANDE

Universal, la douz., No 0, $30; No 1, $36; No 2, $42; No 3, $58.
Russwin, la douz., No 0, $24.50; No 1, $30.60 No 2, $36.75 No 3, $49.
Caisse entière d'une demi-douzaine.
F.o.b. Montréal.

BARATTES

Prix de liste des barattes à mains.

No 0	$12.25 à $13.50
No 1	12.25 à 13.50
No 2	13.35 à 15.00
No 3	14.35 à 16.50
No 4	16.40 à 19 50
No 5	19.50 à 22.00

Prix de liste pour barattes à moteur.

No 0	$11.00
No 1	11.00
No 2	12.00
No 3	13 00
No 4	17.00
No 5	20.00

Liste nette f.o.b. Montréal.

NETTOYEUR POUR PAPIER PEINT

	La grosse
Satinette	$24.00
Nu-Way	21.00

TONDEUSES POUR CHEVAUX

New Markea . . . $3.50 la paire

REVEILLE-MATIN

Big Ben	$4.00
Good Morning	1.60
Look out	2.35
Sleepmeter	2.50

BARRES ET SECHOIRS A LINGE

	Ladoouz.
Barres à vêtements No 1,	$14.40
— No 2	19.00
— No 3	14.40
— No 4	13.00
— No 5	15.00
— No 6	17.00

CHEVALETS A LINGE

	Pliable	Extensible
4 pieds	$13.50	$27.00
5 pieds	17.00	34.00
6 pieds	20.00	40.00

CORDE A LINGE (galvanisée)

	Les 1,000 pieds
No 18—100 pieds	$7.15
No 18— 50 pieds	7.80
No 19—100 pieds	6.25
No 19— 50 pieds	7.00

F.o.b. Montréal.

SETS DE SAVETIER

Ordinaires, le set	$ 0.93
No 3, la douz.	11.25

ROULEAUX DE CORDES A LINGE

	La douz. net
No 3	$18.00
No 3½	19.65
No 4	23.30

F.o.b. Montréal.

CHAINES

	Soudées à chaud	BBB
3/16 pces . .	$34.00	$.....
1/6 — . . .	21.70	.....
5/16 — . . .	18.20	19.40
3/8 — . . .	13.85	16.55
7/16 — . . .	13.50	16.15
1/2 — . . .	13.15	15.75
5/8 — . . .	12.60	13.65
3/4 — . . .	11.25	13.40
7/8 — . . .	10.80	13.00
1 — . . .	14.40	12.60

	Soudées à l'électricité	BBB
1/8 pces . .	$22 30	$.....
3/16 — . . .	16.65	24.45
1/4 — . . .	17.25	22.55
5/16 — . . .	14.85	18.80
3/8 — . . .	12.20	.....
7/16 — . . .	11.85	.....
1/2 — . . .	11.50	.....
5/8 — . . .	11.05	.....
3/4 — . . .	10.80	.....

F.o.b. Montréal.

Chaînes à vaches, plus 40%; chaînes à traits, liste plus 25%; chaînes à chiens, ajouter 10%; chaînes à licou, ajouter 10%; chaînes d'attaches, 20%; chaînes d'écurie, No 1 ou fortes, $2.25 la douzaine; étapée No 3 ou Dominion, $2 50 la douz. net; chaîne de poitrail, No 220, ... la douzaine de paires.
F.o.b. Montréal.

ETRILLES

	La douz.
No 111	$2.00
No 121	2.20
No 127	2.90

POUR BESTIAUX

98.	$2.60
100	3.70

F.o.b. Montréal.

CUIVRE

	Base Montréal
Tringles, ½ à 2 pces .	0.42
Feuilles souples unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.44
Etamées unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.48
Polies et étamées, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.52
Tubes, la lb.	0.50

Les prix ci-dessus sont pour feuilles ou barres entières. Les feuilles ou barres coupées valent 5 cents de plus par livre.

FERS A SOUDER

Base 3 à 8 lbs., 62½ f.o.b. Toronto et Hamilton.

CORDE A CHASSIS

No 6, la lb	$0.88
No 7, la lb.	0.87
Nos 8, 9, 10, 12, la lb. .	0.86

F.o.b. Montréal.

LEVIERS, $11.50 les 100 lbs.

MECHES

Listes Standard

Mèches de forgerons, ½ pouce x 2½ pouces de tige.

	la pièce		la pièce
1/8	$0.45	19/32.....	1.20
6/32.....	0.45	5/8	1.30
3/16.....	0.50	21/32.....	1.40
7/32.....	0.55	11/16.....	1.50
1/4	0.60	23/32.....	1.60
9/32.....	0.65	3/4	1.70
5/16.....	0.70	25/32.....	1.80
11/32.....	0.75	13/15.....	1.90
3/8	0.80	27/32.....	2.00
13/32.....	0.85	7/8	2.10
1/16.....	0.90	29/32.....	2.20
15/32.....	0.95	16/16.....	2.30
1/2	1.00	31/32.....	2.40
9/16.....	1.10	1	2.50
9/16.....	1.10		

Dimensions intermédiaires, prendre la liste de la taille au-dessus.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 22 décembre 1920.

Une baisse a eu lieu dans le prix du pétrole qui était stationnaire depuis cinq mois, mais le prix de la gazoline reste sans changement. Le prix de l'huile à tracteur montre une légère diminution.

On constate moins de changements de prix cette semaine et la plupart des variations portent sur des lignes comme le fer et l'acier en barres, les tôles et les métaux en lingots, qui montrent des réductions légères.

Des révisions faites dans les accessoires pour tuyaux indiquent de petites diminutions, mais les tuyaux continuent à se maintenir fermes. Le fer et l'acier en barres ont un ton plus facile et des réductions ont été faites dans le prix des tôles. Quelques métaux en lingots, y compris l'étain, ont baissé et des cours plus bas sont cotés pour la soudure. Les matériaux de rebut continuent à diminuer de prix. Le volume d'affaires dans les lignes de saison continue à être bon et beaucoup de lignes comme les patins et les articles de hockey sont toujours dépourvues.

Des diminutions ont été faites sur la corde, les articles en coton et les carabines Stevens. Les prix des chaînes à pneus montrent une tendance à la baisse et les accessoires de tuyaux ont été revisés. Des cours plus élevés sont cotés sur les scies à main et les poêles à frire de prix moyen. Le fer et l'acier en plaques et feuilles sont plus calmes et le ton est plus facile.

Le volume des affaires continue à être très satisfaisant et les voyageurs sont toujours très occupés sur la route. Les lignes de saison s'écoulent rapidement, mais les stocks de patins et d'articles de hockey sont faibles et beaucoup de détaillants seront désappointés de ne pas avoir de stock actuellement.

LES POELES A FRIRE EN ACIER SONT PLUS CHERES

Poêles à frire en acier — Il y a eu une augmentation d'environ 10 pour cent dans le prix des poêles à frire; on s'attend à ce qu'il y ait maintenant de temps à autre des rajustements de prix sur cette ligne de marchandises.

LES CARABINES STEVENS ONT ETE REVISEES EN BAISSE

Carabines Stevens — Il y a eu un changement dans les prix des carabines Stevens qui sont maintenant cotées comme suit: No 14, $8.00; No 20, $9.75; No 12, $11.75; No 17, $14.25; No 70, $21.00.

LES CORDAGES ENREGISTRENT DE NOUVELLES DIMINUTIONS

Cordages — Une réduction de 1½ cent par livre sur la pure Manille ainsi que sur les autres qualités de cordes est entrée en vigueur le 9 du mois courant. Une révision complète a été faite et il est très probable que les prix vont baisser On espère que ce bas niveau de prix stimulera la demande et pourra faire concurrence à la corde importée. On cote actuellement les prix suivants: Pure Manille, 29½ cts la livre; Beaver, 23 cts; Sisal, 21 cts, lathyarn, 21 cts.

REVISION DE LA CORDE A LINGE EN SISAL

Cordes à linge en Sisal — Ces articles ont baissé légèrement. Les prix sont les suivants: 30 pieds, $0.90; 50 pieds, $1.50.

LES TOLES RESTENT SANS CHANGEMENT

Tôles — Les prix ne sont pas changés et la demande est plutôt faible étant donné le désir de conserver le stock le plus bas possible à cette saison de l'année. Les livraisons se font maintenant sur les anciens ordres placés il y a plusieurs mois, et qui sont suffisants pour répondre aux besoins présents.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

	Fleur de lys	Queen's Head
Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

PAS DE CHANGEMENT POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Il n'y a pas eu de changement dans la situation des produits du plomb et les prix continuent à être fermes. Les affaires sont toujours très tranquilles.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	14.50
Tuyau de décharge	15.50

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste nette.

Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.09½

Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¾ par lb. extra.

Soudure, garantie, la lb.	0.30½
Soudure, strictement, la lb.	0.28½
Soudure commerciale, la lb.	0.25½
Soudure, wiping, la lb.	0.25¼
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.31¾
50-60	0.34
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LE FER ET L'ACIER SONT CALMES

Fer et acier — Etant donné la saison les affaires tendent à être calmes et les ordres en retard sont maintenant remplis. Il n'y a que peu d'affaires nouvelles, mais on espère que les commandes vont de nouveau affluer après le premier de l'An.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.65

LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé $2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste . . . . . 2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste . . . . . 3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto

PAS D'AMELIORATION SUR LES TUYAUX

Tuyaux — Bien que les usines soient fort occupées et s'efforcent de remplir leurs commandes, il est évident que la rareté des tuyaux va continuer encore quelque temps. Les courtiers ont été incapables d'accumuler du stock et la construction qu'on espère en 1921 va causer une continuation de la rareté de ce produit. Les prix restent les mêmes.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
⅛ pouce	$6.50	$8.50
¼ —	5.31	7.41
⅜ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

LES SCIES A MAIN ONT AUGMENTE

Scies à main — Dans notre dernier numéro nous parlions d'une réduction d'environ 10 pour cent sur les scies à main de qualités moyenne et ordinaire. Une erreur a été faite à la source d'information et c'est une "augmentation d'environ 10 pour cent" qu'il faudrait lire.

PAS DE DEMANDES POUR LES VIEUX MATERIAUX

Vieux rebuts — Les affaires en vieux rebuts de bronze, cuivre, plomb, fer, etc., sont extrmement calmes. Les prix ont encore baissé sans créer aucune demande et on prévoit que ce calme va durer encore quelque temps.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	....	0.01
Cuivre jaune	0.06	0.07
Cuivre rouge	....	0.09
Cuivre léger	....	0.04½
Retailles de zinc	....	0.04½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	....	16.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	8.00
Plaques de poêles (tonne)	....	23.00
Acier pour faire fondre	....	15.00
Bushelling No 2	....	7.00
Plaques de chaudières	....	10.00

PEINTURE

Mercredi, 22 décembre 1920.

Les affaires sont modérément bonnes et les prix se maintiennent fermes. Exception semble devoir être faite pour le blanc de plomb à l'huile et bien qu'on ne prévoie aucun changement à présent, la tendance future est difficile à prédire. La térébenthine montre une tendance plus ferme, mais la demande est faible. Les ventes d'huile de lin sont également faibles et les prix restent sans changement. Le mastic s'écoule assez bien et reste ferme. La vitre n'a pas changé et les stocks sont bons avec les arrivages venant en quantité de Belgique.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN RESTE FERME

Huile de lin — Le marché du lin se maintient bien et les prix ont tendance à être soutenus. Les cours n'ont pas changé.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.15	1.33
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils	1.17½	1.35½
3 à 4 barils	....	....
5 à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LA TEREBENTHINE EST FERME

Térébenthine — Les prix n'ont pas changé depuis le dernier rapport. Les affaires sont très calmes et les acheteurs ne placent des commandes que pour leurs besoins immédiats.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	1.45	1..60
Par petits lots	1.55	170

Emballage en sus.

LES VENTES DE MASTIC SONT ASSEZ BONNES

Mastic — Le mastic continue à bien s'écouler avec une bonne demande pour la saison actuelle. Il n'y a pas de changement dans les prix qui sont portés à être fermes.

MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils.	$6.00	$6.25	$6.60
En ½ barils . . .	8.25	8.50	8.85
Par 100 livres. . .	7.00	7.25	7.60
Par 25 livres . . .	8.00	8.25	8.60
Par 12½ livres . .	7.50	7.75	8.10
En boîtes d'1 livre.	10.60	10.85	11.20

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

MARCHE INCERTAIN POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement dans les prix du blanc de plomb à l'huile et qu'on n'en attende pas avant la Nouvelle Année, le marché est loin d'être ferme. Les conditions qui régissent le blanc de plomb sont telles qu'elles rendent extrêmement difficile la question de déterminer la tendance de ce produit même pour un avenir rapproché.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	$17.75	$18.10
Crown Diamond. . . .	17.75	18.10
Crown, pur.	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur. . .	17.75	18.10
Eléphant, véritable. . .	18.25	18.60
Red Seal.	17.75	18.10
Decorators, pur. . . .	17.75	18.10
O. P. W. anglais . . .	17.75	18.10
Green Seal.	17.75	18.10
Moore, pur.	17.75	18.10
Ramsay, pur.	17.75	18.10
Tiger, pur.	17.75	18.10
Decorators, spécial . .	.....	12.00
Maple Leaf, spécial. .	.....	10.00

LA VITRE EST CALME — PAS DE CHANGEMENT DE PRIX

Vitre — Il n'y a pas eu de changement de prix depuis notre dernier rapport; l'escompte continue à être de 25 pour cent. Les affaires sont calmes maintenant et les courtiers ne remplissent que des commandes de réassortiment. Les stocks sont bons et le verre de Belgique arrive en abondance. Les besoins de la saison prochaine seront bien satisfaits.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc.		6.15
Crimson.		5.15
Maritime Spar, B.H.		6.03
Hard Oil, B.H.		3.24
Gold Medal, B.H.		4.02
Elastilite.		4.50
Granitine Floor Finish. . . .		4.50
Hydrox Spar.		4.65
C.P.C. Sun Varnish.		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.		4.40
I.V. Elastica, No 1.		5.32
I.C. Elastica, No 2.		4.38
I.V. Elastica, Floor.		4.38
Jasperite Interior and Exterior.		3.75
Jamieson's Copaline.		4.25
P. and L. No. 61.		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . .		2.75
M-S Marble-Ite Floor.		4.42
M-S Wood-Var.		4.42
M-S Durable Spar.		5.59
M-S Finest Interior.		4.84
Elastic Interior.		3.14
Mar-not.		4.40
Quick Action House.		2.65
Rexspar.		5.64
Scar-Not.		5.13
Kyanize Spar.		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . .		3.84
Kyanize Interior.		3.84
Luxeberry light.		4.72
Luxeberry granite.		4.90
Luxeberry spar.		5.62
Ramsay's Universal		3.75
Ramsay's Agate Floor. . . .		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.25
Ramsay's Spar		5.25
"C.D. Big 4" Exterior.		5.00
"C.D. Big 4" Interior.		4.50
"C.D. Big 4" Floor.		4.40
Dougall Univarnish, clear . .		4.40
Dougall Transparent, spar . .		6.00
Dougall Transparent, floor . .		5.20
Copalite.		4.00
Eléphant, blanche		4.95
Eléphant couleurs		4.55
B-H Anglaise, blanche		5.05
B-H Anglaise, couleurs		4.80
B-H à plancher.		3.70
B-H, plancher-vestibule . . .		4.30
Minerve, blanche		.4.90
Minerve, couleurs		.4.60
C-D Ton mat à murs, blanc .		3.85
C-D Ton at à murs, couleurs		3.75
Crown Diamond, blanche . . .		.4.80
Crown Diamond, couleurs . . .		.4.55
Crown Diamond, à plancher . .		4.20
B-H Fresconette, blanche . . .		3.35
B-H Fresconette, couleurs . .		3.25
Moore, couleurs, nuances . . .		.4.80
Moore, couleurs, blanches . .		.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs		.3.85
Moore, peinture de plancher .		.3.75
Moore, Sani-flat		.3.75
Moore, Mooramel		....
Jamieson's & Crown Anchor .		.6.25
C.P.C. pure, blanche		5.05
C.P.C. pure, couleurs		4.80
O.P.W. marque Canada, blanche		5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs		5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher		4.50
O.P.W. à mur, blanche		4.10
O.P.W. à mur couleurs		4.00
Ramsay pure, blanche		4.90
Ramsay pure, couleurs . . .		4.80
Martin-Senour, 100% blanche .		.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs		.4.80
Martin-Senour, Porc paint . .		.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche		3.60
Martin-Senour, peinture à plancher		.4.00
Sherwin-Williams, blanche . .		.5.05
Sherwin-Williams, couleurs . .		.4.80
Sherwin-Williams, à plancher		.4.00
Flat Tone, blanche		.3.60
Flat Tone, couleurs		.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . .		.5.05
Lowe Bros., H S., couleurs . .		.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor .		4.20
Mellotone, blanche		3.90
Mellotone, couleurs.		3.75
Sanitone, blanche		3.85
Maple Leaf, blanche.		.5.55
Maple Leaf, couleurs.		.5.30
Maple Leaf, à plancher . . .		.4.75
Pearcy, préparées, blanches. .		.5.00
Pearcy, préparées, couleurs . .		.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs	0.17½
Opalite, kegs 100 lbs	0.18½
Opalite, paquets 1 gall. le pqt.	1.00
Opalite, paquets ⅛ gall, le pqt.	0.52½
Ramsay's IDEAL White,300 lbs.	0.10½

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50
Ramsay's PERFECTO	8.50	9.50
Coralite.	9.50	9.50
B.H. Frescota . . .	7.80	8.40
Perfects.	7.50	8.00
Muresco.	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs. .	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs..	15.50
Véritable, par quantité moindre.	17.00
Véritable anglais, baril. . .	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s.	0.34½
10s.	0.35
5s.	0.36
1sL	0.39½
½s.	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13¾
No 1	0.12
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No . 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.27
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.70
Ocre d'or, pur	0.35
Ocre de sapin français, pur.	0.30
Verte, pur	0.39
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu d'outremer	0.70
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.42
Noir ivoire	0.44
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.48
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.
(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun	"	1.65
Neponset vert	"	3.20
Noir canadien	"	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1 10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnee, No 2. Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . .	3.95
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . .	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . .	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

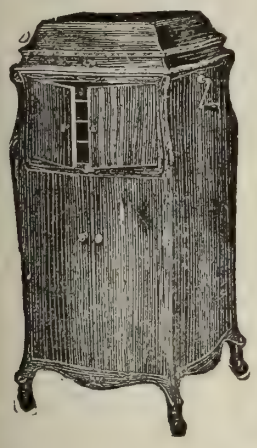
Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25".	$19.90	$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Asurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de - $8,300,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT. Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Mettez Votre Marque de Commerce sur vos Marchandises PAR
TRANSFERT DECALQUE
FABRICATION CANADIENNE
PERMANENCE BELLE APPARENCE
ECHANTILLONS SUR DEMANDE
CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
364-370 RICHMOND ST. WEST. TORONTO. CANADA.


Tél. Est 9559
Faites le commerce des
GRAMOPHONES
Les profits sont très bons et les ventes sont faciles.
Nous sommes manufacturiers et nous vendons au plus bas prix. Joli modèle cabinet se détaillant $150.00, prix du gros, $60.00.
UNE VISITE POUR INFORMATION sollicitée.
Orpheolian Pronograph
306 Rue Visitation, - MONTREAL.

A VENDRE
MIEL pur coulé
et
MIEL en gâteaux
L. O. MICHAUD
ST-MAURICE, Comté de Champlain, P. Q.

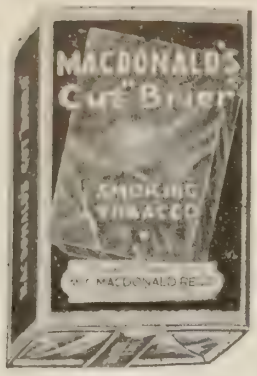
D. L. LONGPRE
MARCHAND TAILLEUR
PAPINEAUVILLE, P. Q.

Tél. Bell No 6
HOTEL COMMERCIAL
J. E. LACROIX
Chambres et Pension de première classe.
Voitures en connection avec l'hôtel.
Salle d'échantillons.
Réservoir à gazoline pour autos.
MONTEBELLO, Qué.

Satisfaction Garantie. Prix très Modérés.
MAISON CANADIENNE
TAILLEUR
ALBERT GENDRON, Propriétaire.
Complets 50c. — Pardessus 50c. — Nettoyage Français $1.50.
526, Rue Fullum, - MONTREAL.

AIME LaBOSSIERE
BOUCHER
Toujours en mains Viandes de choix pour la campagne, telles que:
Boeuf, Veau, Mouton, Porc canadien grillé et salé, Saucisse, Jambon, Poissons, Volailles, Légumes, etc.
Commandes livrées à domicile gratis.
Rue Notre-Dame, Pointe-aux-Trembles, P. Q.

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

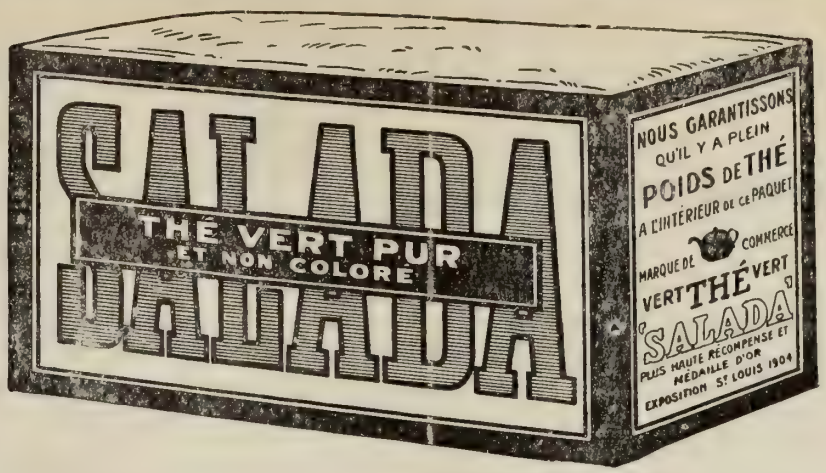
W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL



LE THÉ VERT

SALADA

Etiquette Brune

se vend

55Cts

vous coute

45Cts

Cela vous paye-t-il de tenir du thé en vrac ?

"VICTOR"

Pelle perfectionnée en bois pour la neige

La pelle en bois Victor pour la neige rapporte des bénéfices appréciables au commerce de quincaillerie.

Le prix élevé et la rareté des pelles en acier pour la neige ne se feront pas sentir si vous tenez en stock les pelles en bois VICTOR pour la neige.

La ligne VICTOR comprend les grandes tailles pour usages généraux et les petites tailles pour les enfants. Les pelles pour enfants sont nature ou peintes en rouge. Les grandes tailles sont nature, avec haut ferré ou avec haut et bout ferrés.

Toutes les pelles sont huilées pour empêcher la neige de coller au plat.

Voyez votre Courtier.

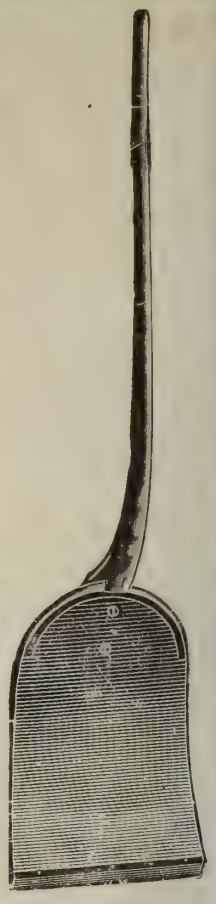
THE "VICTOR" INDUSTRIAL CO., REG'D, QUEBEC

Prière d'adresse toutes communications à

RICHARDSON & BUREAU

MONTREAL.

Seuls agents des ventes.



Le peintre Luxberry dit :

La devise populaire "Sauvez la Surface et vous sauvez tout" est bien vraie. C'est pourquoi j'emploie et je recommande toujours les vernis, émails et teintures de Berry Brothers. Ils résistent au plus dur usage, en produisant une surface plus jolie et plus durable que tout autre fini que je connaisse.

La grande demande sans cesse croissante pour les produits "Berry" est largement due à l'acquisition de l'amitié du peintre et de tous les autres acheteurs de vernis.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

WALKERVILLE, - - - - ONTARIO.

29 Rue Latour, - - - MONTREAL.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

A nos Clients et Amis

A cette saison de gaieté et de réjouissance permettez-nous de vous offrir nos souhaits sincères et nos meilleurs voeux. ∴ ∴ ∴ ∴

Nous desirons vous remercier pour la valeur de vos relations commerciales pendant l'année écoulée. ∴ ∴ ∴ ∴

Pouvons-nous également exprimer l'espoir que, dans l'année qui vient, nous pourrons avoir le plaisir de faire le maximum d'affaires avec vous, confiants qu'avec l'augmentation de nos facilités, nous serons à même de vous donner un service satisfaisant. ∴ ∴ ∴ ∴

BRANDRAM-HENDERSON
LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST-JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 22 décembre 1920.

Le ton s'est affermi cette semaine sur le marché du porc vivant par suite de la diminution des arrivages. Il n'y a cependant pas de changement dans les prix qui se maintiennent aux cours revisés de la semaine dernière. L'affermissement du marché du porc vivant va avoir, sans aucun doute, sa répercussion sur celui du saindoux et du shortening. Il y a cependant un fort approvisionnement de saindoux sur le marché. On demande des prix plus élevés pour les oeufs frais et strictement frais. Il y a une meilleure demande pour la volaille cette semaine et les approvisionnements sont bons sauf pour la dinde qui n'est pas en aussi grande abondance. Une augmentation de la demande avec un marché ferme est prévue pour une période de deux à trois semaines. Le marché du beurre s'est amélioré cette semaine par suite d'une augmentation de la demande pour l'exportation. Le marché du fromage reste sans changement.

La principale activité du marché de l'épicerie porte cette semaine sur les fruits frais, les fruits secs, les noix et les légumes, pour lesquels il y a une excellente demande. On cote des cours plus bas pour les oranges par suite des gros arrivages de nombreuses variétés qui diffèrent considérablement de prix. Les oranges Porto Rico se vendent $4.75 la caisse. On espère que les oranges seront meilleur marché après Noël. Les pommes ont augmenté cette semaine et il semble y avoir un bon approvisionnement de raisin importé sur le marché. Les pruneaux sont cotés moins chers cette semaine pour marchandises de la nouvelle récolte. Les dattes et les figues sont également une idée moins chères avec une très bonne demande. Les marrons italiens sont offerts sur le marché à dix-huit cents la livre. Le céleri et le potiron sont plus chers cette semaine et le marché des pommes de terre se maintient ferme. Le sucre a subi une nouvelle baisse générale de 50 cents par 100 lbs. Il semble y avoir pénurie de pois en boîtes, car il y a eu dernièrement une si grande demande que les négociants de gros déclarent que leurs stocks commencent à s'épuiser. Le premier envoi de savon de Marseille de France est arrivé sur le marché. Le marché du thé ne montre pas d'amélioration cette semaine et les marchands rapportent que les ventes sont très faibles. Quelques maisons ont réduit de dix cents par sac leurs cotations pour l'avoine roulée. On cote des prix plus bas cette semaine pour le miel, avec un abandon de grandes quantités de miel canadien aux marchands aux prix offerts.

PAS DE CHANGEMENT POUR LE PORC

Viandes fraîches — Le marché du porc reste stationnaire cette semaine et il n'y a aucun changement à signaler dans les cours. Les viandes de boeuf et de mouton sont également sans changement.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 20 décembre 1920.

Porcs vivants	....	16.75
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, choisi	....	24.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.33
Longes (trimées)	....	0.37
Longes (non trimées)	....	0.35
Epaules (trimées)	....	0.2[illegible]
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de Boeuf	....	0.13

(Steers et Heifers) :

Boeuf frais—		
Quartiers derrière	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.21	0.23
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.18	0.20
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	0.27	0.29
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.11	0.13

PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Aucun changement à signaler cette semaine sur le marché des viandes cuites dont les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 décembre 1920.

Langue de porc en gelée		0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb		0.26½
Jambon et langue, la lb		0.42
Veau et langue		0.35
Epaules, rôties		0.60
Jambons cuits		0.60
Epaules, bouillies		0.43
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb		0.12
Mince meat, la lb	0.18	0.19
Saucisse de porc, pure		0.30
Bologne, la lb	0.14	0.24

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARIL

Viandes en baril—Les cours des viandes en baril n'ont subi aucune modification cette semaine et restent les mêmes que la semaine passée.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 décembre 1920.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	54.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	50.00
Porc heavy mess (brl)	....	45.00
Boeuf plate	....	26.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00
Lard gras, épaule		49.00

LE JAMBON EST SOUTENU

Jambon et bacon — Le prix du jambon reste soutenu par suite de la stagnation des cours du porc.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 décembre 1920.

Jambons—Premium:		
8-10 livres	....	0.44
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.43
12-15 livres	....	0.41
14-20 livres	....	0.41
20-25 livres	....	0.34
25-35 livres	....	0.34
Plus de 35 livres	....	0.30
Bacon—		
Déjeuner	0.44	0.55
Cottage roulé	....	0.38
Jambons Picnic	....	0.31

LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Pas de changement pour le shortening dont les cours restent les mêmes cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 décembre 1920.

Shortening " Cotosuet"

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.18½
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.18½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.19½
Morceaux, 1 lb. la lb.	....	0.21

LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — Le marché est soutenu pour le saindoux sans changement dans les cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 décembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb	....	0.28

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FROMAGE

Fromage — Le fromage reste ferme aux prix précédemment cotés.

Double, la lb.	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LE BEURRE SE MAINTIENT FERME

Beurre — Pas de changement à noter cette semaine dans les prix du beurre.

Beurre crèmerie No 1	0.53
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.54
Beurre crèmerie No 2	0.52
Laiterie	0.46

MARCHE CALME POUR LA MARGARINE

Margarine — Le marché continue à être calme et sans changement.

En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34

MARCHE SOUTENU POUR LES OEUFS

Oeufs — Les cours se maintiennent fermes pour les oeufs avec une bonne demande spécialement pour les oeufs strictement frais pondus.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis	0.72
Entrepôt No 1	0.66

MARCHE FERME POUR LA VOLAILLE

Volaille — Le marché est des plus fermes pour la volaille étant donné la grande demande pour les Fêtes. Comme dons ont déjà augmenté de 3 cents par livre cette semaine et les oies de 5 cents environ.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 20 décembre 1920.

Poule	0.38	0.42
Poulet	0.40	0.45
Dindes	....	0.58
Dindons	....	0.56
Oies	0.37	0.40
Canards domestiques	0.40	0.45
Canards du lac Brôme	....	0.47

MARCHE FERME POUR LE POISSON

Poisson — Rien de spécial à signaler cette semaine sur le marché du poisson. On constate cependant une légère tendance de hausse sur les crevettes, les homards ainsi que sur le poisson blanc et la carpe.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 20 décembre 1920.

Poisson frais

Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.42
Homards vivants	....	0.55
Poisson blanc	....	0.24
Flétan	0.23	0.25
Brochet	....	0.16
Carpe	....	0.20
Perchaude	....	0.15
Doré	....	0.25
Truite	0.22	0.23

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb	....	0.14
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte 50	....	3.00
Kippers, la boîte 50	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.20
Harengs saurs, la boîte	....	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13
Morue—		
Morue, grosse, brl, 200 lbs	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	....	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls		6.50
Saumon Labrador No 1 tierces		38.00
Maquereau No 1, brls		25.00
Saumon Labrador No 1 brls.		27.00
Truite de mer		21.00

LA FARINE SANS CHANGEMENT

Farine — Les cours de la farine restent stables aux cotations précédentes.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.60
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.80
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.60
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute	10.00
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	11.10
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts	10.60

MARCHE FERME POUR LE GRAIN

Foin et grain — Le foin reste stationnaire aux cours précédents. L'avoine montre une légère tendance à la hausse, de même que l'orge.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 20 décembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.		.....
Bon, No 2	30.00	31.00
Bon, No 3	29.00	30.00
Paille		..... 14.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)		0.75
No 3 C.W.		0.71

Extra Feed	0.71
No 1 Feed	0.68
No 2 Feed	0.66

Orge:

No 2 C.W.	1.25
No 4 C.W.	1.10
Feed	1.00

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

NOUVELLE BAISSE DE 50 CENTS SUR LE SUCRE

Sucre — Une nouvelle baisse de 50 cents vient encore d'avoir lieu sur le sucre cette semaine. Il est peu vraisemblable que les cours descendent plus bas maintenant.

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glacé, barils et autres en proportion.	10.70
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.35
Jaune No 2 ou	10.25
Jaune No 2	10.15
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs.	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.20
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

MARCHE SOUTENU POUR LA MELASSE

Mélasse — Le marché reste ferme pour la mélasse qui maintient les prix cotés la semaine dernière.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 20 décembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.08
½ barils.	0.08¼
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls. seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	6.20

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55

LASSIES:—

Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasse des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LEGERE TENDANCE DE BAISSE SUR LES ENGRAIS

Engrais — On signale une légère tendance de baisse sur la farine à bestiaux et les engrais de gluten. Sa diminution atteint environ $3.00 pour ces derniers.

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.00

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal	56.00
f.o.b. Fort William	51.00

MARCHE FERME POUR LES LEGUMES

Légumes — Le marché est soutenu pour les légumes dont les prix ne varient pas cette semaine. Les atacas toutefois, sont plus chers, probablement par suite de la demande extraordinaire pour les fêtes.

Cotations fournies par la maison CHARBONNEAU & FRERES, en date du 20 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)	1.00	1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.75	2.25
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien)		1.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal. sac de 80 lbs	1.75	2.00
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Atacas		23.00

PAS DE CHANGEMENT SUR LE CAFE

Café — Les prix du café restent les mêmes cette semaine pour toutes les qualités.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 20 décembre 1920.

Café—	La livre	
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

LE THE DE CEYLAN A LA BAISSE

Thé — Tandis que les prix des thés du Japon se maintiennent fermes, ceux des thés de Ceylan et des Indes montrent une diminltion assez sensible, atteignant en certains cas jusqu'à 9 cents la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00
Ceylan et Indes—		
Pekeos	0.28	0.45
Orange Pekeos brisé	0.37	0.56
Orange Pekeos	0.31	0.60

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES EPICES SANS CHANGEMENT

Epices — Pas de changement cette semaine sur le marché des épices qui reste ferme aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 13 décembre 1920.

Allspice		0.20
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux.		0.35
Pure moulue.	0.35	0.40
Clous.	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure).	0.75	0.80
Chicorée canadienne		0.25
Américaine (high test).	0.80	0.85
Gingembre.		0.40
Gingembre (Cochin ou Japon)		0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées.	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue.	0.35	0.40
Poivre noir	0.25	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne).	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika		0.60

Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	....	....
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb. moulue	0.40	0.45
Graine de moutarde, en vrac	0.35	2.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	**3.45**
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	**3.35**
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	**2.00**
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

LES FRUITS SECS SANS CHANGEMENT

Fruits secs — Rien à signaler cette semaine sur le marché des fruits secs. Les prix restent les mêmes avec une bonne demande.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.34
Abricots, slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.15
Pêches (fancy)	**0.28**	**0.30**
Poires de choix	**0.30**	**0.35**
Pelures séchées:		
De choix	**....**	**0.26**
Ex. fancy	**....**	**0.30**
Limon	....	0.45
Citron	**....**	**0.68**
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0.25
Muscatels, 2 couronnes	**....**	**0.27**
" 1 couronne	....	....
" **3 couronnes**	**....**	**0.28**
" 4 couronnes	....	0.28
Sans pepins de Calf., cartons, 16 oncés	**0.28**	**0.28½**
Corinthes (vrac)	....	0.20
Corinthes grecs, 16 onces	**....**	**0.21½**
Epepiné, fancy	**....**	**....**
15 onces	**0.26**	**0.28½**
Dattes, vrac	....	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	**....**	**3.25**
En paquets seulement	....	....
" **Dromadaire (36 10 onces)**	**....**	**7.25**
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	**....**	**5.75**
Figues, 2½s, la lb.	....	0.24
" 2½s, la lb.	....	0.28
" 2½s, la lb.	....	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	....	**3.50**
12 x 10 oz.	....	1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	**....**	**0.30**

Fruits		
Orge		0.28
[illegible]		[illegible]
[illegible]		[illegible]
[illegible]		0.12
[illegible]		0.11
[illegible]	....	0.16
[illegible]		0.14½
[illegible]		[illegible]

CORNMEAL

[illegible] pour les céréales, sauf cependant [illegible]

[illegible]		
[illegible]		[illegible]
[illegible] lbs)	....	5.00
[illegible] sin (98 lbs)		
[illegible]		[illegible]
[illegible]		5.50
[illegible] lbs)	....	5.00
[illegible]		[illegible]
Cornmeal (standard gra-		
[illegible]		4.25
[illegible] (en [illegible]		[illegible]

DE CHANGEMENTS POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

[illegible] gement à noter cette semaine pour les produits en paquets dont les prix n'ont pas varié.

Nous cotons:

[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
" Lawneys, bte ¼ lb.		—	0.54
[illegible]			[illegible]
[illegible]	3.65	3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s			5.80
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
Riz puffé			5.70
[illegible]			[illegible]
Farine, caisse			2.35
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
[illegible]			2.90
[illegible]			[illegible]
[illegible] e	....		3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.			1.50
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
[illegible] douz.			2.95
[illegible]			6.80
[illegible]			6.40
[illegible]			6.00
Farine préparée (paquets de 3			
[illegible]			[illegible]
[illegible] paquets de 6			
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
[illegible]			0.13
[illegible]			[illegible]
[illegible]			0.19
[illegible]			[illegible]
[illegible]			[illegible]
Fleur tapioca		0.15	0.16

FARINE DE FROMENT ET FARINE

"XXX" (étiquette rouge) la		
[illegible]		
"XXX" (étiquette rouge) la		
[illegible]		
[illegible]		
[illegible]

Pois, le minot	3.60
Cossés récolte nouvelle 98 lbs	6.50
Pour bouillir, le boisseau	3.50
Japonais, verts, la lb	0.06

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, le minot	3.75
Lavonaises, le minot	3.50
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb	0.12

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	2.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	....	0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb	....	0.07
Peaux de veau de lait, la lb	....	0.12
Peaux de taureau, la lb.	....	0.04
Peaux de veau de son, la lb	....	0.08
Laine lavée, la lb	0.18	0.20
Laine non lavée	....	0.10

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie
IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb	$0.1430
123-25 M.P. cire paraffine, lb	0.1480
128-30 M.P. cire paraffine, lb	0.1680
133-36 M.P. cire paraffine, lb	0.1805

LES CONSERVES SANS CHANGEMENT

Conserves — Aucun changement à signaler pour les conserves qui restent fermes aux prix précédemment cotés.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans		

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de	4 dz.	de 2 onces,	la dz.	0.90
—	4	— 4 —	—	1.35
—	4	— 6 —	—	1.80
—	4	— 8 —	—	2.25
—	2	— 12 —	—	3.05
—	4	— 12 —	—	2.95
—	2	— 16 —	—	3.80
—	4	— 16 —	—	3.75
—	1	— 2½ lbs,	la dz.	9.25
—	½	— 5 lbs,	la dz.	16.50

Csse assortie { 2 dz. 4 onc / 1 dz. 12 o / 1 dz. 16 o } la cse 9.40

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.

noyau. 4.50 4.75

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.

La douzaine.	1.35
La grosse.	16.20

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

Csse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun. . . . la dz. $1.90

SODA A PATE

100% pur.

Csse de 6 dz. de 10 on., la csse $3.25

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz. $1.50

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines $3.95

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de	100	paquets de	8 onces	$6.30
—	48	—	16 —	6.30
—	24	—	3 lbs.	7.55
Demi-caisse	12	—	3 lbs.	3.85

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. $6.00

LE RAISIN AUGMENTE

Fruits — Le marché continue à être actif cette semaine. Les raisins augmentent, tandis que les pommes et surtout les poires semblent indiquer une tendance à une baisse légère. Les figues de Turquie et les dattes nouvelles sont de nouveau sur le marché.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 22 décembre 1920.

Pommes—

McIntosh Rouges.	....	.....
Baldwins.	7.00	8.00
Ben Davis.	....	.....
Greenings.	6.50	7.00
Gravensteins	....	.....
Spies.	8.50	9.50
Rouges d'hiver	5.75	6.75
Pommes en caisses.	4.50	5.00
Airelles, baril.	....	30.00
Raisin Emperor, keg.	....	9.00
Raisin, Almeria keg.	11.00	13.00
Pamplemousse Floride, 46, 54 et 64.	....	6.00
Citrons, Méssine	....	4.75
Oranges de Californie.	8.00	9.00
Oranges du Mexique	5.25	5.75
Poires Californie (cse).	6.25	7.00
Bananes.	7.00	7.50
Ananas.	4.50	5.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL.
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous-agent pour Québec.

1920 Joyeux Noël 1921
Nouvelle Année Heureuse et Prospère

Deux articles de bonne vente pour les fêtes:

MELASSE EXTRA FANCY "OPEN KETTLE"
(Marque déposée)

Faites-en une commande d'essai. Votre jobber peut vous fournir des échantillons.

RAISINS EPEPINES.

Nous comptons recevoir ces jours-ci un important envoi de raisins IDEAL NOT-A-SEED. C'est le premier arrivage reçu depuis trois ans. Demandez les prix à votre jobber.

Universal Importing Company
118 rue Saint-Paul, Ouest *MONTREAL*

Stanway-Hutchins Limited

Thés — Importateurs Généraux — **Cafés**

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

1920 Joyeux Noel 1921
Nouvelle Année Heureuse et Prospère

18 RUE SAINT-ALEXIS - - - - - - MONTREAL.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL.
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous-agent pour Québec.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Avez-vous envoyé votre ordre de

MELASSE BARBADE

SUPER-FANCY

(Marque de commerce déposée)

Vous devez choisir entre la mélasse de bonne qualité et celle de mauvaise qualité, afin d'augmenter vos ventes de mélasse pendant cette période de prix incertains. Le public devient plus difficile sur la qualité et demande la meilleure mélasse pour le prix.

Lorsque vous ordonnez la mélasse Windmill Barbade Superfancy, vous commandez un article avec une garantie, et vous n'avez aucun ennui pour le revendre. Vous augmenterez vos ventes de mélasse ainsi que vos affaires courantes en ayant la meilleure qualité de mélasse Barbade dans votre magasin.

Demandez à votre fournisseur de gros les prix de "Windmill"; vous les trouverez corrects.

Nous garantissons Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q.

LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

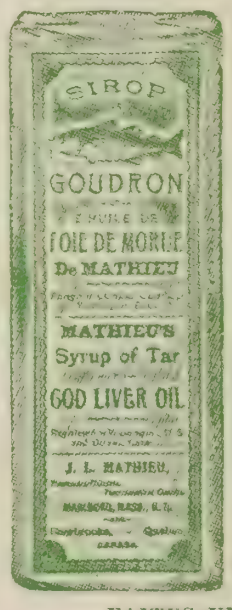
No 25,	en paquets de	1 lb..	$0.62	la lb.
No 30,	"	1 lb. et ½ lb.	0.65	"
No 30,	"	1/6 lb.	0.75	"
No 35,	"	1 lb. et ½ lb.	0.67	"
No 40,	"	1 lb. et ½ lb.	0.75	"
No 40,	"	1/7 lb.	0.90	"
No 40,	"	1/12 lb.. ..	1.00	"
No 50,	"	1 lb. et ½ lb.	0.80	"
No 50,	"	1/8 lb.	0.97	"
No 60,	"	1 lb. et ½ lb.	0.85	"
No 60,	"	1/9 lb.	1.05	"
No 80,	"	1, ½ et ¼ lb.	1.00	"
No 80,	"	1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	"	1, ½ et ¼ lb.	1.10	"
No 100,	"	1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.

Un article, de bonne vente pendant l'hiver, que tout épicier devrait mettre en stock.



Il y aura peu de vos clients cet hiver qui n'auront pas besoin à un moment donné d'un bon remède recommandable pour le rhume. Et les épiciers qui répondent à cette demande avec **le remède contre le rhume de Mathieu d'une haute efficacité et d'une réputation nationale, trouvent le bénéfice exceptionnellement bon.**

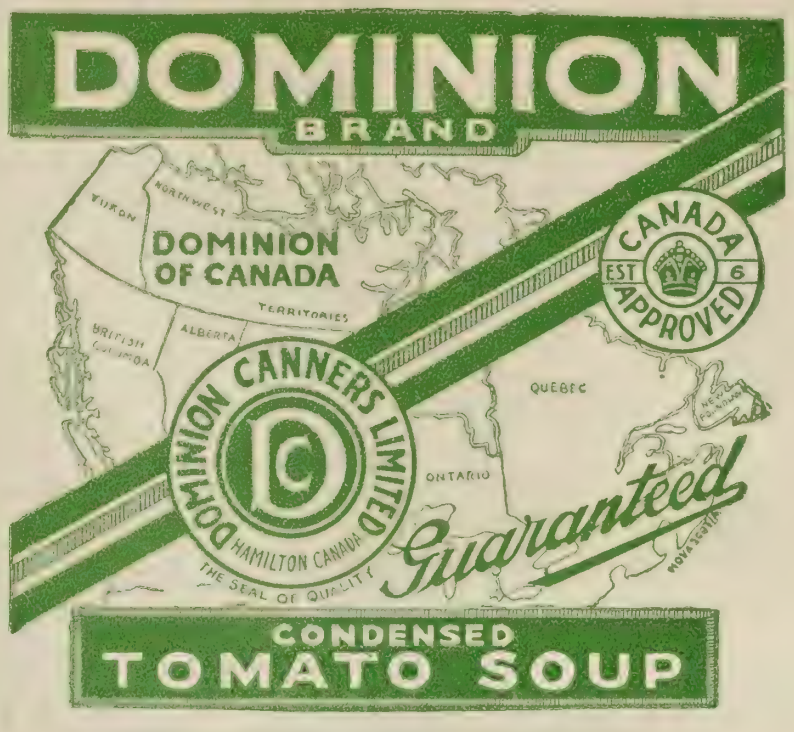
Le Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue est non seulement un remède de premier ordre contre le rhume, mais encore il possède des propriétés toniques qui fortifient l'organisme tout en guérissant le rhume.

FAITES UNE COMMANDE D'ESSAI

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.



RECHERCHEZ CETTE ETIQUETTE

Ce que l'on dit au sujet de la Soupe aux Tomates "Marque Dominion"

"Grandement impressionné"

"Le signataire a été grandement impressionné par la Soupe aux Tomates Dominion. Au point que j'en ai commandé une caisse pour mon propre usage et que je l'ai trouvée plus que satisfaisante, et égale en tout point à.....

Il n'est pas raisonnable d'envoyer tout notre bon argent canadien à..... aux Etats-Unis pour nous procurer un article qui peut être produit tout aussi bien en Canada. Etant donné le change actuellement si défavorable au Canada, nous pensons qu'il est du devoir de tout acheteur ou consommateur canadien loyal d'insister pour avoir des marchandises faites dans le Dominion.

FABRIQUEE PAR

Dominion Canners Limited

HAMILTON, CANADA.

LE POISSON

qui a conservé la saveur de la mer

Des profondeurs de l'Atlantique ces délicieux petits aliments marins viennent sur les comptoirs et les rayons des épiceries canadiennes pour être ensuite compris dans la commande de toute bonne ménagère qui apprécie la qualité à son plus haut degré.

Lorsque vous ouvrez une caisse de la marque Brunswick de Connors Bros., vous pouvez être assuré que chaque boîte de cette caisse est remplie avec un aliment marin aussi savoureux et aussi agréable au goût que puissent produire une sélection soigneuse et un procédé scientifique. Et lorsque vous offrez à une cliente une boîte d'aliments marins marque Brunswick vous savez que sa qualité ne manquera pas de la satisfaire et de la ramener pour en redemander. Vous connaissez les différentes lignes, n'est-ce pas? Vérifiez celles qui vous manquent.

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies,
(boîtes rondes)
Harengs marinés.
Harengs sauce tomate.
Clovisses.

CONNORS BROS, LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

METS PRÉPARÉS DE CLARK

Boeuf haché, Boeuf rôti, Steak de boeuf aux oignons, Dîner bouilli Canadien, Ragoût anglais, Pieds de porc désossés, Irish stew, Saucisse de Cambridge, Langue de boeuf, Langue pour lunch, Soupes, Boeuf fumé en tranches, Langue, Jambon et veau, Viandes en conserve, Beurre de peanut, Ketchup aux tomates, Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Fêves au lard de Clark et autres bonnes choses

CHAQUE PRODUIT EST
UN FAVORI ET CHACUN
EST DE BONNE VENTE.

FAITS EN CANADA PAR DES CANADIENS

W. CLARK, LIMITED, MONTREAL

THE LAKE OF THE WOOD MILLING COMPANY, Limited

Fabricants de la

Farine Five Roses

vous souhaitent à tous

Un Joyeux Noël

et

Une Bonne Année

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur **Chamberlain.**

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices pour Catsup
Borax
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fèves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON, CANADA.

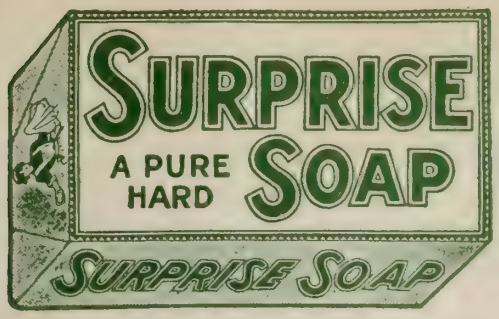
10 Place d'Youville, Montréal.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Bail—Dme M. Anna O'Donnell à O. W. Bédard, 2978 Palais.
Obligation—Ed. Lamontagne à Dme Ed. Dion, 508-454 St-Roch Nord.
Bail—J. I. D. Marquis à Dr J. H. Lebon, 1381-9 Montcalm.
Avis—Dme J. H. Lebon à Registrateur.
Obligation—Dlle Yvonne Renaud à Hubert Bisson, 37-55, 176 St-Jean.
Obligation—Dme Gaud. Lafond-Martineau à Jos. Bélanger, 508-464 St-Roch Nord.
Vente—Alb. Villeneuve & al à J. H. Deslauriers, 309 Charlesbourg.
Renonciation—Dme J. O. Lévesque-Rousseau à Alph. Breton, 805A St-Roch.
Quittance—Dlle Deborah Craig à Registrateur de Québec.
Quittance—Jean Paroline à Dme Vve Sam Plamondon.
Vente—Sa Majesté à Philippe Bacon, boc 11-2 Amos.
Quittance—Ovila Ayotte à Jos Gagnon.
Vente—H. B. Polucha à Ed. Hamel, 97-13B & 14A N. D. Québec.
Quittance—Vesey Boswell à P. N. Gauvin.
Donation—Alph. Guay à Rod. Emond, 584-83 St-Roch Nord.
Quittance—Alph. Lemay à Delphis Roy.
Bail—T. O. Lamontagne à Frs & B. Cernichraro, p. O. 3093 St-Jean.
Mariage—L. J. Robichaud à Dlle Florence Fortin.
Testament—Dme Vve Marie A. Carpentier-L'Heureux.
Déclaration—David L'Heureux, 1532-1 St-Sauveur.
Vente—Sam. Bélanger à Victor Coulombe, 1102 St-Sauveur.
Obligation—Dme Vve Nap. Ferland-Asselin à P. Allaire, 509-122 St-Roch Nord.
Obligation—C. Nap. Langlois à Dme J. Plamondon Madden, p. E. 3678 St-Jean.
Obligation—Roméo Lamarche à Mag. Falardeau, 1080 St-Sauveur.
Mariage—Jos L. Main à Dlle M. A. Simard.
Vente—Dme Vve J. Plante-Lachance à V. Coulombe, ½ ind., 766 St-Sauveur.
Mariage—J. E. R. Lapointe à Dlle M. A. Laliberté.
Quittance—Ant. Dionne à Cy. Nap. Langlois.
Quittance—Jos Dorion à Dme Vve Nap. Ferland-Asselin.
Quittance—Dlle Emile Morin à Sam. Bélanger.
Quittance—H. E. Légaré à Dme J. E. Gagnon-Rioux.
Quittance—Lucien Racine à Gilb. Lapierre.
Quit. sub.—Adélard Côté à J. Achille Robert.
Obligation—Philippe Côté à J. Achille Robert, p. 85 Beauport.
Quittance—Jos. Achille Robert à Philippe et Emile Côté.
Quittance—Oct. Ratté à J. Joseph Ed. Bédard.
Quittance—Ls de Gonz. Giroux à J. Arthur Jobin.
Bail—Jos Samson à La Banque Nationale, p. 1937 St-Pierre.
Transport—Philippe Furois à Séminaire de Québec, 2024 St-Pierre.
Quittance—Edm. Giroux et al à L. P. Gravel.
Testament—Dme H. Guillot-Rodrigue.
Déclaration—Henri Guillot ½ S. O. 1185, 1430a, ½ ind. 840 p. 837, ½ S. O. 1159 Beauport; ½ S. O. 122 St-Dunstan.
Obligation—Dme E. Ouellet-Galarneau à Dme Vve G. Robert Desbreuil, 457 Beauport.
Vente—Arth. Latouche à J. O. Montreuil, p. 274 & 266 Beauport.
Obligation—Arth. Grenier à Edm. Giroux, 531-23 Beauport.
Déclaration—Dme Vve Elz. Pouliot-Bureau, ½ ind. 699-700-791 St-Roch; ½ ind. 511-206-208 St-Roch Nord.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Dmee H. Guillot-Rodrigue, ½ ind. 840-A p. 827, ½ de ½ S. O. 1059-1185½, 1430a Beauport, ½ ind. ½ S. O. 122 St-Dunstan.
Donation—Henri Guillot à Isidore Guillot, fils, 840a p. 827½ S. O. 1059; ½ S. C. 1185, 1430a Beauport, ½ S. O. 122 St-Dunstan.
Quittance—Fred. Avelair à Narc. Avelair.
Vente—Beaulieu Lumber Agency à Cie Forestière Bourmont.
Bail—Arthur Dionne.
Obligation—Jos E. Thibaudeau à Dme Vve J. Ed. Boily Decarie, 2962-1-A-1-3 Palais.
Obligation—Jos Lacroix à Frs X. Lacroix, 2301-132 St-Sauveur.
Quittance—Dlle Valerie Bédard esqté à Jos Lacroix.
Transp. et sup.—The Royal Trust Co. à The New York Life Ins. Co. 1554, 1555, 1556, 1475 A-B 1476, 1477 Jacques-Cartier, 2098-1 St-Pierre.
Obligation—Bart. Rondeau à Dlle M. Angeline Dion, 3827 Montcalm.
Quittance—L'hon Ant. Galipeault à Succ. Alphée Audet.
Tutelle—Aux mineurs de Joseph LeDroit.
Vente—Alfred Miller à L. J. B. Lépine, 776 pties.
Vente—Edouard Nadeau à Dme Ant. M. Fournier, 21-44 N.D. de Québec.
Quittance—Samuel Tremblay à Dme Vve Paul Anctil.
Quittance—Succ. Adjutor Lachance à Dme Vve Paul Anctil.
Vente—A. A. Drouin à Israël Bourcier, Bloc 39-2 Amos.
Echange—Munic. Village d'Amos à Ivan Frigon, bloc 6-10-3 319-1 Amos.
Vente—Succ. F. A. Gendron à P. Beauchemin & fils, bloc 209 ptie Amos.
Vente—Alph. Bolduc à J. A. Montambault, bloc 3-19 Amos.
Quittance—M. Bénard à T. A. Lalonde.
Obligation—Alph. Bouchard à Dme Vve Joseph Dionne Laflamme, 513-84 St-Roch Nord.
Quittance—Gaud. Isabel à Nap. Falardeau.
Vente—Ls Bédard à Hector Bédard, 605-779 et 779a Charlesbourg.
Obligation—J. J. Séguin à Dme Luc Pelletier-Bédard ½ E. 1950-2 ½ O. 1950-3 St-Pierre.
Vente—Dme J. P. Pelletier-Gingras à Alf. Boivin, 2346-147 et 148 St-Sauveur.
Obligation—Jos Vallières à Paul Turcotte, 204 St-Ambroise.
Vente—Nap. Falardeau à Phil. Durand, y 6-½ S. O. 18 Tewkesbury.
Quittance—Geo. Garneau à Jos Garneau.
Mitoy.—Succ. l'hon S.-N. Parent à Mme Vve N. Simard, 1495, 1494-2, 1496-A, 1494-1-1424-1-A Jacques-Cartier.
Vente—Jos Boyd à The Donacona Paper Box Ltd, rang 8-2, Stoneham.
Vente—Art. P. Doddridge à Bernard J. Kaime, 4260 A-B Montcalm.
Bail—Ls Drouin à J. A. Gagnon, p. 883 St-Ambroise.
Vente—Geo. Denis à Chs Genest, 509, 83 St-Roch Nord.
Vente—La Cité de Québec à La Cie Lasrançois Ltée, 511-243 St-Roch Nord.
Vente—A. B. de la Chevrotière à R. C. de la Chevrotière, 449 St-Roch Nord.
Quittance—Adj. Demer esqté à La Corp. Frères M. Capucins.
Quittance—Dme J. Alf. Labrecque Demers à La Corp. Frères M. Capucins.
Vente—Dme Vve P. Anctil Ruest à Donat Brunette, 85-34A N. D. de Québec.
Donation—Dme Vve Jean Paradis-Lépine à Ant. Paradis et al, ¼ ind. 3287 St-Jean. ¼ ind. P. O. 2455 St-Sauveur, ¼ ind. 34-126, 128, 130 N. E. de Québec. ¼ ind. 92, 93, 87, 48½ ind. ¼ ind. 100 à 105 incl., 106¼ ind. 3 A-1, 3-A, 1-A-1, A-3 A-1-B 3 A-1-C 3 A-1-D 3 A-1-E 3 A-1-F 3 A-1-H 3 A-1-I 3 A-1-J ptie 3 C. 12, 434-7-8 et 7 St-Roch Nord, ¼ ind. 3327 St-Jean.
Obligation—Donat Brunette à J. M. Doré et al, 80-34A N.-D. de Québec.
Subrogation—Dme J. Léonidas Gagnon à Dlle Alexina Picard, 80-54 N.-D. de Québec.
Quittance—Jos Verreault à Dme A. G. Verret.
Mariage—L. A. Trempe à Dlle Célina Moltan.
Vente—F. X. Vallerand à Dme Jos Ferland-Morin, 2428, 213 et 214 St-Sauveur.
Obligation—Jos Morel à W. J. Moore 3751-11, 10, 6A Montcalm.
Obligation—Valère Côté à Dr J. H. Raymond, 500, 843 St-Roch Nord.
Obligation—Valère Côté à Uld. Côté, Inc., 509-843 St-Roch Nord.
Renonciation—Ernest Myrand et al à Succ Maurice Myrand.
Quitt. sub.—Nap. Savard à Caisse Pop. St-Frs d'Assise, 434, 338 et 241 St-Roch Nord.
Vente—The Quebec Land Co. à Geo. P. Delumen, 508-1 3-104 1043-1044 St-Roch Nord.
Obligation—Ls Nap. Gauvin à H. F. Smith esqté 95-196B, 197B, 198C et 199C, N. D. de Québec.
Mariage—Geo. Jas Shea à Dlle Marguerite Hayes.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à M. Louis Grégoire, 516-118, 119, 120 à 125 inclu., St-Roch Nord.
Vente—Les Rév. Pères Oblats M. J.à Dr Phil. Hamel, p. 139 rg 2, 101 rg 1 P. N. 100 St-Dunstan.

(*A suivre page* 70)



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

RENSEIGNEMENTS DE QUEBEC

(*Suite de la page* 68)

Titre Nouvel—Jos Pouliot à Quebec Land Co 474 St-Roch Nord.

Quittance—Quebec Land Co. à Lavigueur & Hutchison, 468 St-Roch Nord.

Obligation Dme Jos Arth. Cloutier-Fortier à Caisse Pop. St Frs d'Assises, 434-288 & 241 St-Roch Nord.

Quittance—Dme Michael Dinan à Ls Nap. Gauvin.

Quitt. part. main-levée—Rév. J. Clovis Arseneault, esqte à Jos C. Auc air.

Vente—Jos Ed Thibaudeau à Rod. Roy, 2932-1 A 29321-A-4 2932-1 B, 2932-1 A-3 Palais.

Vente—Dlle Geneviève Parent à Pierre Vachon, 720 Beauport.

Obligation—Pierre Vachon à Soc. Prêts et Placements de Québec, 207, 718½ S. 718D Beauport.

Obligation B. J. Kaine à Geo. D. B. Watters, 4360A et B Montcalm.

Vente—L. P. Côté à Tanc. Bilodeau, 690-103 Beauport.

Vente—Chrys. Jobin à Arth. Boucher, 3758-92 et 93 Montcalm

Vente—J. A. Choquette à Dme Vve Edow Lavoie-Boulet, 4382, 65, 67 E, 6-A 6-B Montcalm.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclarations de sociétés

Quebec Shoe Hospital, cordonniers, Québec — A. Grenier, F X. Lanvegin.

Massicotte & Périgny, fabricants d'eaux gazeuses, Amos — Thomas Massicotte.

Eastern General Agencies, agents généraux, Québec. — St-Geo. LeMoine, Donat Geoffrion.

E. P. Fleury, modiste de chapeaux, Québec —De P. Ouellet.

Léveillé Enrg., plombier, Québec—Alb. Léveillé-Bédard, Edgar Bédard.

Canadian Radio Mfg Co., réparationss d'appareils électriques —J. Picard, J. O. Jarest.

Prinzo Limitée, commerce de parfumerie, Québec—Frs Roy, président.

Club Loyola Enf., Club de hockey, Québec—T. Poitras, J. E. Pouliot, Paul Bussières, Léopold Roy, Rodolphe Deblois, Chs Ed. Cantin, Maurice Savard, J. Luc Pepin, Oscar Fecteau, Paul Savard, H. Savard.

La Mode Parisienne, marchande de Chapeaux, Québec — Alice Bonet.

The Continental Agency, agents généraux, Québec — Henri Talbot, Donat Geoffrion.

Eastern Coal Co. Regd, marchand de charbon, Québec — Paul Lemieux.

Ls Thomas Bélanger, marchand de bois, St-Basile — Ls Thomas Bélanger.

Scott, Draper Co., marchands de bois, Québec — C. E. A. Scott, W H. Draper.

General Products & Agencies Reg'd, commerce de fournitures générales, Québec—Hugh Lanctôt.

The Quebec Brass Foundry, fondeurs, Québec—P. A. Beaulieu.

C. & W. Champion, agents d'assurance, Québec—W. S. Campion.

La Publicité Légale, éditeurs, Québec—J. Simard, C.R., G. C. Piché, I.F., Ovila Bédard, I.F., G. L. Dussault.

Quebec Investment Co. Reg'd, Québec—W. Price, président.

Association des Fonctionnaires du Gouvernement de Québec —W. Edge procureur des requérants.

Imprimerie Centrale Enrg., Québec—Frs Blanchet.

Lemay & Derome Enrg., marchands de bois, Barraute — Magnus Lemay, Henri Dérome, Geo. Dérome.

Raoul Lambert Enrg., marchand de bois, Montauban—Emer. Perron.

The National Iron & Metal Company, Reg'd., Québec — A. Herf.

Dissolutions de sociétés

Massicotte & Périgny, marchands d'eaux gazeuses, Amos — Thomas Massicotte, Nap. Périgny.

La Mode Parisienne, Québec—Alice B. Nicoleau, André Simonetti.

The National Iron & Metals Co., marchand de vieux métaux, Québec—Israël Handler, Aaron Herf.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERRBOOKE

Pendant la semaine finisstant le 11 décembre 1920.

ACTES DE VENTE

A. H. Aldrich à W. H. Hunting part lots 6L et 7L, rang 5 Ascot. Prix $600, payés.

John Sims à Eusèbe Larose, lots 26d et 25c rang 8, Ascot. Prix $2,658, payés.

Gédéon Bergeron et al à Eusèbe Larose, droits aux lots 26d et 25c rangs 8 Ascot. Prix $6,842, payés.

O. A. Bégin à Cyrille Lapointe, lot 7-188 quartier Aud. Prix $3 350; $1,778, payés.

Delle Ida Précourt à E. E. Précourt, moitié indivise des droits à part du lot 102, quartier Centre. Prix $1.00 payés.

Succession C. G. Brown à E. M. Biron, lots 1537-1p et 130 quartier Sud. Prix $700, payés.

HYPOTHEQUES

Fred. Mailhot à L. A. Stacey pour $1,200 affectant lot 210, Lennoxville.

Henry Grant à Dame Hugh Connor pour $2,000 affectant part lot 273-17, Lennoxville.

Origène Plante à Joseph Plante, pour $3,250 affectant lots 1086, 1078 et 1085, Orford.

Cyprien Desruisseaux à O. A. Bégin, pour $375 comme garantie pour transfert de $2,000 à lui dûs par Abraham Schnapp.

J. O. Royer à François Plance pour$5,000 affectant part lot 64a quartier Est.

Joseph Cloutier à P. N. Delorme pour $3,500 affectant résidu 1469-3 quartier Sud.

J. F. Janelle à Dame Henri Beauchesne pour $1,800 affectant lot 495-2 quartier Est.

DECHARGES

Emile Lecler à J. Z. Boisvert de l'hypothèque du 29 octobre, 1920.

Michael Farley à Fred. Mailhot de l'hypothèque du 16 mars 1920.

E. C. Têtu et al à Cyprien Desruisseaux de l'hypothèque du 27 novembre 1920.

Dame W. R. Burge à P. M. Vaillancourt de l'hypothèque du 10 décembre 1917.

Succession Edouard Martineau à Joseph Martineau et al, des hypothèques des 4 juillet 1917 et 19 novembre 1917.

Dame Willie Lacroix a Philias Doyon, de l'hypothèque du 20 juin 1916.

Philias Lanctôt à J. O. Royer de l'hypothèque du 16 août 1920.

Denault Grain & Prov. Co. à Joseph Cloutier de l'hypothèque du 6 février 1920.

Dame L. H. Boucher à Joseph Cloutier de l'hypothèque du 5 juin 1919.

La Cie Mutuelle d'Immeuble Ltée à J. F. Janelle de l'hypothèque du 8 avril 1913.

ACTES DIVERS

Testament de Médéric Brault, avec transmission affectant lot 19d rang 6 Ascot, légué à Dame Médéric Brault. Reçu du percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Médéric Brault.

Testament d'Edouard Martineau, avec transmission affectant part lot 18a rang 6 Ascot, léguée à Armand Pépin. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droit exigibles sur la succession Edouard Martineau.

Transfert par James Samson et al, ès-qual, à Dame Pierre Sarrazin de $180 dûs par C. A. Ball et de $700 dûs par Léon Létourneau.

Procuration par Dame Thomas W. Odell à Hughes Cleaver, lui donnant pouvoir de vendre sa part dans partie du lot 249 quartier Centre.

Procuration par Dame N. W. Counsel (née Odell) à Hughes Cleaver, lui donnant pouvoir de vendre sa part à partie du lot 249 quartier Centre.

Procuration par Dame William Banford (née Odell) à F. A. E. Ireland, lui donnant pouvoir de vendre sa part à partie du lot 249 quartier Centre.

Procuration par Dame F. A. W. Ireland à F. A. W. Ireland

(*A suivre page* 74)

A nos clients
un joyeux, joyeux Noël
et une
Nouvelle Année heureuse et prospère

Les Huîtres "Saltesea" augmenteront le plaisir des réunions pour les fêtes. Emballées en pots de verre elles sont livrées directement au consommateur avec toute leur saveur et leur qualité nutritive dans chaque pot.
Laissez-nous avoir vos ordres de bonne heure.

The Oceanic Oyster Co. of Canada, Limited
MONTRÉAL

La Construction

BIC

Ecole à l'étude. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: L. R. Grandeau.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence $6,000. Boulevard Regina. Propriétaire et constructeur: Georges Plourde. Electricité: N. Montplaisir Plomberie: Massicotte et Frères.

Residence $4,000 rue St-Laurent. Propriétaire: E. Baribeau. Entrepreneur général: J. A. Roy. Plomberie: A. Grégoire, rue Ste-Madeleine. Pont St-Maurice. Electricité: P. Lacroix, rue Rochefort, Pont St-Maurice.

Ecole (2 classes) $8,000. Propriétaire et constructeur: D. Chenevert, rue Ste-Irène. Electricité: P. Lacroix, rue Rochefort, Pont St-Maurice.

Résidence $5,000. Propriétaire et constructeur: Ernest Houle, rue St-Valère. Electricité: P. Lacroix, rue Rochefort, Pont St-Maurice.

Maison à 4 logements $10,000. Propriétaire et constructeur: Siméon Lapointe, rue St-Henri. Plomberie: A. Grégoire, rue Ste-Madeleine. Electricité: P. Lacroix, rue Rochefort, Pont St-Maurice.

6 résidences $24,500 rue St-Joseph. Propriétaire et constructeur: Conseil municipal. Secrétaire trésorier de la municipalité: P. Boulianne. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité, plomberie et plâtrage. Tous matériaux à acheter par le surintendant U. W. Rousseau.

Couvent $80,000. Propriétaires: Rév. Filles de Jésus. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières.

DIXIE

Maison de club $450,000. Propriétaire: Royal Montreal Golf Club. Secrétaire trésorier: F. F. Waterhouse, Boîte postale 2439 Montréal. Architecte: Chas. J. Saxe, 364 rue Dorchester Ouest, Montréal. Travaux commenceront probablement au printemps.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, coin des rues Principale et Dufferin. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Les travaux seront probablement commencés l'année prochaine. Contrat non encore accordé.

LACHINE

Résidence et magasin $25,000, rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: J. Théoret, 46, 14ème avenue. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques. Acier: Dominion Bridge Co., avenue Dominion. Charpente par le propriétaire. Toiture, électricité, plomberie et chauffage: Bruno Pilon, 283 rue St-Joseph. Propriétaire reçoit soumissions pour plâtrage peinture et tuiles.

Ecole $100,000. Propriétaire: Commission des écoles catholiques, 52, 18ème avenue, Lachine. Secrétaire-trésorier: Albert St-Denis. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général, excavations, et concret. L. Boileau, 312 rue Fabre.

LA TUQUE

Moulin à papier et force motrice hydraulique, $1,000,000. Propriétaire: Manouan Pulp & Paper Ltd, Montréal. Président: J. P. Anglin, 65 rue Victoria Montréal. Vice-Président: T. G. McLaurin 304 Edifice McGill, Montréal. Ingénieur: Chas. F. Eaton, bloc Sherman, Watertown, N. Y. La compagnie a acquis le pouvoir d'eau connu sous le nom de "Chutes Allard" sur la rivière St-Maurice au-dessus de La Tuque. On compte exploiter une force motrice d'environ 0,000 H. P. pour mettre en opération un moulin à bois d'une capacité de 30,-000 tonnes.

LORETTEVILLE

Bâtiment de la Poste. Propriétaire: Gouvernement Fédéral, Ministère des Travaux Publics. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa.

LUCEVILLE

Magasin à foin détruit par le feu. Propriétaire: Louis Pelletier. Perte $3,000.

Gare du Canadien National Ry. détruite par le feu. Perte $5,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

MEGANTIC

Gare de chemin de fer $10,000 Propriétaire: Canadian Pacific Railway, Gare Windsor, Montréal. Architecte: D. H. Mapes aux soins des propriétaires.

NEW CARLISLE

Résidence de l'Hon. John Hall Kelly détruite par le feu. Le bâtiment a été complètement détruit. Pertes: $50,000.

QUEBEC

Théâtre $50,000, rue de la Couronne. Propriétaire: Art. Drapeau, 158 rue St-Hélène. Architecte non encore choisi.

Magasin et résidence $25,000. Propriétaire: Louis Dechenes, 56-58 rue St. John. Edifice récemment détruit par le feu. Perte: $50,000. Va reconstruire d'ici quelques semaines.

Magasin $5,000. Propriétaires: Léonard Bros., 48 rue St-Jean. Bâtiment endommagé par le feu. Perte: $10,-000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

ST-ALEXANDRE

Scierie de Louis Michaud détruite par un incendie. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: $25,000.

STE-ANNE DE LA POCATIERE

Collège $300,000. Propriétaire: Collège Ste-Anne de la Pocatière. Supérieur Rév. Salluste Boulet. Ce collège sera reconstruit au printemps. Les pertes se montent à $500,000 et non $80,000 comme indiqué précédemment.

STE-APOLLINE

Soumissions demandées pour école. Secrétaire-trésorier: Elzéar Gifard. Soumissions reçues jusqu'au 15 janvier par le secrétaire-trésorier. Plans et spécifications chez le secrétaire-trésorier.

ST-FRANÇOIS

A l'étude, 2 écoles. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Jos. Lebel, Trois-Pistoles.

ST-JEAN

Usine de force motrice à vapeur. Propriétaire: Can. Cottons Lted, 365 rue Aqueduct. Entrepreneur général: Foundation Co. Lted, 224 rue St-Jacques, Montréal. Toiture: Barrette Co. Lted, 2021 rue St-Hubert, Montréal. Chassis de fenêtres: W. Christie, rue St-Jean. Vitres: Hobbs Mfg Co. Ltd, 444 rue St-Jacques, Montréal. Balance des travaux à faire à la journée.

ST-STANISLAS

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: J. T. Jacob.

ST-VINCENT DE PAUL

Résidence (9 logements). Propriétaire: A. H. Clermont, notaire, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Entrepreneur général: E. Gascon, 3028 rue St-Hubert, Montréal. Plâtrage et peinture par l'entrepreneur général qui reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et tuiles.

SAGUENAY

Ville modèle. Propriétaire: Price Bros. Co. Ltd, 56 rue St-Pierre, Québec. Le propriétaire a l'intention de construire plusieurs résidences et d'ériger une ville modèle au printemps. Les plans sont actuellement en préparation.

SOREL

Moulin à pulpe (plans actuellement en préparation). Propriétaire: J. H. Dansereau, 461 rue Sherbrooke Est, Montréal. Ingénieur, H. S. Ferguson, 200, 5e avenue, New-York City. L'ingénieur est actuellement en train de préparer les plans. Le propriétaire demandera des soumissions pour l'entreprise générale vers le mois d'avril.

TROIS-RIVIERES

Agrandissement d'usine $500,000. Propriétaire: Wabasso Cotton Co. Ltd, rue St-Maurice. Secrétaire trésorier: W. G. F. Aird, Boulevard Turcotte. Rien n'a encore été fait et aucune démarche ne sera faite pour l'agrandissement de cette usine actuellement.

Grange et étable $10,000: Propriétaire, St. Maurice Paper Co. Entrepreneur général: Anselme Dubé, rue Bellefeuille.

Résidence $10,000, rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: T. R. Ramsen, gérant de la St. Maurice Lumber Co., New Mills. Electricité: P. Rochon, 84 rue Royale.

Ecuries rue St-Philippe. Propriétaire: Imperial Oil Co. Bâtiments détruits par le feu. Vont être reconstruits immédiatement. Perte $3,000.

VAUDREUIL

Résidence d'Edouard Labelle, 1761 avenue du Parc, Montréal, détruite par le feu. Perte: $10,000. Le propriétaire pourra décider de reconstruire au printemps.

WARWICK

Réparations à magasin $5,000. Propriétaire et constructeur: F. Marcotte. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire fait tous travaux à la journée. Matériaux achetés suivant les besoins.

WATERLOO

Résidence $4,000. Propriétaire et constructeur: A. Ledoux, 203A rue St-Martin, Montréal. Projet ci-dessus suspendu pour quelque temps.

Toitures, Ciments, Peintures Industrielles, etc., Barrett

CE sont les ventes de **répétition**, et non les les **premières** ventes qui font marcher et augmenter les affaires. C'est pour cette raison que les détaillants prospères aiment à tenir les produits Barrett. Ils savent par expérience que ces produits donnent satisfaction à leur clients et que des clients satisfaits rapportent des bénéfices.

Elastigum, Ciment plastique à rapiécer.

Un ciment résistant, élastique imperméable pour les travaux de réparations en général et pour l'imperméabilisation. Connu sous le nom de "Ciment piastique aux cent usages". Sans égal pour boucher les trous des toitures, réparer les puits de lumière, gouttières, etc.

Se vend prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (24 à la caisse); en bidons de 5 lbs. (12 à la caisse) et en empaquetages plus grands jusqu'aux barils d'environ 600 lbs.

Elastigum plastique appliqué pour faire un joint imperméable à l'eau autour d'un tuyau de ventilation. Il adhère à n'importe quelle surface.

Couverture "Caoutchoutée" Everlastic

La toiture en rouleau se vendant le plus rapidement qui soit sur le marché Canadien et le premier choix des acheteurs expérimentés pour tous les bâtiments de ferme et d'usine à toit en pente. L'Everlastic est une toiture bonne à vendre pour vous et une toiture bonne à acheter pour vos clients. Elle se vend à un prix modique, est facile à poser et donne une satisfaction infaillible.

La toiture caoutchoutée Everlastic se fait en trois pesanteurs: légère (1 pli), moyenne (2 plis), lourde (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Les clous et le ciment pour le posage sont emballés dans chaque rouleau.

Ciment liquide à toiture Everlastic

Le meilleur matériel au monde pour refaire la surface des toitures préparées et caoutchoutées qui sont usées. Se vend tout prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une couche unie, durable et imperméable qui ajoute des années de service aux vieilles toitures avec une dépense très minime.

Mis en bidons de toutes dimensions depuis les boîtes d'une pinte jusqu'aux barils de 40 gallons.

N'oubliez pas de commander promptement votre Creonoid. Il y aura une grande demande la saison prochaine pour cette huile à mouches efficace, économique, destructeur de poux et pulvérin à vaches.

WINNIPEG VANCOUVER The Barrett Company LIMITED MONTREAL TORONTO

ST. JOHN, N.B. HALIFAX, N.E.

RENSEIGNEMENTS DE SHERBROOKE

(Suite de la page 70)

Un donnant pouvoir de vendre sa part à partie du lot 249 quartier Centre.

Procuration par F. W. Odell et Agnès F. Odell et Sarah E. Odell à F. A. W. Ireland lui donnant pouvoir de vendre leur part à partie du lot 249 quartier Centre.

Procuration par A. F. Odell à A. D. Odell lui donnant pouvoir de vendre sa part à partie du lot 249 quartier Centre.

Acte de tutelle re mineur Robert Gauthier, nommant Barthélemi Gauthier, tuteur, et Alfred Savard, subrogé tuteur audit mineur.

Acte de tutelle re mineur George Edmey Odell, nommant Madame C. R. Odell, tutrice, et A. J. D. Odell, subrogé tuteur audit mineur.

Dissolution de société par Giovanni Costanzo et H. P. Thornhill sous le nom de "Acme Gold Company".

Raison sociale par Giovanni Costanzo sous le nom de "The Acme Gold Company".

Contrat de mariage entre Herbert Frederick Main et Delle Blanche R. Wright, stipulant séparation de biens.

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

A. Couture vs J. Grimard, Ham Nord, $3.50.00.
A. Massé vs J. Blanchette, Windsor, $245.40.
J. L. Blanchette vs O. Tardif, St-Romain de Winslow, $103.78.
O'Donnel et al vs A. Langlois, St-Vital de Lambton, $121.66.
O'Donnell et al vs G. A. Monty, Granby, $116.66.
C. O. Genest & Fils vs T. Mailhot et al, Brompton, $1,321.20.
A. Dutil vs V. Giguère, Orgabec, $567.30.
A. A. Allen Co. vs La Cie B. Hall, Sherbrooke, $132.00.
C. W. Hanson vs A. Houle, Hereford, $450.00.
Codère & Fils vs E. M. Bossé, Lac Frontière, $400.00.
E. Cormier vs J. Bergeron, Winslow, $14.88.
J. Coulombe père vs P. Doyon, Marbleton, $399.00.
J. Coulombe père vs T. Doyon, Marbleton, $500.00.
H. A. Thompson vs E. W. Stewart, Sherbrooke, $299.80.
J. Bolduc vs E. Rousseau, Sherbrooke, $150.00.
J. Morissette vs Tre-Tone, Sherbrooke, $140.00.
L. Gervais vs J. Demers, Rock Forest, $165.00.
G. W. Cunningham vs Dae Dora Laxer, Sherbrooke, $200.00.
G. & G. Ltd vs A. Sasseville, Sherbrooke, $107.32.
T. Armitage vs E. F. Houle, Sherbrooke, $272.30.
Curé et Marguilliers de St-Martin vs J. A. Côté, Windsor Mills, 413.24.
Dame V. Chauvette vs Can. Con. Cotton Mills, Sherbrooke, $10,000.00.
Dame R. D. Patenaude vs Can. Con. Cotton Mills, Sherbrooke, $5,000.00.
C. Signori vs The Cyrano Cabinet Co., sherbrooke, $111.95.
J. Leclair vs G. Fitzpatrick, Richmond, $235.00.
L. St-Pierre vs R. G. Manny, Mississiquoi, $141.51.
M. R. O'Donnell vs R. Boucher, Waterloo, $169.00.
J. Blitt vs W. R. Pinkham, Compton, $110.00.
N. Bouffard vs J. Loubier, Sherbrooke, $117.96.
T. Henry vs Can. Pacific Ry., Montréal, $15,000.00.
T. Henry vs A. D. Désilets, Sherbrooke, $1,000.00.
A. Bernier vs J. M. Deschênes, Sherbrooke, $420.00.
G. Desruisseau vs J. D. Kennedy, Montréal, $280.00.
E. Chailler vs A. Lambert, Clifton, $195.00.
O'Donnell et al vs J. G. Pinsonnault, Sherbrooke, $360.95.
D. Ashby vs C. Godbout, East Angus, $165.55.
H. Riendeau vs J. Lepage, Daaquam, $135.25.
H. Lemay vs V. Martin, Marbleon, $116.47.
D. Provencher vs D. N. Foucault, Stoke, $617.00.
D. Provencher vs G. Thibault, Wotton, $459.00.
W. Bédard vs Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, $4,000.00.

BREFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

P. E. Beaudoin vs R. Labbé, Stanstead, $68.10.
Agence Mercantile de l'Est vs G. Moore, Windsor, $48.78.
Agence Mercantile de l'Est vs A. F. Fortier, Windsor, $41.95.
Agence Mercantile de l'Est vs J. Lussier, St-George de Windsor, $39.33.
Agence Mercantile de l'Est vs W. Randlett, St-Claude, $55.50.
Agence Mercantile de l'Est vs A. Marcotte, St-Claude, $18.24.
N. Riendeau vs J. Lepage, East Angus, $90.25.
N. Champigny vs A. Robidas, Daaquam, $37.56.
A. C. Demers vs O. Boutin, Sherbrooke, $96.22.
F. Lapointe vs T. Laflotte, East Angus, $61.30.
Wm. Gray Sons-Campbell Ltd vs J. Moore, Windsor, $13.45.
Denault G. & P. Co. vs L. Roux, Windosr Mills, $80.25.
L. Therriault vs A. Therriault, Sherbrooke, $35.00.
Codère & Fils vs G. M. Owens, Brome, $45.25.
M. H. Kilburn vs T. Audet, Magog, $25.25.
Emp. Liability Ass. Co. vs G. R. Feltus, Lennoxville, $25.00.
A. Champoux vs N. Marois, East Angus, $64.79.
A. Roberge vs J. M. Lambert, St-Paul de Chester, $31.70.
O'Bready & Panneton vs A. Martin, Windsor, $60.30.
Cité de Lennoxville vs R. Howard, Lennoxville, $13.59.
Dr W. A. Farwell vs P. Côté et al, Rock Island, $93.56.
G. & G. Ltd vs J. C. Chouinard, Québec, $53.09.
M. H. Kilburn vs J. Hasley, Thetford Mines, $30.75.
L. A. Gaudreau vs L. Trager et vir, Sherbrooke, $42.50.
E. Piette vs F. X. Gagnon, Sherbrooke, $90.00.
J. A. Demers vs A. Carroll, Sherbrooke, $17.45.
A. Lanctôt & Fils vs O. E. Bean, Sherbrooke, $38.53.
L. Lavoie vs Z. St-Cyr, Daaquam, $46.11.
Can. Oil Co. vs H. Pearce, Sherbrooke, $97.62.
Mme Kate E. Parker vs J. E. Cascadden, Lennoxville, $31.03.
H. Benoit, vs C. Roy, Sherbrooke, $53.84.
H. Benoit vs A. Laliberté, Sherbrooke, $16.85.
A. Boisvert vs E. Burke, Sherbrooke, $95.12.
S. Pollack vs A. Trager, Magog, $74.46.
G. &. G. Ltd vs E. Perron, Matabetchouan, $49.91.
C. O. St-Jean vs A. Goupil, Marston, $22.75.
Jos. Blitt vs H. Murphy, Sherbrooke, $26.75.
Jos. Blitt vs N. Demers, Sherbrooke, $9.20.
Jos. Blitt vs J. Richard, Sherbrooke, $38.50.
Jos. Blitt vs J. Matteau, Sherbrooke, $8.00.
L. Bachand vs A. W. Bullock, Georgeville, $27.66.
J. Fortier vs A. Desrochers, St-Malo, $16.00.
H. Lincourt vs L. Grenier, Mégantic, $32.85.
A. Champagne vs N. Lalime, Cookshire, $47.00.
J. E. Desnoyers vs J. Cloutier, Sherbrooke, $25.00.
E. Bérubé vs E. Burke, Sherbrooke, $23.76.
E. B. Worthington et al vs J. H. Ewing, Kingsbury, $2.50.
J. A. Beaudoin vs B. Pilon, Magog, $36.60.
A. Duperron vs A. Bélanger, Sherbrooke, $5.00.
C. C. Cabana vs D. Pouliot, Sherbrooke, $27.00.
A. Desruisseaux vs Sherb. Ry. & P. Co., Sherbrooke, $40.00.
Jos. Blitt vs A. Tassal, Scotstown, $85.00.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT. — CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 7 au 14 décembre

Vente—Donat Devault à Xavier Labonne.
Obligation—Herménégilde St-Yves à Donat Ferron.
Obligation—Richer & Trudel à Frs. Gélinas.
Obligation—Théodore Pothier à Art. Labissonnière et al.
Quittance—Shawinigan W. & P. C Henri Dessaulles.
Quittance—Adam Montplaisir à Alcide Dupont.
Vente—Onésime Deslauriers à Edmond Paquin.
Vente—Philippe Dugré à Joseph Crête.
Vente—Delle Rachel Coulombe et al à Frs. Gélinas et al.
Vente—Achille Tapps à Antoine Livernoche.
Vente—Guillaume Courtois à Louis Forcier.
Vente—Dame T. Raymond à Louis Forcier.
Vente—Dame T. Raymond à Dosithée Lord.
Vente—Art. L. Denoncourt à L. P. Normand et al.
Obligation—Richer & Trudel à Henri Nobert et al.
Obligation—Xavier Pothier à Jos.Camirand.
Obligation—Louis Forcier à Adolphe Lambert.
Quittance—Napoléon Milot à Maxime Ricard et al.
Quittance—James Gauthier à Wilfrid Gendron.
Quittance—Hencule Biron à F. X. Dupont.
Quittance—Ernest Blanchette à Odina Blanchette.
Quittance—Edmond Blais à Joseph Lafrenière.
Quittance—Louis Milette à Joseph Leblanc et al.
Quittance—Onésime Deslauriers à Edmond Paquin.
Acte de fiducie—La Cie Le Nouvelliste à Chs. J. Baillargeon.
Transport—Dame Octave Prince à Oliva Dugré.

COUR SUPERIEURE—JUGEMENTS

Albert Laflamme vs L. Wilfrid Pelchat, Cap de la Madeleine $222.00.

TAPATCO
BRAND

Bourrures de Collier

"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

DES colliers mal ajustés et des bourrures inférieures ont mis bien des chevaux sur la liste des malades avec des écorchures et des meurtrissures.

Un cheval est un actif aussi longtemps qu'il est capable de faire sa part de travail. Un cheval à l'écurie, qui mange du grain et du fourrage coûtant cher, est une charge.

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

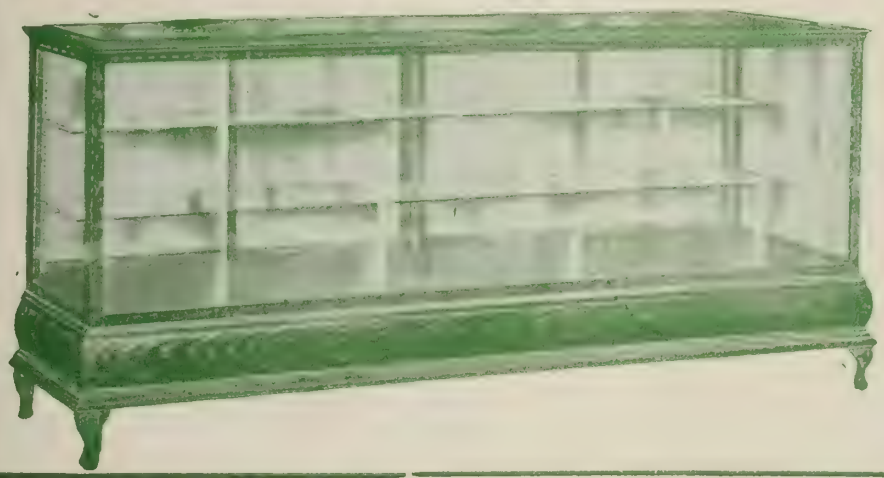
Brevet Américain, 1er décembre 1914. Brevet Canadien, 6 avril 1915.

Conservent les chevaux en bon état.

Elles sont largement employées par les fermiers qui comprennent que l'efficacité des attelages dépend entièrement de l'ajustement et du confort des colliers.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Vendez le vernis teinté Agate

--Le producteur de bénéfices

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté AGATE de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

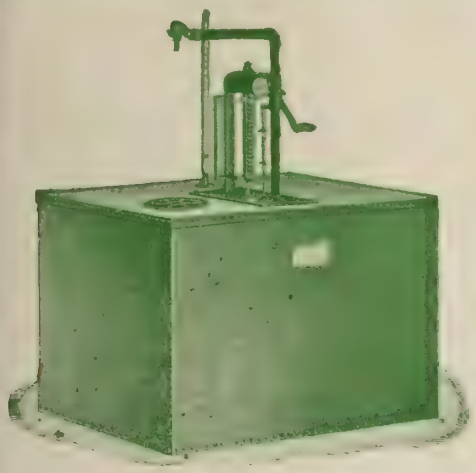


Fig. 19.
Equipement pour pétrole.

Une Pompe

BOWSER

ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S F. BOWSER Company, Ltd.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

LESSIVEUSES CONNOR

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.

Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proposition très intéressante à vous faire.

Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR" envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects—nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois—saisissez celle qui s'offre à vous.

Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, **OTTAWA, ONT.**

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Epargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.

Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de $68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisse au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'Indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310

Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration

Le vice-président et dir.-général

TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 26 novembre 1920.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA

MACHINERIE OMEGA LIMITEE

ST-HYACINTHE, P. Q.

FINANCES

BANQUE D'HOCHELAGA

Rapport annuel

tif Total - - $75,690,000

La Banque d'Hochelaga vient de dre public son rapport finan- r pour l'année fiscale terminée 30 novembre, 1920.

Le compte de "Profits et Pertes" que des bénéfices nets de $619,- 9,-- soit une augmentation de 8,634,—sur l'exercice précédent. s bénéfices sont répartis comme it: $400,000—en dividendes aux tionnaires; $20,000—au Fonds Pension des employés; $50,000 Taxes au Gouvernement Fédé- l; $60,000—Réserve sur les im- ubles de la banque; $12,000— uscriptions à des oeuvres chari- les et patriotiques; $100,000— "Fonds de Réserve" portant ce- -ci à $4,000,000—montant égal capital versé de la banque; lais- nt au crédit du compte "Profits Pertes" $83,891.

Les chiffres du bilan indiquent s changements suivants:— Les pôts portant intérêt ont augmen- de $9,000,538—et les dépots ne rtant pas intérêt ont diminué de 3,199,804; cette diminution ré- lte du retrait par le Gouverne- ent Fédéral du produit de la ven- de la dernière émission des ons de la Victoire; le total des pôts indique une augmentation e $5,801,034 et s'élève au total de 56,276,330. L'actif liquide, dont total s'élève à $16,557,798, com- rend $6,350,094, en Or, Argent et Billets du Dominion, $3,300,000 éposés aux Réserves Centrales Or et $6,907,703 représentant s billets d'autres banques, des hèques sur d'autres banques et des épôts dans d'autres banques au Canada et à l'étranger; cet actif liquide représente 24.17% du montant total dû au public. L'actif immédiatement réalisable s'élève au total de $29,315,275 sans tenir compte de $2,403,228 représentant des prêts à court terme à des corporations municipales et scolaires. Les prets courants s'élèvent à $10,503,153, soit une augmentation de $8,172,881 sur l'année précédente; ces derniers chiffres indiquent que la banque, tout en maintenant une position financière très forte, a contribué largement à aider l'agriculture, l'industrie et le commerce.

L'actif total de la banque qui s'élevait à $31,515,873 en 1915, se chiffre aujourd'hui à $75,690,920, ayant plus que doublé dans le cours des cinq dernières années.

Le rapport financier de la Banque d'Hochelaga, comme celui des autres banques qui ont récemment publié leur bilan indique que les institutions de crédit ont su asseoir, durant les années de prospérité et de grande activité commerciale, leur situation financière sur des bases solides.

L'INDUSTRIE ET LE TRAVAIL

Pendant cinq ans la main d'oeuvre a été insuffisante. Aujourd'hui elle est surabondante.

Pendant cinq ans le travail a pu dicter à l'industrie quant aux heures de travail qu'il voulait faire et à la rémunération qu'il exigeait. Aujourd'hui les salaires diminuent et il est inévitable que cette baisse continuera.

Quand le travail a eu la haute main sur l'industrie, il l'a régie avec une main de fer. Aujourd'hui que les rôles sont renversés, il serait naturel que l'industrie use de représailles.

Qu'on nous permette un meilleur moyen de solutionner le problème. Qu'il n'y ait pas de représailles. Que l'industrie tourne une page nouvelle et oublie le passé. Que le capital et le travail s'entendent pour élaborer un programme dont l'exécution assurera le bien-être de toutes les classes, de tous le pays.

La période de rajustement que nous traversons donne à l'industrie une occasion unique de créer des relations amicales avec le travail. Au lieu d'exercer arbitrairement le pouvoir que les circonstances lui mettent en mains, le patron devrait discuter froidement avec ses ouvriers—ou des comités les représentant les problèmes auxquels il doit faire face en vue de la baisse des prix.

Le public du monde entier a fait grève contre les hauts prix et les coûts de la matière première, du travail et des articles fabriqués doivent tous baisser ensemble, sans quoi nous verrons une panique désastreuse pour tous.

Chaque individu possède le sentiment de la justice et de l'équité. Le patron qui parlera franchement à ses ouvriers et leur dira exactement ce à quoi il doit faire face, trouvera les ouvriers tout disposés à l'aider.

Le patron qui agira ainsi sauvegardera non seulement ses propres intérêts, mais contribuera à créer des relations plus amicales entre le capital et le travail. Il mettra une sourdine aux déclamations des agitateurs, car en traitant les ouvriers avec justice, en leur accordant sa considération, il prouvera la fausseté du principal argument de l'agitateur qui prétend qu'il ne peut y avoir rien de commun entre le travail et le capital.

LA NAISSANCE ET LES PROGRES DE L'ASSURANCE-VIE CANADIENNE

(Suite de la page 81)

il avait déjà incorporée en 1865, la limitant à l'assu- rance-vie et accident, et changeant son nom en celui de "Sun Mutual Life Insurance Co. of Montréal". On remarquera que les mots sont identiques à ceux du bureau de New-York, sauf qu'ils sont précédés du mot "Sun" et que New-York est remplacé par "Montréal". Le mot "Mutual" était en réalité impropre, car jamais la compagnie ne fut une mutuelle. Pourquoi le soleil fut-il choisi pour parrain, je ne l'ai jamais su. Les opérations d'affaires commencèrent en 1871, et plus tard la compagnie fut connue sous le nom de Sun Life Assurance Co. of Canada.

Quand elle eu trois ans d'existence, en 1874, M. Robertson Macaulay fut invité à prendre charge de ses destinées.

La Mutual Life fut fondée par feu M. Wm. Hendry qui n'est mort que récemment. Elle commença comme compagnie de répartition, mais M. Hendry vit bien vite la faiblesse de ce système et après consultation avec M. Elizar Wright de Boston prit les moyens pour organiser la compagnie sur des lignes régulières. Il vécut assez longtemps pour voir la compagnie qu'il avait fondée devenir une des plus grandes institutions du Dominion.

(à suivre au prochain numéro)

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie. Verres à Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Voûtes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes.
Toutes les commandes reçues par malle ou par téléphone, Main 590 auront, comme toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande de vous coter les meilleurs prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 815, 816, 817, Edifice Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont vendues aux risques du fabricant

Chaque mèche (drill) de la marque MORROW que vous achetez chez votre fournisseur de gros vous donne le maximum de service.

Marchands de gros approvisionnés par

F. BACON & COMPAGNIE
MONTREAL, P. Q.

INGERSOLL

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 3

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

LA NAISSANCE ET LES PROGRES DE L'ASSURANCE-VIE CANADIENNE

(par T. B. Macauley, président de la Sun Life Assurance Company of Canada).

Avant 1847, l'assurance-vie était presque inconnue dans les provinces de l'Amérique Anglaise. La population était minime et éparpillée et les polices en existence étaient presque toutes de compagnies anglaises, principalement de la National Loan Fund. C'est en cette année 1847 que fut fondé le premier bureau canadien d'assurance-vie sous le nom de Canada Life Assurance Co. A peu près vers le même temps s'établissait aussi une succursale de la Colonial Life d'Edinburgh qui avait été formée pour poursuivre ses opérations dans les colonies anglaises en association avec la Standard Life, compagnie avec laquelle ses affaires furent plus tard amalgamées. Ces deux compagnies, l'une canadienne, l'autre écossaise, avaient le champ libre à elles deux, mais le volume des transactions était fort restreint. Graduellement cependant, des concurrents anglais surgirent et en 1866 plusieurs compagnies américaines s'établirent aussi au Canada. Les affaires de toutes ces compagnies combinées n'étaient néamoins que bien minces, comparativement à nos chiffres actuels. Quand en 1867 les provinces canadiennes furent confédérées pour devenir le Dominion du Canada, le total des assurances en vigueur était dans le voisinage de $15,000,000, dont un quart dans la Canada Life et le reste dans les compagnies anglaises et américaines.

La première compagnie canadienne.

Les circonstances qui amenèrent la fondation de la Canada Life sont d'un certain intérêt pour tout le monde. M. Hugh C. Baker, d'Hamilton, Ont., une personne d'une expérience bancaire considérable, désirait faire assurer sa vie et pour cela, il s'adressa à l'un des bureaux anglais. Cependant on manifesta quelque hésitation et on lui demanda d'aller à New-York se faire examiner. Il ne faut pas oublier qu'à cette époque les chemins de fer étaient inconnus et que les seuls moyens de transport étaient la diligence et l'équitation. M. Baker était un homme réfléchi et studieux et il décida de fonder une compagnie locale dans sa propre ville. Il réussit à intéresser un certain nombre d'autres personnes, et c'est ainsi qu'en 1847, la Canada Life Assurance Co., le bureau pionnier du Dominion, vit le jour. Il me sera probablement pardonné de faire mention que mon père entra dans le personnel de la Canada Life, comme comptable, alors qu'elle n'avait que huit ans d'existence, en 1855. Je lui ai souvent entendu parler de M. Baker et toujours en termes d'admiration et même d'affection. Il avait une profonde estime pour le caractère et la capacité de M. Baker et pour son dévouement aux intérêts de sa compagnie.

On en était alors aux jours hésitants des tâtonnements devant les problèmes actuaires et de placement. Les tableaux mûrement établis des valeurs des polices, avec la mutitude des autres secours que nous avons à présent n'existaient pas à cette époque. M. Baker devait faire la plupart de ses propres calculs, employant principalement, si je m'en souviens bien, les tables de Carlisle à 6 pour 100 pour les évaluations. J'ai entendu mon père narrer les volumineux calculs qui étaient nécessaires pour déterminer les valeurs des primes, les réserves et les obligations. Dans ces temps reculés, le public ne connaissait presque rien des principes de l'assurance-vie et se montrait indifférent à ses avantages. Dans la plupart des cas, il y avait même une opposition marquée sous prétexte que c'était une atteinte portée aux oeuvres de la divine Providence.

A vingt-cinq ans d'intervalle

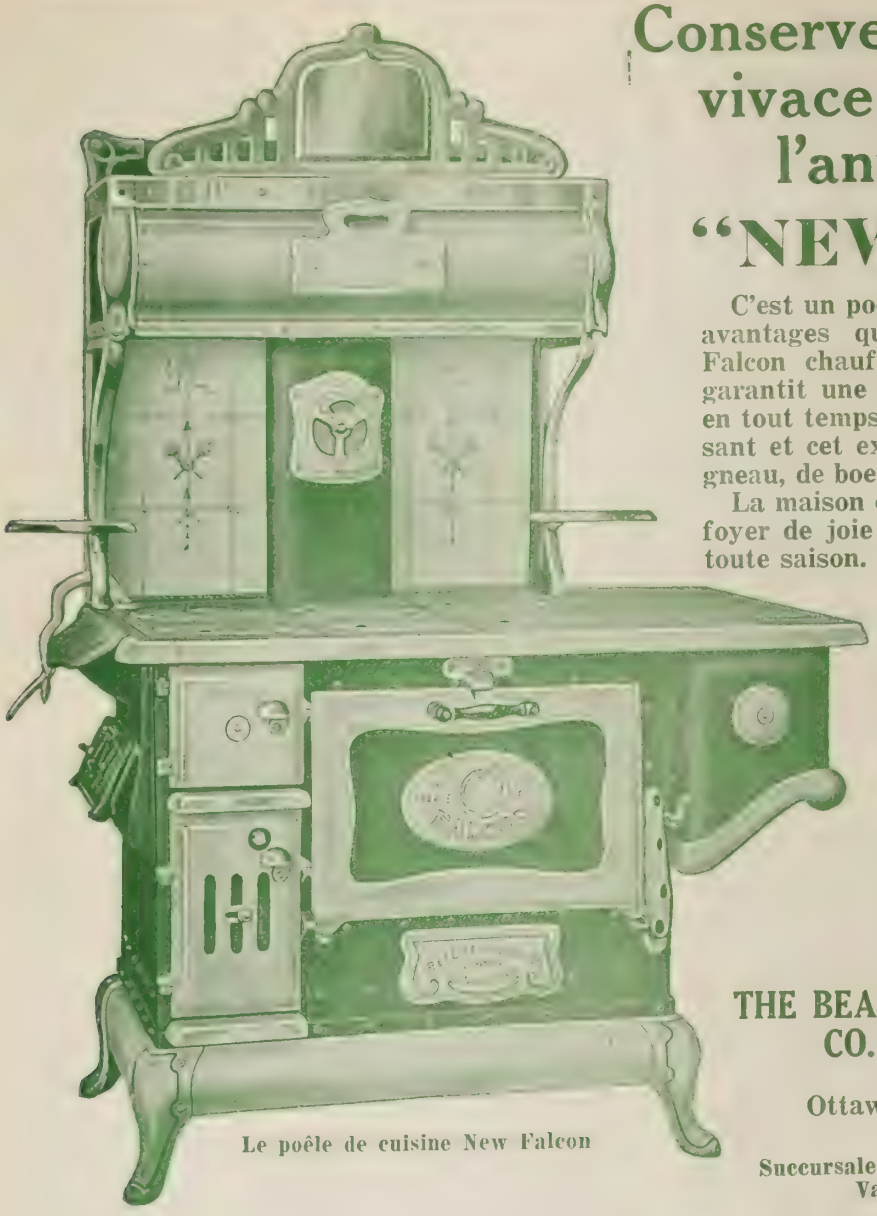
Cela prit près d'un quart de siècle avant qu'aucune autre compagnie canadienne ne fit son apparition.

La confédération des provinces, cependant, stimula grandement la conscience nationale et l'entreprise. Plusieurs compagnies furent incorporées et presque aussitôt les affaires commencèrent avec l'Ontario Mutual, à présent la Mutual Life of Canada, en 1870, la Sun Life et la Confédération en 1871. D'autre part, quelques-unes des compagnies américaines se retirèrent comme résultat de la passation d'une législation exigeant le dépôt de sécurités pour le bénéfices des détenteurs canadiens de polices, parmi lesquelles la Mutual of New-York et la Connecticut Mutual. La Mutual Life protesta disant qu'il lui était impossible d'accepter une législation de ce caractère. Elle prétendait que comme compagnie mutuelle il lui était défendu de donner à une partie de ses détenteurs de police une garantie spéciale sur une portion de son actif. Si nous nous rappelons la position prédominante occupée par la Mutual of New-York dans le monde de l'assurance-vie à cette époque, on comprendra que son retrait fut considéré comme une perte dans le monde de l'assurance du Dominion.

La Sun Life of Canada doit en grande partie son origine à cette action de la Mutual of New-York. M. M. H. Gault, M. P., principal représentant de la Mutual, dans l'est du Canada était un des citoyens les plus riches et les plus influents de Montréal. Il s'efforça de dissuader sa compagnie de se retirer, mais sans succès. Il offrit de déposer personnellement le dépôt exigé par le gouvernement, mais même cette proposition ne fut pas acceptée et la compagnie se retira. M. Gault, sur ces entrefaites obtint un amendement à la charte d'une nouvelle compagnie

(A suivre sur la page 79)

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"



Le poêle de cuisine New Falcon

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 43½ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 45 x 27.

THE BEACH FOUNDRY CO., Limited

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.

B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.

C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.

D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.

E—Très large tiroir à cendres.

F—Porte de four se rabattant.

G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.

H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.

I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.

J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.

K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.

L—Poignée de la porte du four en rubberoid —toujours fraîche.

M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.

N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

Qu'est-ce qui fait acheter les gens ?

Vous êtes-vous jamais demandé ce qui influence les gens à acheter certains articles d'un usage journalier?

Le Poli O-Cedar par exemple. Quelques-uns l'achètent parce qu'ils l'emploient avec satisfaction depuis des années. D'autres, parce qu'ils le voient grandement annoncé.

Beaucoup l'achètent sur la recommandation de ses consommateurs satisfaits. Et quelques-uns, parce qu'ils le voient exposé d'une façon attrayante et invitante dans votre vitrine ou sur votre comptoir.

Avec tant d'influences en oeuvre pour la vente le poli O-Cedar, il est évident qu'un écoulement rapide, avec le bénéfice en résultant, doit naturellement s'en suivre.

Channell Chemical Co., Limited
TORONTO.

DEMANDEZ LA VRAIE

SLATER

(Marque de l'Ardoise)

Notre 7ème catalogue annuel vient de paraître. Il contient une description aussi fidèle que possible des quarante-cinq lignes que nous avons en tout temps, pour livraison immédiate.

Nous invitons ceux qui désireraient vendre la vraie Slater et qui n'auraient pas reçu le catalogue, à nous donner leurs nom et adresse et nous le leur enverrons par le retour du courrier.

THE SLATER SHOE CO., LIMITED

Fondée en 1869

L.-E. GAUTHIER, Président.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, LE 31 DECEMBRE 1920 | Vol. XXXIII—No 53

ACME
TRADE MARK

GANTS FINS
MITAINES ET GANTS DE TRAVAIL
ARTICLES EN TRICOT
VETEMENTS DOUBLES EN PEAU DE MOUTON
SALOPETTES
CHEMISES DE TRAVAIL
LARRIGANS
MOCASSINS

Souhaits

Nous adressons à tous nos clients et au commerce en général nos meilleurs :: Souhaits d'une :: Bonne et Heureuse Année et d'un Succès Complet dans leurs Entreprises.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED

MONTREAL

Bas résistants *pour la* Jeunesse vigoureuse

VOICI des bas qui se vendront bien pendant l'hiver — solides, durables —des bas qui résisteront au traitement le plus dur.

Le temps froid n'offre pas de terreur au fiston lorsqu'il porte des bas Rock Rib ou Hercules. La maman n'a pas d'inquiétude lorsqu'elle le laisse sortir pour jouer dans la neige.

Les bas Rock Rib et Hercules sont finement tisser avec un fil extra long, avec jambe double et talon et pied triples.

Leur construction durable épargne beaucoup de reprisage et rend plus léger le panier à raccommodage.

Pointures de 5 à 10½. En boîtes d'une douzaine de paires.

Les bas Princess sont excellents pour les fillettes. Faits en fil de liste anglais à deux brins. Ces bas sont solides à l'usage et ont un aspect des plus attrayants. Pointures de 4½ à 10.

Vos clients seront intéressés par ces bas. Faites-vous un point d'honneur de les exposer dans vos vitrines et sur vos comptoirs.

ROCK RIB-HERCULES PRINCESS

Bas pour Garçons et Filles

SUNSHINE HOSIERY

The Chipman-Holton Knitting Company, Limited, Hamilton, Ontario.

Fabriques à Hamilton et Welland, Ont.

Commencez bien la Nouvelle Année

Pour vos ventes de janvier, venez chez nous voir ce que nous avons à vous offrir dans les lignes à prix spéciaux de

Coton à draps Blanc et Gris
Coton pour Taies d'Oreillers
Flanellette Blanche de Saxe
Coton et Shirting Blancs
Batiste et Madapolam
Nansouck, Linon et Tissus pour Mariée
etc., etc.

John M. Garland, Son & Co., Limited

Nouveautés en gros.

OTTAWA, - - CANADA

Que la Nouvelle Année vous apporte Santé, Bonheur et Prospérité

"P.C." Corsets

RUST PROOF

GUARANTEED

L'EPREUVE DE LA ROUILLE

Les styles de Paris, une main-d'oeuvre expérimentée et du matériel de qualité indiscutable ont acquis aux corsets "P. C." une réputation et un prestige enviables.

Vous pouvez partager cette réputation et ce prestige et jouir des bénéfices qu'ils procurent.

Parisian Corset Manufacturing Company, Ltd

QUEBEC, P. Q.

SUCCURSALES:

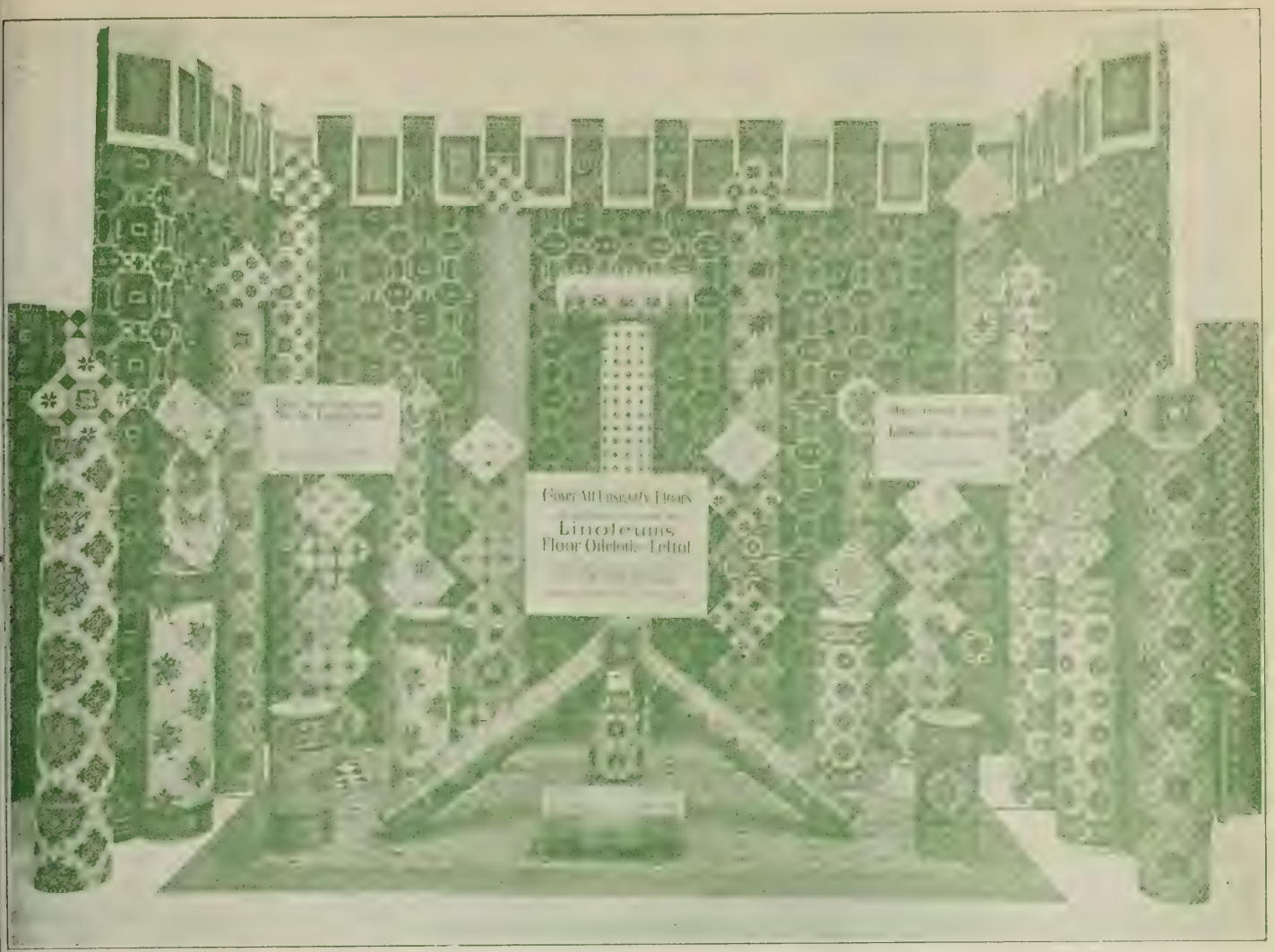
MONTREAL, 329 Rue Craig Ouest. **TORONTO, 76 Rue Bay.**

F. S. BRUNEAU, Représentant pour la Nouvelle-Ecosse, y compris le Cap Breton.

GEORGES S. OXLEY, Représentant pour le Nouveau-Brunswick, l'Ile du Prince-Edouard et Terreneuve.

C. H. BUTLER, Représentant pour l'Ouest, 24 Edifice Sylvester-Wilson, Winnipeg, M.

J. E. TREMBLAY et EUG. LIRETTE, Représentants pour la Province et la Cité de Québec.



Des vitrines comme celle-ci stimulent vos ventes

Des vitrines bien arrangées vendent vos marchandises, augmentent votre clientèle et grossissent vos bénéfices.

Le Linoleum, le Prélart et le Feltol

se vendront de plus en plus, s'ils sont convenablement exposés. Des centaines de personnes passent chaque jour devant vos vitrines. Que voient-elles? Vos étalages sont-ils aménagés de façon à attirer leur attention et à les forcer à s'arrêter? C'est le genre d'étalage qui a de la valeur et une fois que vos arrangements sont conçus, il ne vous faut pas plus de temps pour faire un étalage payant que pour en faire un mauvais.

Des vitrines comme celle ci-dessus ne sont pas difficiles à imaginer, pas plus qu'elles ne sont difficiles à installer.

Elles accomplissent un but important—une augmentation des affaires dans le rayon des couvertures de plancher. Cela se traduit bientôt par un supplément de bénéfices et c'est justement ce à quoi tendent les hommes d'affaires.

Garnissez vos vitrines aujourd'hui de linoleum, prélart et feltol, de carpettes en linoleum et en prélart. Préparez un argument de vente convaincant pour votre journal local. Remaniez votre rayon de couvertures de plancher et

SURVEILLEZ L'ACCROISSEMENT DES VENTES.

Maintenant-- que la publicité crée le désir chez l'acheteur, c'est le moment de profiter de ce commerce avantageux, M. le Marchand.

FAITS EN CANADA POUR LE CLIMAT CANADIEN PAR DES OUVRIERS CANADIENS. DISTRIBUES PAR LE COMMERCE DE GROS.

Dominion Oilcloth & Linoleum Co., Limited

Une Nouvelle Année Heureuse et Prospère

Tel est le souhait sincère que nous adressons à tous ceux qui portent

Les Gants de Soie et Chamoisette Kayser

Nous réalisons que le bonheur dépend, en grande partie, du succès en affaires. Pourquoi alors ne pas vous assurer ce succès?

Les gants Kayser créent une atmosphère de satisfaction et de considération partout où ils sont vendus. Le client les aime parcequ'ils sont beaux et serviables; le détaillant trouve qu'ils sont profitables comme créateurs d'affaires et son personnel n'a pas d'ennuis pour faire les ventes. Pouvez-vous imaginer une plus grande recommandation?

GANTS

"The Kayser"

VERITABLE CHAMOISETTE

FAITS EN CANADA

PERRIN KAYSER COMPANY, LIMITED

Successeurs de Perrin Frères & Cie

Edifice Sommer, MONTRÉAL

HODGSON, SUMNER & CO., Limited

83 à 91 rue St-Paul Ouest — **21 rue St-Sulpice** — **82 à 94 rue Le Royer**
MONTREAL.

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole, SHERBROOKE
7 rue Charest, QUEBEC
Hôtel Windsor, OTTAWA
503 Edifice Mercantile, VANCOUVER
Edifice Can. Bank of Commerce, TROIS-RIVIERES
Edifice Carlaw, 28-30 rue Wellington-Ouest, TORONTO
50 Rue Bon Accord, MONCTON, N. B.

Les Usines de Dods

LA photographie du haut est celle de l'usine de la Dods Knitting Company à Orangeville. C'est une des usines les plus vastes, les plus modernes et les plus complètes dans ce genre au Canada. C'est dans cette usine que sont produites les lignes bien connues Elastic, Flat-Knit et Merino. Tout, depuis le nettoyage de la laine brute jusqu'à la finition du vêtement, est fait dans cette usine.

La photographie du centre est celle des usines de la Beaver Knitting, à Alton, Ontario, contrôlée par M. J. M. Dods, de la Dods Knitting Company, Limited. C'est dans cette usine que sont faites les fameuses lignes ouatées Beaver, et c'est de là qu'elles sont expédiées dans tout le Canada d'un océan à l'autre.

La photographie du bas est celle de l'usine de la Alton Knitting, où se fait la filature pour les usines Beaver à Alton.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

LES USINES QUE LA QUALITÉ A ÉDIFIÉES

Bien qu'ayant débuté très modestement, la Dods Knitting Company, Limited, a atteint son développement actuel parce que le propriétaire de l'usine originale à Alton avait fondé son industrie sur la qualité, politique qui a été loyalement suivie sans répit depuis cinquante ans.

Les lignes Dods Knit et Beaver Fleece sont réputées dans tout le Canada pour leur qualité. Les marchands de gros et de détail savent que les livraisons sont toujours de la même qualité que les échantillons soumis. Et quant aux prix — ils sont toujours bons.

Nos nouvelles lignes sont attrayantes comme aspect, qualité et prix. Vous serez bien avisé de communiquer avec nos voyageurs qui couvrent votre territoire.

LES MARQUES "DODS KNIT"

ELASTIC KNIT, MERINO, SCOTCH KNIT

EN DEUX MORCEAUX ET COMBINAISONS
POUR HOMMES ET GARÇONS

Sont faites par

The Dods Knitting Company, Limited

ORANGEVILLE, - ONTARIO.

LES "BEAVER FLEECE"

EN DEUX MORCEAUX ET COMBINAISONS
POUR HOMMES ET GARÇONS

Sont fabriqués par

Beaver Knitting Mills, Limited

ALTON, - ONTARIO.

Agent de vente:

Québec et Provinces Maritimes: WILLIAM C. FORSTER

43 Rue St-Sacrement, - - - - MONTREAL, P. Q.

Numéro 39, Rue Bleury
Montréal, Canada

IL est coutume à cette heureuse époque de l'année de souhaiter à ses amis un "Joyeux Noël" et d'envoyer des cartes de fête sur lesquelles le gui et les monogrammes sont joyeusement répandus. Il est certain que s'il fut jamais un beau 25 décembre, c'est bien celui-ci.

Sérieusement, pourtant, ces lettres circulaires à Noël sont un moyen d'éviter beaucoup de travail. Vous connaissez l'histoire du vieux nègre du Sud qui avait été découvert dans le poulailler du Colonel, la veille de Noël. Comme on lui reprochait son manque de tact, il s'écria: "Eh bien, M. Henry, je savais que vous alliez me donner un poulet ou deux et je voulais vous éviter le trouble de me les délivrer."

Qu'il soit donc résolu que nos meilleurs souhaits de Noël, qualité première, vous parviennent, franco de port, avec des baies bénies brillant tout à l'entour. Rien de ce que les magasins ont à offrir en fait de cadeaux ne peut espérer rivaliser avec l'esprit qui anime cette petite note.

Noël 1920.

The Christie Clothing Co.

Limited

39-47 rue Bleury - - MONTREAL.

A nos
Clients et Amis
nous présentons nos
meilleurs souhaits
pour 1921

La Cie. W. R. Brock Limitée

Nouveautés en gros

MONTREAL.

PURE LAINE
Vel V Knit
MARQUE DE COMMERCE
VELVOKNIT
Sous-vêtements confortables.
Remarquez les coutures plates
Pas de côtes qui blessent.
Neuf fils de la plus fine laine assujétissent les bordures unies et fermes.
Ottawa
Agent vendeur
C.E. Winks
44 Aikin Block
Winnipeg Man
Fabriqués par
Bates & Innes, Limitée
Carleton Place, Ontario
Valley
E.S. Bates & Co.
35 St. Nicholas St.
Montreal Que.
8-10 Wellington St. E
Toronto Ont.

LA marque de fabrique "Prue" est une garantie de qualité—une assurance de plus longue durée et de meilleure valeur pour les draps et les taies d'oreiller.

DOMINION TEXTILE CO. LIMITED

Montreal Toronto Winnipeg

35

VOUS êtes-vous jamais arrêté à penser que chaque sous-vêtement que vous vendez est appelé à honorer ou discréditer le caractère de votre magasin —que le sous-vêtement est porté matin, midi et soir et que votre client en est continuellement ou satisfait ou mécontent et que la satisfaction permanente est la seule base sûre d'une clientèle permanente?
La réputation de votre magasin gagnera à tenir les sous-vêtements Penmans, non seulement parce que ces lignes sont de la plus haute qualité à tous les points de vue, mais aussi parce que leur qualité èst si bien connue de votre clientèle.

Sous-vêtements

Penmans

"LE STANDARD DE L'EXCELLENCE"

Penmans Limited, Paris. *Egalement fabricants de bas et de gilets tricots.*

A. S. King Silk Company

Limited

"La Maison de la Soie du Canada"

SOIES POUR VENTE DE JANVIER

Les Marchands qui préparent leurs ventes de Janvier peuvent acheter maintenant de nombreux SPÉCIAUX dans les lignes courantes ou de fantaisie.

Nous vous conseillons de faire votre choix de bonne heure pendant que les assortiments sont au complet.

A. S. King Silk Company, Limited

59-61 Rue Wellington Ouest, Toronto.

Bureaux à l'étranger

Zurich, Suisse *Lyon, France*

Yokohama, Japon. *Chefoo, Chine.*

A tous les acheteurs
de manteaux

NATIONAL

Nos meilleurs Voeux

de

Bonne et Heureuse Année

Nos voyageurs se mettront en route au début de janvier avec une collection complète de nos derniers modèles dans les styles et tissus les plus nouveaux et les plus èn vogue.

Toutes les communications doivent être adressées à notre Siège Social:

207 rue Ste-Catherine Ouest, - - - MONTREAL.

NATIONAL RUBBER CO.
OF CANADA
TORONTO MONTREAL WINNIPEG

A.B

LES
SALOPETTES

'Star Brand'

DE GOODHUE

Donnent satisfaction
et long service.

Les Salopettes "Star Brand" sont les mieux comprises sous tous les rapports; elles sont faites grandes et amples dans les meilleurs tissus.

Ecrivez ou téléphonez pour une commande d'essai aux nouveaux prix revisés.

Fabricants depuis plus de 25 ans.

THE J. B. GOODHUE CO.,
LIMITED

ROCK ISLAND, P. Q.

Agence de Montréal — 211 Edifice Drummond.
Téléphone Uptown 1129

Grand choix de
Manteaux en Seal pour
Dames, à partir de $125.00.

Desparois, Garneau & Cie.,
Limitée

Manufacturiers et Marchands de Gros

465 RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL.

15 Rue O'Connor,
OTTAWA.

217 Rue Notre-Dame,
TROIS-RIVIERES.

A l'occasion de la Nouvelle Année Nous offrons nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité à tous nos clients et amis.

P. P. MARTIN & CIE, LIMITEE

IMPORTATEURS DE NOUVEAUTES EN GROS
MAISON FONDEE EN 1845.

50 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL.

TELEPHONE MAIN 6730

Québec, 7 Rue Charest
Tél. 2545
Sherbrooke, 103 Rue Wellington
Tél. 152
St-Hyacinthe, 229 Rue Cascades
Tél. 541

Ottawa, 125 Rue Sparks
Tél. Queen 3874
Trois-Rivières, 82 Rue Royale
Tél. 362
Toronto, 152 Rue Bay
Tél. Collège 3535

Trois quarts de Siècle d'Expérience à votre disposition.

Pour faire les ventes des fêtes

Le succès des Fêtes dépend dans une large mesure de la mise en vedette des marchandises appropriées. Les cadeaux à l'occasion des Fêtes, surtout les cadeaux utiles, doivent être une source de bénéfices substantiels grâce à la

Bonneterie Circle-Bar

pour Dames, Messieurs et Enfants.

La Bonneterie Circle-Bar est l'essence du bon goût, du style et de la qualité. Le pied effilé, le talon profond, la cheville étroite et l'élasticité extraordinaire du haut de la jambe donnent un telle satisfaction au consommateur que la bonneterie Circle-Bar est exceptionnellement désirable pour faire des cadeaux.

Tous les styles et toutes les pointures—pure soie, meilleur mérinos, coton à longue fibre-tissage sans couture, pied renforcé, couleurs indélébiles.

Bonneterie CIRCLE BAR Marque déposée

THE CIRCLE-BAR KNITTING CO., LIMITED
KINCARDINE, - ONTARIO.

MAGASIN PALMER

Danforth Avenue, TORONTO

Remarquez les lignes larges de cette devanture de sûreté

ZOURI

Sur une façade de 20 pieds de front, M. PALMER a une longueur de vitrine de 18 pieds linéaires. Obtenez-vous proportionnellement la même valeur de vos vitrines?

THE BEST IN GLASS

The CONSOLIDATED PLATE GLASS COMPANY
OF CANADA LIMITED
TORONTO - MONTREAL - WINNIPEG

THE BEST IN GLASS

A tous nos Amis
Une Nouvelle Année
Heureuse et Prospère

Depuis le temps que notre ligne de vêtements pour hommes, jeunes gens et garçons est sur le marché, elle est devenue plus populaire, elle a conquis un plus grand succès et s'est fait plus de véritables amis qu'aucune autre ligne similaire dans sa catégorie de prix qui ait jamais été lancée.

A tout détaillant qui a aidé et qui a participé à ce succès, nous offrons nos souhaits de Nouvel An.

Aux nouveaux amis qui nous ferons, aux anciens amis estimés que nous avons, à tous nous vous souhaitons accroissement de clientèle, augmentation des ventes, écoulement plus rapide ainsi que succès, prospérité et bonheur pour trois cent soixante cinq jours durant l'année mil neuf cent vingt et un.

Geo. W. Peck & Co.

137 Rue McGill, - - MONTREAL.

James Coristine & Co., Limited

MONTREAL

Adressent à leurs NOMBREUX CLIENTS leurs remerciements pour leurs faveurs passées et leur offrent les compliments de la saison en leur souhaitant une heureuse et prospère NOUVELLE ANNEE pour 1921.

NOS REPRESENTANTS vont partir au début de janvier pour leurs territoires respectifs d'un océan à l'autre, avec une collection complète d'échantillons de FOURRURES pour hommes, ainsi que de Manteaux à col de fourrure, Drap, Casquettes, Gants et Mitaines, Chaussettes, Mackinaw et Manteaux doublés en mouton, etc.

Les prix seront marqués avec la plus petite marge possible, basés sur la valeur courante des matières premières et en vue de répondre aux conditions futures des affaires.

Votre estimée commande recevra la plus soigneuse et la plus prompte attention.

1921 SAISON D'AUTOMNE 1921

Nos Souhaits Sincères et Nos Meilleurs voeux

pour l'Année qui débute

Dale Wax Figure Co., Limited

La plus importante maison du Canada pour les accessoires d'étalage.

86 Rue York, - - - - TORONTO. ONT.

MONTREAL
259 Rue Bleury

VANCOUVER
401 Edifice Mercantile

Nous avons le plaisir d'annoncer que nous avons retenu les services de M. S. E. Branda, autrefois de New York, où il tenait l'emploi de dessinateur dans la maison "Hart, Schaffner & Marks", la maison de confection bien connue dans ce pays.

Avant de prendre des arrangements pour votre approvisionnement de la nouvelle saison, laissez-nous vous montrer ce que nous pouvons faire pour combattre le coût élevé des vêtements.

Nous nous enorgueillissons toujours des valeurs que nous offrons et sommes particulièrement satisfaits de l'importante collection de lainages domestiques et importés qui est une splendide solution pour obtenir des affaires pour le printemps prochain.

Nous faisons également une spécialité de manteaux Mackinaw en une grande variété de carreaux et de couleurs, culottes en pure laine, drap 32 onces et kaki de toutes pesanteurs.

The Gardner Clothing Mfg Co.

Fabricants de vêtements en gros

645 Rue St-Valier, QUEBEC.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

"Bonne et Heureuse Année"

LES CHEMISES REGAL

sont parfaites sous tous les rapports et n'ont jamais manqué de donner toute satisfaction tant au point de vue du matériel, qu'à celui de la façon et du style.

Nous vous engageons cordialement à voir notre collection complète que nos agents se feront un plaisir de vous soumettre.

AGENTS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:
E. O. BARETTE & Cie, Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LTD.
Hamilton, Canada

Un Sac à Mailles

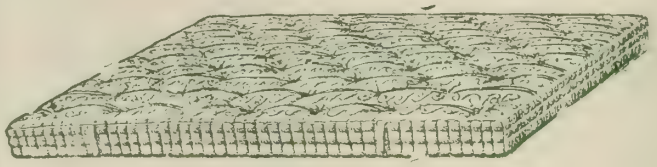
est en tout temps un article de vente rapide, principalement s'il se trouve être un

Sac à Mailles de Whiting & Davis

Les clients qui recherchent un cadeau d'aspect raffiné sont invariablement attirés par leur distinction et leur joli dessin, tandis que la devise "Cadeaux qui durent" n'a jamais pu s'appliquer mieux, parce que—
ils durent

VOTRE COURTIER SE FERA UN PLAISIR DE VOUS EN FOURNIR.

Whiting & Davis Company
SHERBROOKE, P. Q.



La première chose à considérer lorsque vous achetez des matelas, c'est la question de la qualité. Vous pouvez être assuré de l'obtenir en choisissant les articles de notre fabrication.

Tous nos matelas sont absolument garantis pour donner pleine et entière satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

ROBERT & FRERES
ST-HYACINTHE, P. Q.

J. M. ORKIN COMPANY LIMITED
MONTREAL

A l'occasion de la Nouvelle Année, nous adressons à nombreux clients et amis dans le commerce des Modes nos voeux les plus sincères de Bonheur et de Prospérité.

La Compagnie J. M. Orkin, Limitée, Montréal

403 Welton Block
OTTAWA

TROIS RIVIERES SHERBROOKE
ST JEAN VANCOUVER

RECHERCHEZ L'ETOILE

Muser Brothers (Canada) Limited

adressent cordialement à tous ceux qui tiennent les

Créations Muser

de réputation mondiale, leur voeu sincère que la Nouvelle Année leur apporte une prospérité sans égale, une bonne santé et un bonheur complet.

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

New-York, Boston, Philadelphie, Chicago, Londres, Nottingham, Paris, Calais, Baltimore, Los Angeles, San-Francisco, Caudry, Le Puy, St. Gall.

QUELQUES FAITS AU SUJET DU SATIN "EMPIRE"

"EMPIRE" a été offert pour la première fois par Nisbet & Auld Limited, il y a trente ans pour répondre à la demande en Canada du satin à doublure de la plus haute qualité pour le commerce de tailleur pour dames.

Depuis cette époque la demande pour "Empire" s'est largement étendue et a gagné les comptoirs de détail de la meilleure classe de magasins.

"EMPIRE" est un satin suisse en fil teint de forte texture en 27" et 36" de large et peut être obtenu dans toutes les nuances

"EMPIRE" est garanti pour deux saisons.

Echantillons fournis au commerce sur demande.

Nisbet & Auld, Limited

254 rue Ontario, Ouest Montréal

Ottawa Québec Toronto

Le Standard de l'Excellence de la laine

VICKERMAN

Serges, Croisés, Cheviotes, Llamas

pour vêtements d'hommes
et costumes tailleur superfins pour dames

Marque de

fabrique

apposée toutes les trois verges.

Usage et couleur garantis

Draps à robes et tissus élégants nouveautés dans toutes les teintes et textures désirées.

Tissus à carreaux pour jupes

Draps à manteaux, en tons bruyère

Draps larges Perfection

Nisbet & Auld, Limited

254 rue Ontario, Ouest Montréal

Ottawa Québec Toronto

TAPATCO
BRAND

Bourrures de Collier

"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

DES colliers mal ajustés et des bourrures inférieures ont mis bien des chevaux sur la liste des malades avec des écorchures et des meurtrissures.

Un cheval est un actif aussi longtemps qu'il est capable de faire sa part de travail. Un cheval à l'écurie, qui mange du grain et du fourrage coûtant cher, est une charge.

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

Brevet Américain, 1er décembre 1914. Brevet Canadien, 6 avril 1915.

Conservent les chevaux en bon état.

Elles sont largement employées par les fermiers qui comprennent que l'efficacité des attelages dépend entièrement de l'ajustement et du confort des colliers.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 28
Acme Glove Works, Ltd . . . . . Couverture
Arlington. 49
Assurance Mont-Royal . 96

B

Banque d'Hochelaga . . 94
Banque Nationale . . . 94
Banque Provinciale. . . 94
Bates & Innes. 12
Belding Corticelli . . . . . Couverture
Beach Foundry. 82
Brandram Henderson. . 71
British Colonial Fire Ins. 96
Brock, W. R. 11
Brodeur, A. 96
Brodie & Harvie. . . . 91
Burrow Stewart Milne . 75
Barnett. 93
Boisvert. 96

C

Canadian Salt. 89
Canada Foundries & Forgings. 96
Chipman-Holton. . . . . Couverture
Chaput Fils & Cie Ltée. 87
Christie Clothing Co. Ltd. 10
Cons. Plate Glass. . . . 19
Clark, Wm. 76
Coristine & Co., Jas. . 21
Circle Bar Knitting Co. Ltd. 19
Connors Bros. 92
Côté & Lapointe. . . . 82
Couillard, Auguste. . . 96

D

Dale Wax Figure . . . 22
Desparois, Garneau & Cie 17
Dominion Textile . . . 13
Dominion Wadding . . 94
Duffy, J. J., & Co. . . . 76
Dods Knit. 8-9
Dominion Oil Cloth . . 5
Doswell Lees 98

E

Eddy, E. B. 91

F

Fontaine, Henri. . . . 96

G

Gagnon, P. A. 96
Garand, Terroux & Cie. 96
Garland, John M. & Son. 3
Goodhue Co. Ltd. J. B. 17
Greenshields Ltd. . . . 32
Guelph Carpet. 30
Gardner Clothing . . . 22

H

Hatton, D. Co. 68
Hobbs Mfg. 74
Hodgson Sumner Co. . 7
Hudon & Orsali 90
Hudon, Hébert 69

I

Imperial Tobacco Co. Ltd. 55
International Business Machines Co. Ltd. . . . . Couverture

K

Kearney. 89
King Silk Co. A. S. . . 15
Kennedy Mfg. 76

L

Leslie & Co., A. C. . . 74
Laberge, Chevalier . 50-51
Laporte, Martin Ltée. 52-83

M

Martin, P. P. 18
Mathieu (Cie J.-L.). . 91
Macdonald, W. C. . . . 84
McArthur, A. 82
Montbriand, L.-R. . . . 96
Montreal Biscuits . . . 93
Morel, Paul. 93
Morrow Screw & Nut . 74
Muser Bros. 25
Meunier Clément . . . 93
Maxwell. 89

N

National Rubber. . . . 16
Nova Scotia Steel Co. . 67
Nesbit & Ault Ltd. . 26-27

O

Omega. 94
Orkin. 24
Ottawa Paint 72

P

Parisian Corset Co. . . 4
Peck, Geo. W. 20
Perrin-Kayser Co. . . . 6
Penmans Limited . . . 14
Poulin, P., & Cie Ltée. . 96
Pure Cane Molasses . . 82

R

Ramsay Paints. 73
Racine & Cie. 29
Ruel Ltée. 92
Regal Shirt Co. 23
Robert et Frère. . . . 23
Redmond Co. Ltd. . . . 31

S

Stauntons, Ltd. 30
Simms & Co. 73
Still Co. 73
Sun Life of Canada . . 96
Small's Ltd. 81-82

W

Whiting & Davis. . . . 23
Wisintainer. 68

Z

Zodiac Fine Wool . . . 30

LE BONHEUR COMPLET POUR 1921

Souhaitons-nous mutuellement
à chacun en particulier
et à tous ensemble

Une Heureuse Nouvelle Année

Faites votre propre inventaire.

Biffez vos ennuis de 1920
comme vous
Biffez vos pertes de 1920

Ajoutez à votre actif.

Votre connaissance que le Canada est sorti de la rude épreuve comme une nation plus forte sur des fondations solides pour une prospérité nouvelle et plus grande.

Alphonse Racine Limited

60-98 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL.

Fabricants et Négociants en Nouveautés en gros.

BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

OTTAWA 11 Rue Sparks	QUEBEC Edifice Merger	TORONTO 123 Rue Baie	HAILEYBURY Matabanick Hotel	SYDNEY 269 Rue Charlotte
RIVIERE-DU-LOP Hôtel Anctil	SUDBURY Nichol Range Hotel	SHERBROOKE 4 London Street	TROIS-RIVIERES Rue Principale	Charlottetown, I. P. C. Rues Queen et Sydney

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.

— ZODIAC —

"SHETLAND FLOSS".
"FINGERING"
"WHEELING"
ETC.

DANS LES MEILLEURES QUALITES.

EN BOULES OU ECHEVEAUX.

"SHETLAND FLOSS".
"FINGERING"
"WHEELING"
ETC.

TOUJOURS A PLUS BAS PRIX.

AUX MARCHANDS:

LES LAINES "ZODIAC" ne sont sur le marché que depuis peu, et déjà, elles se sont acquises une réputation que leur exclusive qualité leur assurait d'avance auprès du marchand, soucieux, comme nous, d'offrir à sa clientèle, tout ce qu'il y a de mieux, et à meilleur marché.

LES LAINES "ZODIAC" se recommandent toujours à cause de leur brillant fini, leur torsion uniforme, l'élasticité égale et la tenacité des teintures.

LES LAINES "ZODIAC" sont recherchées par toutes vos clientes qui tiennent à obtenir un tricot réussi.

Dans l'intérêt de votre commerce, vous ne pouvez donner votre commande pour le printemps, ou POUR LIVRAISON IMMEDIATE avant de connaitre nos prix.

Nos représentants parcourent tout le Dominion, s'ils ne vont pas chez vous écrivez-nous pour notre liste de prix.

ZODIAC FINE WOOL CO.,

1129 RACHEL EST Tél. St. Louis 9740 MONTREAL, QUE.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleur marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Guelph Carpet & Worsted Spinning Mills Limited

FABRICANTS DE

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - ONTARIO

IL nous fait plaisir de vous annoncer la visite très prochaine de notre représentant, avec échantillons de FOURRURES, CHAPEAUX, CASQUETTES, MITAINES, GANTS, MACKINAWS et VETEMENTS DOUBLES en MOUTON.

Les prix dans chaque ligne sont calculés sur les présents prix du marché. Vous attendrez, nous en sommes sûrs, la visite de notre représentant avant de placer vos commandes.

THE REDMOND COMPANY, LIMITED,
Montréal et Winnipeg.

LA COMPAGNIE REDMOND, Limitée

MONTRÉAL ET WINNIPEG

vous souhaite
une Année
: : 1921 : :
très Prospère

Nouvel An 1921

Une saison de bienveillante pensée et de bonne réjouissance.

Une saison de souvenir-- de coup d'oeil rétrospectif.

Nous pensons à nos nouveaux amis et clients de 1920.

Nous pensons avec reconnaissance à la coopération et à la loyauté de nos amis qui ont fait une année de plus de succès.

Nous vous en remercions et vous souhaitons une joyeuse Nouvelle Année.

Suggestions pour une vente de Blanc

Ligne complète de Broderies Suisses. Un vaste assortiment d'articles courants dans les dessins les plus désirables pour
Livraison Immédiate.

Notre ligne d'importation comprend: Volants et cache-corsets en batiste et Suisses.
Volants plissés Suisses, 27"
Volants ourlés à jour, 27"

Valeurs exceptionnellement bonnes en volants Bebé 27", bordures, bandes, couvre-point et allover.

Prix basés sur les valeurs du marché actuel.

Greenshields Limited

17 Square Victoria, Montréal

"TOUT EN FAIT DE NOUVEAUTES"

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"

Vol. III MONTREAL, DECEMBRE 1920 No. 12

LES TISSUS

Les marchands et les manufacturiers sont tous anxieux de convertir leur stock en argent. Commandes difficiles à obtenir. Pas de rareté dans les soies. Le marché au lainage est tranquille. L'inventaire au prix du marché. Nouveaux tissus de soie pour le printemps.

Le marché à la soie passe par une période de dépression. Il y a peu de demande et les marchands et les jobbers, et même les manufacturiers dans quelques cas sacrifient leurs profits et vendent même en bas du prix coûtant pour se débarrasser du surplus de leur stock. Il semble que quelques-uns aient un besoin pressant d'argent et que d'autres veulent se débarrasser de leurs vieux stocks à des prix moins élevés afin de pouvoir acheter de nouvelles marchandises lorsqu'ils en auront besoin. Les jobbers vendent meilleur marché que les manufacturiers dans nombre de cas. Ainsi des jobbers ont vendu 98 sous des tissus qu'on n'aurait pu se procurer à la manufacture pour moins de $1.10. Il n'y a pas de prix fixe de valeur et pas de stabilité. Si on besoin d'argent, les marchandises doivent être écoulées pour le prix que l'on peut en obtenir.

Seules les commandes peuvent stabiliser le marché.

Ce sont des conditions d'affaires des moins satisfaisantes et des moins désirables et qui ne seront améliorées que lorsque les stocks en mains auront été écoulés et lorsque les achats réguliers recommenceront. Lorsqu'il y aura des clients sur le marché qui achèteront des marchandises parce que les stocks sont presque épuisés et qu'ils en ont besoin, alors le marché deviendra plus actif et les prix commenceront à augmenter légèrement. Les marchandises japonaises sont actuellement à 50 pour cent plus bas que le plus haut prix qu'elles ont atteint et les marchandises européennes se vendent à 25% meilleur marché du prix qu'elles ont déjà atteint. Le gouvernement japonais a essayé de stabiliser le marché en arrêtant la production pendant trois mois dans l'espoir d'écouler les stocks. Il espère que de meilleures conditions se produiront alors dans le pays.

Il y a une grande quantité de soie de toutes sortes sur le marché généralement en grande demande; le crèpe de Chine, cependant, n'est pas en aussi grande quantité que les autres tissus. Il y a eu plus ou moins de spéculation sur le crèpe georgette ce qui a amené le résultat que presque tous les commerçants de soie ont une telle quantité de cette soie qu'ils ne savent qu'en faire. A New-York, le dicton populaire est: "J'espère que vous n'avez pas un million de verges de crèpe Georgette".

Stocks de lainage surchargés.

Les marchands de gros et les jobbers en lainage passent par un période de tranquillité. Plusieurs d'entre eux font l'inventaire, ce qui tient le personnel occupé, mais ne réduit pas le stock qui est plus considérable que d'habitude. On a fait de achats considérables pour l'automne, dans l'espoir que le commerce serait actif. A l'époque des achats, il semblait que la seule chose à faire était d'acheter à bonne heure en grandes quantités afin d'être préparé pour le commerce d'automne. Malheureusement, le fléchissement, ou quel que soit le nom que l'on veuille donner à la dépression actuelle, est survenu subitement, et les marchands de gros se sont trouvés pris avec des stocks beaucoup trop considérables pour les commandes qu'ils reçoivent. Cette condition est générale.

Quelques petites maisons, dont l'histoire commence pendant une période quelconque de la guerre, vendent à réduction, afin de se procurer de l'argent. Plusieurs d'entre eux n'ont pas de liaison spéciale de commerce et ont fait de gros profits lorsque le commerce était prospère, de sorte que leur disparition ne causera guère de commotion.

La chose est différente en ce qui concerne les vieilles maisons de gros. Elles doivent accepter leurs pertes et continuer leur commerce. Des centaines d'employés dépendent de ces maisons pour vivre. Elles ont des liaisons commerciales qui durent depuis des années et constituent un actif de valeur dans le commerce. Si le marché revenait à de meilleures conditions à la fin de l'année, comme quelques-uns le croient, elles pourraient sortir indemnes de la crise. Ces commerçants disent que les manufacturiers ne leur offrent pas les marchandises populaires à prix réduits, mais ils peuvent en acheter des quantités considérables des jobbers qui désirent se débarrasser de leurs marchandises, à des prix beaucoup plus bas que ceux qu'ils ont payés pour les marchandises qu'ils ont en entrepôt.

La question qui préoccupe l'acheteur en gros est de savoir s'il doit calculer ses pertes en faisant son inventaire au premier décembre, ou s'il doit attendre plus tard. Si par exemple, il a payé $3.50 la verge pour du tissu et que le prix du marché soit plus bas, alors la valeur actuelle de cette marchandise n'est pas ce qu'elle lui coûte et tôt ou tard, cette perte devra être enregistrée.

Nouvelle soie du printemps.

Les manufactures offrent comme spécialité, une soie tricotée qu'ils nomment Deluxknit. Ils prétendent qu'elle ne change pas. Elle est de mélange à effets imprimés persan et égyptien et de dessins géométriques.

Quelques maisons font une spécialité de tissus imprimés. Elles étalent en dessins imprimés cette année, le satin Chinchilla, le crêpe Roshanara, le Whip-poor-will, le Fisher Maid et le Dew-Kist.

On remarque dans les étalages une magnifique Chinchilla dont le dessin est de dentelle espagnole, le fond est bleu, avec effet de toile d'araignée en gris et en fleurs et d'une nuance admirable d'or et de couleur rouille. Une autre Chinchilla est de dessin perse, avec belles nuances rose et grise. Les Fisher Maids sont de patrons intermédiaires qui marient avec le tissu un effet de couleurs fondues.

Dans les Dew-kist imprimés, il y a de très jolis modèles.

Le Mandarin est un nouveau tissu de matériaux pesants comme le taffeta Rejah. Il est employé pour les costumes. Il y a aussi de très jolies soies appelées Mandarin à carreaux qui sont classés parmi les crêpes. Les Mandarins rayés sont de nature semblable.

Khaki Kool rayé.

Un autre tissu très attrayant pour les costumes est le crêpe faille. Le Khaki Kool a très bonne apparence avec rayures noires étroites sur tan naturel. Il est employé pour costumes. Le Khaki Kool King dans le tan naturel est destiné spécialement aux complets pour hommes.

Le Roshara, en rayure satin ou plaid satin est connu sous le nom de Kame O Hu. Il est très élégant en bleu marin avec carreauté écossais blanc et en beige et carreauté écossais marin. Le Thisidu, cette année, est en carreauté écossais, Le rose carreauté en blanc est très joli.

L'une des nouvelles soies est la Fah-ga. Elle a un petit effet ratine en rayures horizontales qui contrastent avec le tissage.

L'un des plus beaux matériel est le Dove Koo. Il est fait très souple avec effet de crêpe.

Le Motora est une soie durable en tissage panier très fin. Quelques-uns des taffetas sont très pimpants et donne l'apparence de jeunesse: ils sont carreautés fin et marqués par grands carreaux.

"Les Taffetas les plus noirs".

Les "taffetas les plus noirs" sont aussi nouveaux cette année et sont spécialement destinés pour le deuil. Il y a un nouveau satin appelé Satin Slendora. Deux nouvelles soies élégantes sont connues sous le nom de Harm-O-dee et de Mal-O-dee. Une autre sorte de la famille de Pussy Willow est le crêpe Pussy Willow, qui ressemble au crêpe de Chine. Le Crêpe Jacquard Pussy Willow blanc est une des soies employées pour robes de mariage. Il y a aussi du voile dit indestructible comme broché et du crêpe indestructible en satin carreauté et rayé.

Il y a aussi plusieurs effets de bordure tels que montré dans les soies Pussy Willow. Dans les patrons Pussy Willow que l'on trouve en soie et en satin, et aussi en voile indestructible, on trouve un dessin couvert de dessins géométriques. Plusieurs patrons intéressants sont formés d'une combinaison de lignes ondulées, de cercles et d'ovales. Une soie de fantaisie a nom "The Spot of 1921". Un dessin à bulle est intéressant et il y a des patrons tirés de Paisley et des dessins d'origine japonaise.

En général ces soies ont des effets de crêpe, avec tendance à la mode carreautée, rayée et aux dessins géométriques.

Une fabrique montre comme spécialité du printemps une espèce de crêpe de Canton, qu'elle appelle Crêpe Samovare. Elle a un excellent tissage.. Il y a aussi la Faille Samovare qui est très belle.

Le crêpe Manchu qui a été mis sur le marché l'année dernière, est encore une particularité du marché. Il y a aussi le Manchu Jacquard qui est magnifique.

Un nouveau tissu élégant est le Pongette; le nom suggère le tissu. Il est uni ou rayé.

Les Chippendale imprimés sont au nombre des patrons élégants pour doublures.

Un nouveau tissu qui est aussi une particularité des étalages, est le taffetas Domino rayé ou carreauté. Il est utilisé pour les robes de jeunes filles.

Le crêpe Jerlas, de diverses couleurs, est un nom donné à un tissu qui ressemble au Jersey et qui est exposé par un autre fabricant. Il s'étend en longueur et non en largeur. Il y a aussi le Satin broché Panne, des étoffes croisées, des foulards imperméables, des Cinderellas et des motifs roses ou d'effets semblables.

LES MARCHANDS DE MODES EN GROS ELISENT LEURS OFFICIERS

L'association des marchands de modes en gros, de création relativement récente, a tenu, mardi dernier, sa première réunion annuelle, où elle a procédé à l'élection de ses officiers. La présidence est échue à M. J.-W. Bélisle, tandis que la première vice-présidence a été accordée à M. E. J. Orkin, une des figures les plus sympathiques du commerce des modes.

Les autres officiers élus sont les suivants: 2e vice-président, H.-J. Lelièvre; trésorier, S.-H. Ivey; directeurs, MM. C. Warshaw, D.-F. Christian, J.-A. Barry et J. Leone, jr.; secrétaire, M. H.-E. Beatty.

LES ROBES

Nouvelle nuance grise pour robes.—Jupes circulaires, modèles de New-York. — On ne demande que des spéciaux maintenant. — Les acheteurs ont attendu au Jour de l'An pour faire leurs achats.

Le commerce de détail a été tout autre que normal le mois dernier. La semaine dernière, le commerce a été plus actif. Par exemple, un magasin à rayons offrait des robes de soie à $4.95 et $5.95 de ses stocks de marchandises destinés à être vendus par la poste. Le prix original était environ de $20 et bien que ces marchandises aient été réduites à moins du prix coûtant, elles se sont peu vendues.

Au nombre des marchandises qui se sont vendues aux prix réguliers se trouvent les lainages de bonne qualité. Il y a eu des demandes pour des robes de soirées, mais pas en aussi grande quantité qu'à la même époque pendant les deux dernières années. Le commerce des robes de soie est tranquille.

La Taxe a tué le commerce des robes de soie.

A propos des robes de soie, les demandes ont matériellement diminué et on jette le blâme sur la taxe sur objets de luxe. Si la taxe avait pu être cachée dans la facture elle n'aurait pas produit le même effet, mais comme elle devait être montrée à part, elle a fait perdre un grand nombre de ventes. Les marchands de tout le pays se sont fortement élevés contre cette taxe, qui non seulement était dirigée contre l'acheteur, mais ajoutait des dépenses considérables à l'exploitation du commerce. Cette taxe était déjà un ennui considérable avant que l'usage des timbres devint obligatoire, mais l'usage des timbres l'a rendue encore plus vexatoire, à part l'argent qui devait être constamment employé pour l'achat des timres et qu'on pourrait utiliser ailleurs, on devait de plus avoir des commis surnuméraires pour s'occuper de cette formalité. Au lieu de faire baisser la cherté de la vie, la taxe sur les articles de luxe l'a fait monter. Heureusement que les efforts qui ont été faits par les marchands ont eu pour résultat de faire abolir cette taxe qui faisait un grand tort au commerce.

Les marchands achètent très peu de marchandises d'aucune sorte. Il y a quelques acheteurs sur le marché à la recherche d'occasions spéciales et ils n'achètent que lorsqu'ils trouvent des occasions très spéciales pour des ventes et ils offrent des prix tellement bas que les manufacturiers commencent à croire que ces marchands veulent leur faire porter une part trop lourde des pertes du rajustement des prix.. Le *Prix Courant* entend sans cesse parler de cas où les marchands avaient acheté des marchandises marquées si bas qu'il ne restait qu'une bien faible marge de profit au manufacturier et parfois même en-dessous du prix coûtant et y ajoutaient ensuite 50% et quelquefois davantage. Dans les conditions actuelles et afin de maintenir le commerce en mouvement, les manufacturiers sentent qu'en toute justice le marchand devrait accepter sa part de perte. Ils se rendent compte qu'un bon nombre le font et que d'autres ne le font pas.

Modèle en velours noir, coupe chemise, avec ruban noir ciré. Piqûre rouge et broderie en perles de cristal sur le ruban de coloris et dessins orientaux. Manches longues ouvertes au poignet et col haut avec ouverture en avant.

Plus de production.

Au commencement de janvier, un bon nombre de maisons eurent leurs agents vendeurs sur la route pour le commerce du printemps. Il s'est fait quelques achats pendant le mois et il s'en fera davantage en janvier où l'on croit que l'activité reviendra. Les acheteurs n'achètent encore que ce dont ils ont un besoin immédiat, excepté dans des cas exceptionnels. On sent que le maximum des hauts prix a été atteint et qu'il y aura une réduction considérable dans les prix du printemps. On peut actuellement acheter des matériaux à des prix réduits, mais

pas en aussi grande quantité qu'on le croit généralement, mais lorsque le surplus de stocks aura été absorbé on croit que le marché sera plus sensible et que les prix seront plus fermes. Le prix de la main d'oeuvre ne baisse pas non plus. Elle est toujours plus productive. Le particulier qui sont des employés de son industrie et les employés d'autres industries forcés à chômer travaille plus régulièrement et plus fort. C'est un signe de saines conditions qui aura de l'influence sur les prix s'il se généralise.

Jupes circulaires.

Des robes à jupes circulaires seront introduites au printemps. Il y a si longtemps qu'il n'y a pas eu d'autres robes que celles à lignes droites et le commerce attendra avec intérêt le verdict du consommateur. Le choix ne sera pas borné exclusivement à cette mode. Les jupes étroites avec pleine tunique sont aussi exhibées pour le printemps. Les basques sont une autre particularité des robes de printemps. Il est vrai qu'il y a un grand nombre de robes chemises, avec forte prétention à la mode mais elles ont été en vogue pendant longtemps, et une raison de leur popularité constante, c'est qu'elles peuvent être produites à bas prix et c'est une grande considération pour cette saison et aussi pour la prochaine.

Le bas de la basque finit un peu plus bas que la taille et la basque est confortablement ajustée quelque fois avec un peplum circulaire qui correspond à la jupe.

Le gris est la nuance populaire.

Quelques-uns des modèles droits pour le printemps montrent de nouvelles idées. La taille est un peu plus basse que la normale et la manière dont la hanche est arrangée la fait paraître plus basse. Cette robe est une combinaison de duvetine gris écureuil et de crêpe de chine marine, ce dernier étant utilisé pour faire les panneaux de côté plissés en accordéon et les applications autour du haut du corsage et dans le bas en avant.

Le crêpe Canton, le crêpe Morocco, le crêpe de Chine, la charmeuse se trouvent dans les échantillons du printemps et on croit qu'ils seront populaires. Le gris et le bleu marine sont les nuances dont on parle le plus. Il y a déjà longtemps que le gris était populaire et les nuances particulièrement tendres qui sont étalées pour le printemps devraient ramener la popularité du gris.

LES COSTUMES

Les jaquettes amples droites dominent pour le printemps. — Plusieurs nouveautés. — Plus de broderie que jamais.

Vers le milieu de novembre, les marchands de détail ont réduit le prix de leurs costumes pour se débarrasser de leurs stocks, et les manufacturiers se sont mis à l'oeuvre pour confectionner les échantillons du printemps.

Il faut l'avouer, les saisons d'automne et d'hiver ont causé du désappointement. Les costumes ne se sont pas aussi bien vendus et même les petits stocks achetés étaient trop considérables pour la demande. Ce manque de demande peut avoir été causé par la taxe sur les articles de luxe, par la saison trop douce, par les prix élevés au commencement de la saison, mais actuellement les prix ont été réduits de façon très appréciable sans produire les résultats qu'on en avait espérés. On a cependant vendu quelques costumes à des prix assez élevés, mais les prix de presque tous les costumes ont été réduits. Et, lorsqu'il n'y a pas de commerce, il y a manque de travail. Les manufactures de costumes ont été inactives presque pendant toute la saison et ce manque de travail a accentué l'attitude du consommateur au sujet de ses dépenses personnelles. Il semble qu'il y ait eu du retranchement un peu partout.

Nouveaux modèles de costumes exhibés cette année.

La saison a été dure pour les manufacturiers et les marchands détaillants, mais sans se laisser décourager, ils se préparent pour le commerce du printemps comme si la saison actuelle était normale. Quelques manufacturiers viennent de commencer à faire leurs échantillons et d'autres les ont terminés. Généralement, les premiers échantillons ont un caractère général, mais cette année, les maufacturiers semblent vouloir présenter leurs modèles nouveaux les premiers; ils emploient beaucoup de broderie de belle apparence.

Le genre le plus en vedette parmi les premiers modèles est une jaquette droite et ample, pourvue dans quelques cas, d'un plastron. Ils ont des revers Tuxedo longs et courts et quelques-uns des plus chics ont des cols militaires. Les manches sont ou serrées au poignet ou flottantes sur la main. Elles sont toutes serrées au haut et fixées à l'emmanchure.

Un autre modèle de col est plutôt large du genre Peter Pan, avec cravate de même matériel que le costume, avec bouts terminés par de grosses boules. Les costumes précités n'ont pas de ceinture. De fait, il y a moins de ceintures que d'habitude cette saison à cause que les costumes sont droits et amples. Les genres plus conservateurs avec manteaux plus longs ont des ceintures et sont plus amples au-dessous du corsage.

Fil d'or et d'argent comme broderie.

Le costume avec mante nous reviendra de nouveau au printemps. Comme pièce de montre, il est bon, mais il se vend peu. Toutefois il mérite quelque attention parce qu'il ajoute à la variété et conséquemment de l'intérêt dans toutes lignes où il paraît de sorte que nous le verrons dans les étalages du printemps. Les lecteurs remarquent que appartenant à la famille des manteaux il a un col châle, ce qui est une particularité de plusieurs manteaux du

printemps. Il n'y a pas de manche ou des manches très courtes et exige des gants à 16 boutons. La cape donne la seule apparence de manches dans ce modèle et la broderie bonnaz couleur brique, ou de la couleur du manteau est relevée de fil d'or. On fait un usage presque incroyable de fil d'or et d'argent.

Un certain nombre de manteaux amples, au lieu d'être ouverts jusqu'au bas en avant se croisent au bas du corsage et sont attachés par un bouton, et comme variété quelques-uns ont le devant croisé et ont deux boutons de chaque côté.

Les modèles mi-ajustés sont ceinturés.

L'autre genre de manteau-costume qui est offert est mi-ajusté avec ceinture par section et est plus ou moins ouvragé selon le prix auquel il est offert et le goût de l'acheteuse. L'ourlet est uniformément droit cet automne et il y a tendance à le tailler en festons et de broder le bord des festons, la garniture suivant le centre de l'ouverture au-dessus de la ceinture.

On peut s'attendre à voir cette année sur les costumes nouveau modèle des manches trois-quarts et comme nouveauté les garnitures sont très variées tandis que la broderie sera plus en usage que tout autre ornement. On remarque aussi des applications au col.

Costumes Homespun.

Revenant à la question des costumes, c'est le costume jeune qui s'est le mieux vendu cet automne, et c'est pratiquement la même mode qui sera en usage au printemps. La jaquette est courte sans ceinture et ample, ayant une ampleur si légère qu'elle ne serre pas la jupe. Les épaules sont étroites et les manches pleine longueur, serrées, prises dans une élégante emmanchure, ou les manches sont de longueur trois quarts et flottantes. Les jaquettes sont ouvertes en avant pour accommoder un gilet de fantaisie en tissu léger ou un plastron de tissu faisant contraste avec celui du costume. Ils sont coupés avec fermetures diagonales et en styles élégants à un ou deux boutons.

A part ce modèle de costume, il y en a d'autres avec manteau à ligne droite qui ont une ceinture cordée; il y a aussi les manteaux Eton et peplun. La plupart des costumes sont faits en tricotine, gabardine et étoffe croisée Poiret. Les costumes plus communs sont en serge et il y a des modèles exclusifs en soie duvetine.

Il y a une quantité considérable de broderie de fil d'or et d'argent sur les costumes du printemps. Les costumes bleus ont des applications de vert-émeraude, rose ou gris en velours et des garnitures soutache en tresse. Les tresses militaires ont en usage sur les costumes en serge.

Les costumes homespun ont été très populaires cet automne. La popularité du homespun a été bien démontrée au Concours Hippique où on a pu admirer alors les nuances légères de lavande, de bleu et de rouille. Ces nouveaux homespun de fantaisie sont quelquefois garnis d'une tresse. Il est bien de mode d'avoir un chapeau du même matériel. A cause de tout cela, les costumes homespun et en tweed seront de mode le printemps prochain, parce que ce sont des manteaux sports.

Un grand nombre de maisons faisant le commerce des manteaux se procurent des manteaux sports en quantité. Il est intéressant de remarquer aussi que les manufacturiers de jupes séparées incluent les costumes sport dans leurs branches de manufacture. Les jerseys en laine sont faits séparément et sont combinés avec chemise en flanelle et autres chemises de sport. Lorsque la jupe est en étoffe carreautée le col et les manches sont aussi généralement en carreauté. D'autres costumes sports ont des jaquettes en velvetine de couleurs brillantes ou en noir, avec jupes en satin baronette ou en crêpe de soie.

LES JUPES

Modèles pour le printemps, en serge blanche et en flanelle, Jupes circulaires exhibées. — Les rayées et les carreautées en compétition, Matériel uni brodé en ton gris.

Bien que l'automne se soit fait attendre cette année, les manufacturiers ont prévu les besoins de celles qui, dans quelques semaines regarniront leur garde-robes pour une tournée au sud ou dans quelques climats plus doux où les habits distingués forment une partie vitale du programme.

Depuis quelques années, les jupes séparées ont été en vogue dans les climats chauds où la question des vêtements joue un grand rôle et cette année ne sera pas une exception. Les soies de nuances légères, les tweeds recherchés, les flanelles et les serges passeront devant la tribune de la mode.

La soie de Canton est celle qui paraît le plus en vogue pour les jupes pendant cette saison. Un modèle que nous avons examiné est couleur chair et est garni de boutons de nacre et des bandes étroites du même matériel sur les hanches. Il est coupé en deux morceaux et est légèrement ramassé à la bande du corsage. Il a un large pli ou panneau flottant en avant et un autre en arrière et sur les côtés des panneaux plus étroits. Le ceinturon est de largeur moyenne et est attaché sur le côté par un bouton. La fermeture de côté est une des particularités des jupes de la saison.

Modèles en tweed.

Les modèles en tweed sont faits uniment avec fermeture droite sur le côté et une imitation d'ouverture du côté opposé. Des deux côtés, il y a des poches fendues avec faux revers au-dessous attaché avec un bouton en os.

LA NOUVELLE MODE DE L'HIVER 1920-21

Les jupes sont courtes et les bottines sont hautes cet hiver, comme on peut le constater par la bottine en chevreau reproduite ci-dessus.

Ce modèle est aussi coupé en deux morceaux et a une légère ampleur autour de la ligne de la taille.

Très intéressant est un modèle en serge bleu marine, coupé en forme circulaire avec couture diagonale en fil mercerisé couleur arc-en-ciel, se rencontrant sur un point du centre en avant. Les poches fendues en diagonale sont parallèles à la couture et sont indiquées par trois boutons d'acier.

Un autre modèle montre la popularité constante des groupes de plis, les groupes séparés par un étroit panneau au bas du centre de l'avant et de l'arrière et des deux côtés, bordé au haut par du fil couleur bronze. Un seul bouton paraît sur la jupe, celui qui attache la ceinture.

Ourlets ouvragés.

Les couleurs voyantes sont encore populaires, mais il y a une tendance vers le blanc et le crème pour les soies et les lainages. Ces couleurs étaient considérablement en vogue l'année dernière et il y a grand nombre d'échantillons de ces mêmes couleurs pour le printemps de 1921.

Une façon intéressante d'utiliser le blanc est démontrée dans un modèle de crêpe Sinbad avec bordure enjolivée de couleurs naturelles brodée au bas tout autour. Ces jolis ourlets se présentent souvent dans les échantillons du printemps.

Une élégante jupe est en peau de gant blanche. Les flanelles pour chemises d'hommes sont aussi utilisées pour les jupes de sports.

Les rayures redeviennent à la mode.

Les rayures et les carreautés en soie et en lainage sont aussi utilisés et il semble que les rayures attirent un peu plus l'attention que les carreautés écossais des clientes exclusives. Quelques rayures montrent un carreauté ombré qui est de très bon effet. Les combinaisons de couleurs à la mode sont le marin, le tan, le blanc et le noir.

Les plis sont encore en vogue, spécialement les plis couteaux et les plis amples, les derniers par groupes. La jupe circulaire sera en exhibition au printemps mais on doute qu'elle ait du succès. Elle a été montrée aux Etats-Unis ces deux années dernières sans beaucoup de succès. Les circonstances sont contre cette jupe. Aucun acheteur ne voudrait introduire une marchandise qui ne rencontrerait pas l'approbation générale et c'est ce que les jupes droites ont fait. On n'est pas certain du succès de la jupe circulaire non plus. Si les affaires reprenaient au printemps et redevenaient normales la situation serait plus favorable pour faire un changement décidé tels que l'établissement de la vogue des modèles circulaires.

Achats à prix spéciaux seulement.

Le commerce de détail des jupes n'est pas entièrement satisfaisant. Le commerce qui se fait généralement dans les villes est le résultat de ventes spéciales à des prix très réduits. Dans un cas un lot conidérable de jupes de soie marquée à $16 ont été réduites à $8.50. Quelques-unes seulement ont été vendues. Elles ont de nouveau été mises en vente à $4.50 et cette fois on s'en est débarrassé. Un lot qui avait été marqué à $15 a été marqué à $7.50 et quelques jupes seulement ont été vendues.

M. ARTHUR MALO, DIRECTEUR GERANT DE LA ZODIAC FINE WOOL CO.

Nous sommes heureux d'annoncer à nos lecteurs que M. Arthur Malo qui, pendant huit ans, représenta la maison de lainages Ballantyne, est maintenant directeur gérant de la Zodiac Fine Wool Co., 1127 rue Rachel Est, Montréal.

Cette maison fondée en octobre dernier a fait des progrès remarquables et a déjà su s'assurer une nombreuse clientèle pour ses laines à tricoter de toutes qualités.

Dès la deuxième semaine de janvier les voyageurs de cette maison visiteront le commerce de tout l'Est du Canada.

Les garnitures de poitrine sont une caractéristique des blouses. Les blouses par-dessus-jupe sont très populaires. Les acheteurs ont grande confiance dans le crêpe georgette pour les blouses. Les stocks ne sont pas élevés et les commandes d'assortiment sont faibles.

LES MANTEAUX

New-York vend des mantes attrayantes en belles nuances pour le printemps. Collet Châle et broderie Bonnaz. Les manteaux de sport sont courts, ont de larges poches et des collets convertibles.

Pendant que les réductions de prix se continuent et que les pronostics de prix réduits d'un côté et de marché plus ferme d'autre part se présentent, le dessinateur continue son travail et fait de nouveaux modèles pour la clientèle du Sud pour le printemps. Au nombre des modèles se trouvent des manteaux et des mantes courtes. Les velours et les étoffes anglaises forment une particularité des étalages, les premiers surtout étant adoptés pour mantes. On remarque aussi les nuances élégantes, telles que tan et Pékin. Les manufacturiers canadiens ne font que commencer à placer leurs marchandises sur le marché. Les manufacturiers de New-York qui ont des demandes de mi-hiver pour le Sud, avaient leurs assortiments il y a quelque temps et trouvent que la mante est populaire parmi leur clientèle.

Manteaux bizarres.

Il est intéressant de remarquer les mantes recherchées et les manteaux de sport qui doivent être courts pour la saison prochaine. New-York se distingue pour les jupes courtes ce que l'on pourrait attribuer au raccourcissement des manteaux et des mantes. L'un des vêtements les plus exclusifs esquissé dans le "Women's Wear", est fait de taffetas noir. Il est de longueur un peu au-dessus du genou et a une ceinture à traverse devant. Le col est du genre châle avec froncé autour, tout aussi large que le col. Il y a des fentes pour les bras, un froncé à ces fentes, formant une double rangée jusqu'aux épaules. Et maintenant la dernière partie engageante de ce nouveau modèle de mante, est la décoration florale du bas, fait de froncé en taffetas. La délicatesse de cette mante donne une impression de lavande et de vieille dentelle.

Moins distinguées sont les mantes en velours qui donnent une apparence plus jeune. Elles sont presque de la même longueur que celle des modèles plus distingués et au-dessus des manches se trouve une ampleur qui a l'apparence d'une manche coulante. Plusieurs des cols sont taillés en forme de châle coupé, bien que d'autres soient de mode convertible. Il y a un bouton à la taille et une broderie de bonnaz en couleur du tissu et d'argent pour plusieurs modèles.

Grandes poches et cols convertibles.

Les cols convertibles et les larges poches font partie de la nouvelle mode des manteaux sports pour le printemps, d'après l'étalage actuel. Les revers sont ouverts et le devant est retenu par un simple bouton en bas d'un ceinturon. Sur le même modèle, le col a une large bande au bas, avec pointes sur l'une desquelles se trouve un gros bouton en os et sur l'autre une grande boutonnière. Des bandes semblables ornent le haut des manches. La poche présente la particularité la plus intéressante de la nouvelle mode.

Modèle pour usage général.

Un manteau qui est destiné à l'usage général, est confectionné de serge bleue pesante garnie de tresses noires. Le col de ce vêtement est presque semblable à celui qui est porté pendant l'hiver, il a aussi de grandes poches qui sont placées au point le plus bas d'une couture recourbée qui commence sous le revers, au-dessus de la poitrine et se continue jusqu'à la couture de côté. Elles ont des volants circulaires avec des gros boutons et de grandes boutonnières aux bouts. Les manches sont larges avec sections amples sur le coude et le col, les poches, les revers de la poche et les manches sont garnis de tresses de soie noire. Ces modèles, comme d'autres n'ont qu'un seul bouton.

Mantes courtes pour le printemps et capes.

Il n'est pas facile de décrire les différents modèles de manteaux qui sont exhibés à New-York. Il y a des mantes qui sont en partie des capes et des capes qui sont en partie des manteaux. Il y a des capes plissées qui sont réellement des capes et des manteaux sports et qui ne sont pas aussi strictement tailleurs que l'année dernière. Jusqu'ici, la mante la plus populaire est courte. Elle est fabriquée en modèles très variés. Quelques-unes ont des côtés en forme de capes qui forment les manches. D'autres modèles ont des manches en kimonos. En longueur, les manteaux atteignent à six pouces en bas des genoux. Le velours est le matériel le plus populaire et les couleurs qui se vendent le mieux sont le tan, le gris, le taupe et les nuances légères, telles que le bleu et le Pékin. Les cols de ces manteaux sont volumineux et du genre châle. Il y a de la broderie de la couleur du manteau cousue en fil d'argent. On fait aussi usage de filet et de tresse militaire et de soutache.

Au nombre des manteaux d'usage général qui sont en vente se trouvent ceux qui ont des ouvertures de manches profondes, ou manches raglan, avec dos ondulé et ceinturon en avant. Ce sont les manteaux qui se sont le mieux vendus cet automne. Les manteaux de printemps de cette mode sont courts.

Dans les manteaux sport, les nuances tan en velours seront, croit-on, les plus populaires cette année. Plusieurs maisons exhibent des capes en serge et en tricotine.

LES BLOUSES

Le commerce est irrégulier. — Les Provinces Maritimes seraient plus près de l'état normal que les autres provinces.—Les blouses longues se vendent mieux que les blouses à taille. — On prédit que les lignes du col seront ajustées.

Le commerce de détail des blouses est meilleur que celui des maisons de gros et des manufacturiers. Il semble que cela soit paradoxal, mais cela est facile à expliquer par le fait que les stocks de blouses étaient grands au commencement de la saison et comme les commandes sont venues en ordre, ils se sont maintenus jusqu'à présent. Les demandes ne viennent pas régulièrement et sont sporadiques; il y a des jours affairés et des jours tranquilles et ce sont surtout de ces derniers que l'on entend le plus parler, ce qui crée l'impression que les affaires sont tout à fait mauvaises. C'est vrai qu'il n'y a pas dans le commerce l'entrain que l'on a remarqué dans les deux saisons précédentes et dans quelques sections les affaires sont encore plus tranquilles que dans d'autres. Les Provinces Maritimes seraient plus près de l'état normal que toute autre section du pays; on nous dit aussi que quelques villes et villages de l'ouest ne se sentent pas autant de la dégringolade que dans l'Ontario.

Le commerce de force.

La confection est tranquille. Un grand nombre de maisons croyant que les affaires reprendraient d'un jour à l'autre et que les marchands seraient prêts à acheter des marchandises pour livraisons immédiates ont fait des prix sur certaines branches de marchandises qu'ils croyaient pouvoir vendre, mais ces marchandises sont encore à vendre et sont offertes à des prix très réduits. Les marchands ne mordent guère à ces offres, mais ils achètent ces marchandises lorsqu'ils en ont besoin pour garnir leur comptoir aux occasions. Au moyen de ventes spéciales, quelques hands de détail et les marchands de gros forcent pour ainsi dire le commerce, et le public a pu bénéficier des occasions de grandes valeurs.

Les jupes de soie exigent des blouses de soie.

Le commerce de corsages a été divisé par un procédé spécial en deux classes. Lorsqu'une cliente désire un corsage ou une blouse habillée, elle en achète un pour porter pardessus la jupe; si elle en veut un pratique, elle achète un tailleur. La popularité de la blouse longue a causé une surprise à plusieurs acheteurs et on croit que cette mode se maintiendra. Elle sera très bonne pour la saison du printemps, particulièrement en soie. Elle n'est pas aussi pratique en voile et autres tissus de coton pour l'été.

Dans les échantillons du printemps on remarque un grand nombre de jupes, en soie de nuances légères ce qui indique quelles seront les blouses désirées. Lorsque les jupes en coton se vendaient bien, il y avait une bonne demande pour corsage en coton pour porter avec, mais les jupes en soie semblent exiger des blouses de soie, ce qui est peut-être la raison que les blouses en voile ont causé un désappointement l'été dernier et se vendent peu maintenant. Les georgettes se vendent mieux maintenant que tout autre tissu. Le crêpe de chine qui promettait d'être populaire au commencement de la saison ne se vend pas autant que l'année dernière. Il se vend mieux dans les modèles tailleurs.

La garniture du bas du corsage qui est une des particularités de la saison, est très belle dans les modèles habillés, mais sur les articles tailleur, plus le modèle est uni, mieux il se vend et le col V convertible n'a pas le vrai rival. Les cols Peter Pan ou Buster Brown sont offerts comme une bonne particularité et sont en grande demande, mais les acheteurs nous disent qu'ils ne se vendent pas très bien. De fait, un acheteur qui en a toujours un assortiment nous dit qu'il perd toujours de l'argent sur ces marchandises.

Cependant, cette saison-ci, des modèles comme ceux que nous venons de décrire se vendent bien à New York.

Cols très ajustés

Les jaquettes des costumes du printemps ont le devant ouvert et cela promet bien pour l'usage des blouses au printemps et l'on prévoit qu'il y aura tendance à cols plus hauts, non des cols ajustés mais quelque chose qui couvre mieux la poitrine et caresse la gorge.

La soie habutai étant la meilleure marché est celle qui se vend le plus ce qui fait croire que cette soie qui donne un bon service redeviendra populaire comme tissu de blouse l'été prochain. Elle a toujours été populaire dans les ventes spéciales et sera probablement en grande demande pour les modes tailleurs pour les femmes et les enfants au printemps.

LES FOURRURES

Des prix de concurrence au détail. — On blâme l'ancienne taxe sur les articles de luxe. — Les acheteurs croient que les prix devront baisser pour le printemps prochain.—Exhibition de renards vivants.

Pendant le dernier mois, les marchands de fourrures et les départements de fourrures semblent s'être fait compétition dans l'offre d'occasion, s'il faut en juger par les annonces qui ont paru dans les journaux locaux. Les ventes à moitié prix n'ont pas été rares et d'autres annonçant une réduction de 30 à 40 pour cent paraissent chaque jour.

La cause de cela n'est pas difficile à découvrir. Les

Manteau en seal d'Hudson, avec larges poignets cloches et grand col en oppossum.

marchands ont commencé les affaires avec des marchandises marquées à des prix au moins 25 pour cent plus élevés que ceux de l'année dernière. Ils avaient payé plus cher et par conséquent devaient demander plus cher. On ne s'attendait pas à la baisse et ils croyaient que le public voudrait encore les marchandises et paierait l'augmentation du prix comme il l'avait déjà fait. Ils n'ont pas acheté un stock aussi considérable qu'ils l'auraient fait sans la taxe sur les articles de luxe qui a été imposée au commencement de la saison. Plusieurs de ceux qui ont fait des gros achats ,ont annulé une partie de leurs commandes.

Le temps a démontré que les premiers calculs étaient faux et, cependant, on ne pouvait guère prévoir les conditions actuelles.

Un manufacturier de fourrure a déclaré que la taxe sur les articles de luxe avait gâté ce qui promettait être une des meilleures saisons pour les fourrures que l'on n'avait pas vues depuis plusieurs années. Elle a causé une halte dans les achats du commerce de détail et elle fait réfléchir le consommateur avant d'acheter et il a refusé de payer un haut prix et de payer en plus la taxe. Cela a été le premier coup porté au commerce des fourrures.

Vint ensuite la campagne des journaux au sujet des prix annonçant au public une baisse certaine et le portant à croire qu'on le volait lorsqu'on lui demandait le prix régulier. Cela doit avoir eu un effet aussi prononcé sur les ventes que la taxe de luxe.

Automne trop doux.

L'automne qui a été exceptionnellement doux a été un autre puissant facteur pour empêcher la vente des fourrures. On nous dit que si les prix de détail baissent suffisamment, les acheteurs viendront en nombre, mais ils veulent être certains que ce qu'ils achètent aujourd'hui ne sera pas réduit de nouveau demain.

Pendant les saisons passées, il était facile de classifier la clientèle qui faisait la plus grande partie des achats, mais cette classification n'est pas aussi facile aujourd'hui. Toutefois, un acheteur a dit qu'il croyait que les clientes les meilleures dans l'achat des manteaux étaient celles qui occupent de bonnes positions. Il s'est aperçu de la diminution du nombre de femmes riches dans la clientèle. Cela se passait dans un magasin fréquenté par les deux classes qui seraient au moins venues voir les marchandises.

Interrogé au sujet de la baisse des prix l'année prochaine, cet acheteur a déclaré qu'il se produirait une baisse. Il ne croit pas que les fourreurs canadiens et les marchands ont de gros assortiments, mais il a dit que les compagnies American Auction Fur Sales avaient des stocks plus considérables qu'elles devraient avoir eu égard à la rareté des commandes. Il croit que cela causera la baisse des prix. Il croit aussi qu'une baisse dans le prix de la main d'oeuvre se produira avant le printemps. Le manque de travail causerait cette baisse et pour cette même raison, il y aurait une plus grande production de la part de ceux qui travaillent pour conserver leurs positions.

Exposition de renards vivants.

L'exposition de renards argentés à Montréal a eu un tel succès qu'on l'a fait durer un jour de plus qu'on l'avait décidé pour donner une occasion à la foule d'admirer ces gentils animaux.

Quatorze cents dollars ont été ajoutés au fonds McGill grâce à la générosité de deux exposants B. Graham Rogers et J. Stanley Wedlock, tous deux de l'Ile du Prince-Edouard, qui ont donné respectivement un renard et une renarde pour être vendus aux enchères, les recettes devant aller au fonds McGill. Le renard a rapporté la somme de $1,000 et la renarde, $400. les acheteurs étant Holt Renfrew & Co., et J. B. Lea, respectivement.

A part l'encouragement donné à l'industrie de l'élevage des renards, cette exposition a permis une meilleure organisation de l'industrie. Un grand pas fait dans cette direction a été l'organisation de l'Association des Eleveurs d'Animaux à fourrure qui s'occupera de l'élevage d'animaux à fourrure en général. On a aussi pris des dispositions pour avoir une exposition en 1921 des différents animaux à fourrure élevés en captivité.

LES CHAPEAUX

Plusieurs tresses nouvelles pour les chapeaux du printemps. — Finis brillants. — Le Cellophane en vogue. — Rubans en grande vogue. — Les prix sont bas, mais les acheteurs font prudemment leurs commandes.

Les agents voyageurs pour les magasins en gros de [illegible] sont sur la route depuis plus de six semaines pour les marchandises de printemps, qui comprennent plusieurs chapeaux en paille et en tresses et des chapeaux garnis. Les prix sont en moyenne de 25 pour cent meilleur marché que ceux de l'année dernière et les commandes sont passablement bonnes, les plus grandes commandes venant des régions éloignées. Les commandes locales sont légères.

DERNIERES MODES EN CHAPEAUX D'HIVER

Petit chapeau en duvetyne avec calote à quatre coins, orné garni de gros raisins en velours.

Relativement aux prix, il y a eu un effort concentré pour produire à prix moins élevé et pour donner le bénéfice de cette réduction. On dit, par exemple, que dans [illegible] des fleurs, alors que l'année dernière on ne se servait que des matériaux les plus riches et les plus dispendieux, cette année on se sert de matériaux moins chers et il est possible d'acheter des fleurs qui paraissent bien [illegible] à la portée des personnes qui n'ont pas les moyens de payer des prix excessifs. On espère que cela encouragera les ventes durant la saison prochaine.

Ce n'est pas une chose nouvelle de trouver des magasins qui diffèrent leurs commandes parce qu'ils espèrent pouvoir se procurer leurs marchandises à bref délai, tandis que le marchand [illegible] dont le magasin est situé loin des centres doit faire ses commandes à bonne heure parce qu'il doit compter avec le temps de transport. Mais on craint qu'il pourrait y avoir disette de chapeaux fabriqués à la manufacture, si les marchands de chapeaux diffèrent trop leurs commandes.

Les stocks de cette saison doivent être absorbés durant cette saison, parce qu'ils ne seront pas de mode l'automne prochain, de sorte qu'on ne fabrique qu'autant de chapeaux qu'il en faut pour remplir les commandes. Les manufacturiers de chapeaux disent qu'ils ne fabriqueront pas des quantités beaucoup plus considérables que celles que demandent leurs commandes, bien qu'ils soient anxieux de remplir toutes les commandes et d'obtenir tout le commerce possible. Les commandes faites à bonne heure auront la préférence et les autres viendront à leur tour. Les conditions sont trop critiques pour faire de gros stocks sans commandes.

Le commerce de gros tranquille.

Le commerce de gros de l'automne a eu un bon commencement, mais a subi un contre-temps au mois de septembre dont il n'est pas encore revenu. Il y a maintenant des demandes pour du satin et des soies, et les marchands de chapeaux commandent quelques articles d'hiver pour remplir des commandes spéciales. Les commandes arrivent constamment mais, pour de petits montants.

Nouvelles pailles pour le printemps.

La première exhibition de chapeaux comprend les modes générales et les échantillons que l'on voit comprennent le canotier, avec bord de même largeur tout le tour ou un bord plus court en arrière, ressemblant à une casquette de jockey. La calotte et la passe sont de grandeur moyenne. Quelques-uns des bords sont plats, d'autres sont roulés. La paille dont ils sont faits est plus intéressante que la forme. Les finis brillants ont captivé le monde des modistes. Le cellophane, par exemple, est plus en vogue que l'année dernière si cela est possible. Sans doute, ce n'est pas une paille, mais il est mentionné pour fins d'illustration, et tandis que nous sommes sur ce sujet, disons que dans deux ou trois différentes maisons on nous a dit que la qualité du cellophane cette année était de beaucoup supérieure à celui de l'année dernière. Il est de fabrique suisse et il appert que les meilleurs grades n'ont pas été envoyés en Amérique l'année dernière, mais qu'ils le seront cette année et alors les modistes peuvent compter avoir un bien meilleur article qui ne se fendillera pas et qui ne se déchirera pas à la moindre provocation — ou sans la moindre provocation. Le cellophane sera employé avec soie et satin dans les chapeaux de printemps.

Mais revenons aux pailles. Il y a une tresse de paille appelée "Nid d'Oiseau". Cette paille ressemble à la paille dite "barnyard", en vogue il y a quelques années. Une autre porte le nom de "Four Knot Jumbo", ainsi nommé à cause des quatre noeuds qui surviennent à intervalles. La paille dite "sipper" (sucer) est ainsi appelée parce qu'elle ressemble aux pailles dont on se sert pour boire aux fontaines à soda. Il y a une autre paille très en vogue et très attrayante dans le tressage duquel apparaît un diamant.

Elle est connue sous le nom de "Frasia" et est très souple. On remarque aussi des tresses de mohair qui se vendent bien.

LES DERNIERES MODES DE L'HIVER 1920-21

Chapeau drapé approprié pour toutes les occasions de la journée. Très apprécié pour le voyage, car il sort de la malle avec toute sa fraîcheur.

Chapeaux de rubans et passes.

On emploie beaucoup de rubabns étroits dans la garniture des chapeaux de printemps. Les calottes entières sont faites de rangs de rubans étroits avec tresse étroite sur les coutures qui les tiennent ensemble surmontant un bord de liséré qui s'enroule sur le côté. On se sert aussi du ruban en faisant des petits plissés qui constituent tout le chapeau ou une partie seulement de la passe. Mais de quelque manière qu'on emploie le ruban, il sera en grand usage au printemps chez les modistes.

Les couleurs qui se vendent le mieux dans les pailles sont le noir, le brun et le bleu marine, avec le faisan (sorte de doré) venant en quatrième ligne.

LES TISSUS FAVORIS EN FRANCE

Les crêpes repoussés sont recherchés pour robes de mariées.

Les nuances chaudes sont approuvées pour le théâtre ou le bal.

Les motifs métalliques se voient sur les robes pour demoiselles d'honneur.

On remarque de jolis voiles de soie délicatement rayés en teintes pastel pour la jeunesse.

Les voiles à fleurs en nuances foncées sont employés pour voilage sur fonds de satin dans les mantes garnies de riches fourrures.

Les voiles pour l'été prochain montrent de jolis dessins délicats de broderie.

LINGERIE

Les marchands achètent légèrement dans la crainte de la baisse des prix. — Plusieurs ventes spéciales. — Nouvelles garnitures sur la lingerie de fantaisie et la lingerie générale.

Les marchands sont lents à placer leurs commandes de lingerie cet automne. On dit qu'il n'y a que 10 pour cent des commandes habituelles qui ont été faites, mais les envois de marchandises sont marqués pour être expédiés aux époques habituelles, décembre, janvier, février et mars. Une bonne partie des affaires qui ont été faites sont avec l'entente que si les prix baissent avant l'expédition des marchandises, elles seront envoyées au prix courant à l'époque de l'expédition. La plupart des manufactures fontionnent avec un surplus le main d'oeuvre et un minimum de commandes, deux conditions qu'ils n'ont pas éprouvées depuis plusieurs années.

Les conditions dans les départements de détail paraissent un peu plus brillantes. Une des raisons pour lesquelles les marchands n'ont pas acheté c'est qu'ils avaient de gros stocks au commencement de la saison et qu'ils les ont réduits avant d'acheter. Ils ont annoncé plusieurs ventes spéciales et il est évident que les marchands ne veulent pas être pris avec des gros stocks s'il se produisait une baisse au commencement de l'année.

Sous-vêtements philippins.

Le commerce de sous-vêtements philippins augmente. Peu connus avant la guerre, la distribution en a augmenté en l'absence des marchandises françaises fabriquées à la main qu'elles approchent comme ornement. Parce que la main d'oeuvre était bon marché et que le travail était fait par des femmes et des enfants du pays, les sous-vêtements des Philippines coûtaient meilleur marché que les marchandises françaises. Mais avec une organisation pour placer leurs marchandises sur le marché et avec la compétition, les naturels deviennent plus sages et demandent plus cher pour leurs marchandises. Comme il n'y avait pas de surplus de main d'oeuvre, il n'y avait pas de raison pour qu'ils n'obtiennent pas plus pour leurs marchandises, de sorte que les prix des marchandises des Philippines ont augmenté et augmentent encore parce que récemment on a fait une demande d'augmentation de salaire de 15 pour cent.

Les agents qui font le commerce de ces marchandises n'ont pas l'espoir d'avoir des prix plus bas au printemps, la seule condition qui tendrait à indiquer une baisse étant l'accumulation de stocks.

Broderie mosaique.

De grands progrès ont été faits dans les modes, de sorte que maintenant un marchand peut obtenir tout ce qu'il a envie de commander. La broderie à la main au lieu de la dentelle, caractérise les garnitures des sous-vêtements des Philippines, et au nombre des points nouveaux, se trouve celui que l'on appelle mosaïque qui est très décoratif.

Garnitures à la mode.

Un paragraphe sur les garnitures des sous-vêtements en soie et en laine sera de quelque intérêt d'autant plus que le jour de l'an arrive et que les dessinateurs commencent de nouvelles marchandises pour le commerce de trousseau.

A cause de la disette de dentelle pendant la guerre et plus tard à cause de son prix excessif, les dessinateurs ont fait beaucoup d'exceptions de travaux à la main et de travaux à la machine pour broderie qui ont rencontré tant d'encouragement que maintenant la dentelle est en abondance elle n'est pas autant en usage qu'avant la guerre.

L'une des modes de la saison est brodée à la machine, en festons et quelques-uns des morceaux les plus élégants ont une branche et un point alternés dans le feston.

Les ourlets doubles et les dessins géométriques avec double épaisseur sont garnis d'ourlet à jour.

De ourlets ajourés, genre échelle sont en vogue dans les sous-vêtements de meilleure sorte de soie et de batiste et autres dessins ajourés. Les ourlets ajourés et la pointe turque sont fréquemment incorporés dans les dessins de bordure bien que cette règle ait son exception tels que les sous-vêtements ornés de deux étoiles de mer.

La pointe turque se prête à la décoration du crêpe de chine. Dans un des dessins de guirlande de fleurs, le centre des fleurs est brodé en rose: un autre a un grand motif rectangulaire au centre du devant entièrement ouvragé en Calada. Alors que l'ourlet terminant la ligne du col est pris avec une simple rangée de broderie à jour les manches de kimono sont finies avec une série de rangées de broderies ajourées qui donnent un bel effet de dentelle. Un ourlet de double épaisseur en tulle avec motifs en feuille de houx et de fruits, termine le dessin.

Des applications de broderies Appenzell sur le tulle aussi des applications de broderie organdi et des insertions de filet ou de valenciennes sont aussi en usage. La broderie ajourée et le picot sont aussi employés diversement pour décorer des sous-vêtements en soie ou en coton.

Les dentelles ordinaires sont encore plus ou moins en usage dans l'ornement des sous-vêtements et on remarque une imitation Binche sur quelques-unes des nouvelles lignes. On fait aussi usage de volants.

Les épaulières en filet sont très populaires à cause de leur bonne qualité de durée. Lorsqu'on ne fait pas usage des épaulières on se sert de rubans lavables ordinairement attachés au haut du vêtement avec boutons et boutonnières de sorte qu'ils peuvent être facilement enlevés pour le lavage.

Les rubans, les touffes et les guirlandes de fleurs en soie sont aussi en usage que jamais.

Une annonce de Noel de John Wanamaker dit: "Cela va être une saison de dons pratiques. Nous voulons être de la plus grande assistance. De sorte que nous avons pris une grande partie de nos stocks réguliers de lingerie, blouses, jupons, négligés, accessoires pour infirmières, vêtements d'enfants et avons fait des réductions substantielles. A ces articles nous avons ajouté un nombre d'achats spéciaux faits avantageusement. Le tout constitue une occasion attrayante pour l'achat de cadeaux pratiques pour les fêtes à des prix qui ne prévalent généralement qu'après les fêtes." Cette maison a inauguré des évènements sans précédent avant cette année et la vente annoncée avant Noël au lieu d'après le jour de l'An a une signification importante.

Camisoles et Blumers

Il semble logique d'offrir des camisoles et des blumers par garniture, spécialement pour les fêtes.

Le gilet pourrait être en soie de gants, mais la camisole et les blumers doivent être assortis de sorte que les manufacturiers les vendent tous les deux comme garniture. Ils sont faits en qualité pesante de crêpe de chine ou de satin. La camisole a le haut avec épaulières ou une bande élastique autour du haut pour porter le soir, tandis que les blumers sont faits comme la partie inférieure d'une combinaison mais avec des ourlets semblables à des poignets à l'extérieur des jambes.

La demande du détail pour les articles de cou est bonne, sans goût prononcé pour un style particulier. Cependant on mentionne plus particulièrement dans les nouveautés le col et le gilet en broderie anglaise découpée. C'est de la broderie à oeillets sur batiste avec bordure de broderie ou de dentelle. Pour être strictement à la mode, cela doit être teint d'un écru foncé.

* * *

Les manufacturiers de sacs en cuir voient la saison d'automne tirer à sa fin avec un contingent plutôt réduit de commandes d'assortiments. Les gros sacs-enveloppes exigent la courroie à la partie supérieure, mais les plus petits doivent avoir la courroie contre l'envers de façon à ce qu'ils puissent être portés dans un manchon.

* * *

Les jobbers prétendent que les manufactures canadiennes d'articles tricotés sont lentes dans leur livraison d'automne. Les fabriques anglaises sont plus rapides.

* * *

Dans le commerce de détail de corsets, il y a assez d'activité. L'amélioration de la qualité s'impose pour faire face à la concurrence des prix en baisse.

* * *

La carte des couleurs pour le printemps et l'été prochains a été lancée par la Textile Color Card Association des Etats-Unis. Elle contient 66 couleurs de soie et 12 de laine. Dans un groupement séparé sont montrés les 10 couleurs du cuir et de la chaussure choisies par les comités conjoints des industries du cuir et de la chaussure d'accord avec l'association.

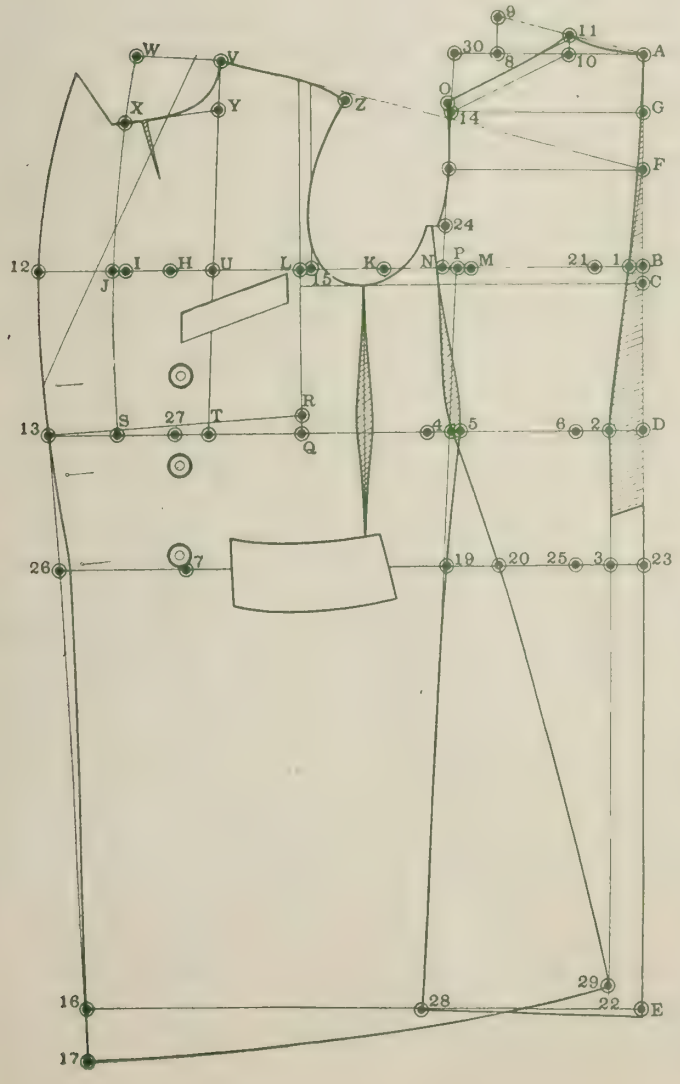
* * *

Les brassières et les bandeaux sont en forte demande.

Le Guide du Tailleur

Pardessus à revers croisés avec col en fourrure

Pardessus: Manteau à revers croisés.
Etoffe: Cheviote à manteau épaisse.
Longueur. 42 pouces
Epaules: Largeur naturelle.
Gorge: Profondeur naturelle.
Revers: Peuvent être faits en pointes: recouverts de drap ou de fourrure.
Col: Peut être fait de drap, ou bien un col de fourrure peut s'y attacher.
Devants: Fermant à trois boutons.
Dos: Bien en forme; fente au centre.
Poches: Légèrement en biais; pattes pour entrer ou laisser dehors; poche de poitrine avec bordure.
Bords: Piqûre double de ½ pouce.
Coutures: Soit correspondantes, soit unies.
Manches: Avec manchettes étroites.



La Façon

Les mesures comme prises sur le gilet sont les suivantes :

Profondeur de l'emmanchure	9⅜ pouces
Largeur de la taille	16½ —
Pleine longueur	42 —
Ceinture	12½ —
Dessus d'épaule	17⅝ —
"Blade" avec ajouture de 1¾ pce. pour façon	13¼ —
Poitrine	38 —
Taille	34 —
Hanches	40 —

Abaissez une perpendiculaire de A. De A à B il y a la profondeur de l'emmanchure plus ⅛ pouce; de B à C, il y a 3 pouces; de A à D, il y a la longueur de la taille; de D à 23, il y a 6 pouces; de A à S, il y a pleine longueur.

Le point F est le mi-chemin entre A et C; le point G est le mi-chemin entre A et F; tracez une perpendiculaire de G, F, B, C, D, 23 et E.

De D à 2, il y a 1½ pouce; tracez une ligne de F à 2, abaissez-la; formez la couture du centre.

De 1 à 21, il y a 1½ pouce; de 2 à 6 et de 3 à 25, il y a la même chose; de 21 à 4, il y a 19 pouces; de H à I il y a 2 pouces; de I à J, il y a ½ pouce.

Le point K est le mi-chemin entre H et 21; de K à L, il y a 3¾ pouces; abaissez une perpendiculaire de L pour dterminer Q.

Appliquez la mesure plate de 21 à L, dans ce cas 13¼ pouces et élevez une perpendiculaire; d'en arrière de L jusqu'à 15, il y a ½ pouce.

Le point M est le mi-chemin entre 15 et 1, de M à N, il y a 1¼ pouce; de A à 3, il y a la même distance que de 1 à N; tracez une ligne de N à 30.

De A à 8, il y a 6½ pouces; de 8 à 9, il y a 1⅝ pouces; tracez une ligne de A à 9; de A à 10, il y a ⅛ de 38 de poitrine plus ⅞ pouce.

Elevez une perpendiculaire de 10 pour déterminer 11; tracez une ligne de 10 à 14; descendez d'⅛ pouce au-dessous de 11 et tracez une ligne à O, la faisant parallèle avec la ligne 14-10.

De N à 24, il y a 1¾ pouces; le point P est le mi-chemin entre N et M; de 22 à 18, il y a la même distance que de 1 à N; tracez une ligne de P à 28.

Le point 5 est ½ pouce à l'intérieur de la ligne. Formez le dos.

De Q à S, il y a ½ de la taille sur division moins ¼ pouce; le point T est le mi-chemin entre S et Q; le point U est le mi-chemin entre I et L.

Tracez une ligne de T par U en montant; de 11 à A et de L à V, il y a la mesure de la ceinture plus ¾ pouce; tracez une ligne de V à F.

De V à Z il y a $\frac{3}{8}$ pouce de moins que de O à 11. [illegible] l'emmanchure. Tirez une perpendiculaire de V par la ligne T-U, de V à W, il y a 1/6 de poitrine plus $\frac{1}{2}$ pouce; tracez une ligne courbe de W par J à S.

De W à X, il y a 1/6 de poitrine; de V à Y, il y a $\frac{1}{8}$ de poitrine moins $\frac{1}{2}$ pouce; tracez une ligne de Y à X [illegible] la gorge.

De J à 12, il y a $\frac{3}{4}$ pouces; de S à 13, il y a la même chose; de Y à R, il y a $\frac{3}{4}$ pouce; placez l'angle droit aux points 6-12 et abaissez une perpendiculaire; ceci situe les points 26-16.

De 16 à 17, il y a 1/8 de poitrine; d'en arrière de 13 à 7, il y a $\frac{1}{4}$ pouces; de 26 à 7, il y a la même chose.

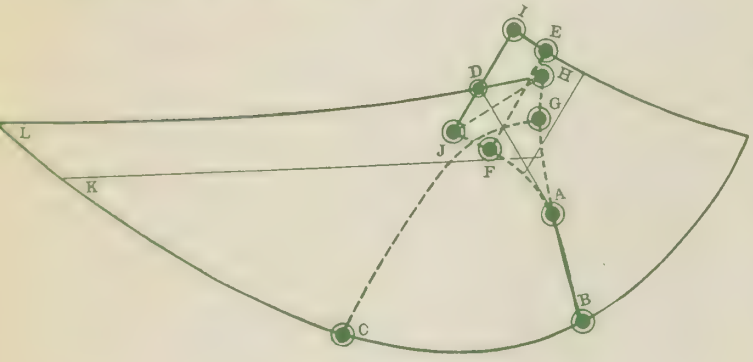
De 19 à 27 et de 7 à 20 il y a la mesure de la hanche.

De 5 à 6 et de 27 à 4, il y a la mesure de la taille net; formez un [illegible] de devant avec le dos.

La différence entre 4 et 5 est à prendre comme une pince sous le bras.

Faites un V du cou et formez le bord du devant et [illegible] du devant comme montré.

De 4 à 29, il y a la même distance que de 5 à 28; cette [illegible] peut se faire avec un col du même tissu ou de velours. Le col de fourrure est un col spécial fait pour être [illegible] sur le col du manteau.



La fourrure pour le col.

La fourrure pour le col peut être coupée comme suit: employez le col expliqué dans le diagramme suivant:

Après que le col est coupé, placez-le de façon à rencontrer aux points A-13 comme montré sur ce diagramme, lui permettant de recouvrir de G à J.

Tracez une ligne de A à D; la ligne K-F est la ligne [illegible] de K à L et F à D, il y a la surface du col.

Placez un morceau de papier sous le col et suivez la [illegible] de A à J, de A à H et de H à J; ce morceau doit être coupé et entrer dans la coupe du col comme de A à D.

Ceci n'est que pour la fourrure seulement.

Les corsets bas sont ceux qui se vendent encore le plus. Ils sont faits style Empire ou le haut cordelière et sont de un et demi pouce à trois pouces au-dessus de la taille naturelle. Les lignes droites continuent à être populaires et le pourcentage des corsets qui sont ajustés a augmenté [illegible].

A TRAVERS LE COMMERCE DES NOUVEAUTES ET DES MODES

Dans les nouveaux modèles de printemps de New-York on remarque que les costumes ont des jaquettes-cloches avec une légère ampleur. On y voit également que les jupes pour costumes et robes sont plus larges. On y rencontre les jupes circulaires. Le Crêpe Canton s'emploie dans les robes du printemps. Les chapeaux de chiffon seront portés au printemps.

* * *

L'homespun sera sur la carte de mode pour le printemps. On en fera des costumes tailleurs et de toilette très chics.

* * *

L'astrakan noir garnit bien des costumes.

* * *

Les costumes-tailleur sont simples cette année.

* * *

Il y a de fortes expositions de Kolinsky parmi les fourrures.

* * *

La maison Worth de Paris met en vedette les tissus métalliques, tandis que d'autres se montrent en faveur des brocards.

* * *

Dans les tissus, on verra pour le printemps, des cheviotes de fantaisie avec surface brossée, des cotons de fantaisie et beaucoup de tissages nouveaux en soie.

* * *

Les producteurs de coton cultiveront moins et feront payer plus cher.

* * *

Le commerce des lainages est languissant dans les vieux pays.

* * *

Les commandes d'assortissement pour les manteaux portent plutôt sur les articles de haute qualité.

* * *

Les rapports de la presse locale disent que la baisse des prix fait du tort aux affaires.

* * *

On portera beaucoup de mantes et de capes au printemps, ainsi que des imperméables en toile cirée.

* * *

Dans les costumes on verra beaucoup de lainages Homespun. La broderie y sera très employée.

* * *

Les robes du printemps verront beaucoup de broderies de perles sur lainages.

* * *

Le crêpe de Chine et le crêpe Canton sont le choix de New-York pour les robes du printemps prochain.

* * *

Les usines françaises ont une production normale dans les gants en chevreau. On vendra au printemps beaucoup de gantelets et de gants longs de 12 et 16 boutons.

COMMENT BAXTER A AMELIORE SON RAYON DE COUVERTURES DE PLANCHER

ON DEMANDE — Un bon vendeur pour prendre charge du rayon des couvertures de plancher dans un grand magasin. Il existe quelque part un homme qui peut avoir l'occasion de se faire un bon salaire. Si vous êtes cet homme, nous vous donnerons l'occasion.

Telle était l'annonce originale qui attira l'oeil de Harvey Baxter comme il parcourait le "*Evening Times*". Il ne cherchait pas de place, mais cette annonce unique sembla lui suggérer une opportunité, et s'il y avait une chose qu'il ne pouvait pas supporter c'était une proposition de défi. C'en était une et il résolut de se renseigner.

Un coup d'oeil jeté.

Harvey avait toujours tenu ouverts ses yeux et ses oreilles. Dans les 15 années d'expérience qu'il possédait comme vendeur, il trouvait que cela l'avait payé. Aussi lorsqu'il examina ce grand magasin départemental et le rayon qui demandait un nouveau gérant, il ne fut pas long à remarquer qu'il y avait de nombreuses améliorations à faire. Comme question de fait, il était incapable de voir comment un magasin aussi important et apparemment prospère, pouvait tolérer l'insouciance montrée dans la vitrine qui était alors remplie de couvertures de plancher. La surprise fut semblable en voyant le rayon lui-même. Si ce rayon vend des marchandises, conclua-t-il, ce n'est pas l'attrait de leur arrangement qui en est cause, cela ne peut pas être.

"Que pensez-vous de notre proposition?" demanda le gérant des ventes à Harvey comme il revenant au bureau "Pensez-vous que vous êtes l'homme voulu?"

"Cela dépend de vous tout autant que de l'homme que vous choisirez pour assumer la charge. Si vous désirez réellement savoir ce que je pense, je vais vous le dire."

"Tout d'abord, si vous n'avez pas l'écoulement que vous pensez être en droit d'attendre, je n'en suis pas surpris. J'ai dirigé plusieurs rayons de ce genre depuis une quinzaine d'années, mais celui-ci est le plus mal arrangé que j'aie vu et celui où l'atttention apportée au choix des dessins soit si peu apparente.

"Vous m'avez fait cette proposition, M. Bland, et je suis prêt à l'accepter à la condition expresse que vous me donniez la charge complète du rayon pendant six mois. Par charge complète j'entends que j'aurai à diriger l'arrangement et l'achat du stock, le choix des assistants et de ce qui doit entrer dans les espaces d'annonces que nous employons pour les lignes de mon rayon. A la fin des six mois je suis consentant de vous laisser me dire si je dois rester. Mais je n'entreprendrai pas de tenter de faire un succès pendant une période de temps plus courte".

"Balai neuf balaie bien"

Naturellement Harvey fut accepté. La conversation avec le gérant des ventes était peut-être la plus franche qu'il eut eue d'aucun postulant, et tout d'abord il était tenté de croire qu'Harvey était un impertinent. Cependant, à mesure qu'Harvey travaillait, Bland put facilement voir qu'un homme qui parlait d'une façon si assurée, savait ce dont il parlait, et que sa décision était prompte.

La semaine suivante, tout fut mis sans dessus dessous dans le rayon de couvertures de plancher de Bovay Limited. Harvey avait soigneusement décidé, après mûre réflexion, ce qu'il pouvait faire, de sorte qu'il ne perdit pas de temps à faire les changements désirés.

Naturellement il y eut des regards inquisiteurs de la part des chefs des autres rayons, pendant que le nouveau gérant était à l'oeuvre. A un certain moment un ricanement partit d'un groupe éloigné de vendeurs, et bien qu'il arrivât aux oreilles d'Harvey, celui-ci n'en fut pas troublé le moins du monde. Il continua à aller de l'avant et au bout d'une dizaine de jours, il avait réalisé un changement extraordinaire. Entre autres choses il avait installé lui-même une vitrine des plus attrayantes de couvertures de plancher. Avec les diverses pancartes appropriées qui avaient été préparées et mises en bonne place, cette vitrine avait commencé à attirer beaucoup de monde et une demi-douzaine de personnes avaient déjà accepté la suggestion de l'une des pancartes ainsi conçue: "Prenez l'ascenseur jusqu'au troisième étage et jetez un coup d'oeil sur notre collection complète". Mieux encore, quatre ventes furent enregistrées le premier matin que cet étalage fut exposé.

Le détour du courant.

Naturellement le balai neuf continua à bien balayer. Les regards cyniques des chefs des autres rayons cessèrent. Amicalement les collègues vinrent au rayon dire un mot d'éloge et d'appréciation au sujet des améliorations du rayon. Une petite rivalité amicale s'élevait à propos des étalages du rayon et de la vitrine.

Bovay's Limited commença bientôt à devenir la Mecque des acheteurs. La longue théorie des vitrines d'étalage subit un grand changement. Chacune d'elle est maintenant renouvelée deux fois par semaine et les étalages sont en général si attrayants qu'ils sont le sujet de bien des conversations. Presque chaque rayon a considérablement augmenté son chiffre hebdomadaire, quelques-uns l'ont doublé et d'autres triplé. Ce n'est pas seulement cela, mais l'atmosphère même du magasin est complètement différente et le personnel-vendeur est plus heureux qu'auparavant.

Une vente typique.

Madame Henry James arriva un matin. C'était une des plus anciennes clientes du magasin et les commis avaient appris à redouter son approche, car elle était généralement reconnue comme une capricieuse. Passant à l'arrière, elle prit l'ascenseur jusqu'au troisième étage pour aller au rayon des couvertures de plancher.

"Bonjour, Madame", lui dit le nouveau gérant.

"Vous avez des carpettes en linoleum dans une de vos vitrines, ce matin. Je n'en veux pas une aujourd'hui, mais je désirerais voir votre stock. Avez-vous des

dessins nouveaux cette année?" commença à dire la cliente distinguée.

"Ces carpettes sur ce tourniquet" lui fut-il répondu promptement, "ont été reçues récemment de la fabrique. Elles ont choisies dans le but de convenir à presque tous les genres de pièces et sont fournies dans plusieurs combinaisons de couleurs. Les matériaux dont elles sont faites sont choisis de façon à donner à l'acheteur une carpette de longue durée. Celles-ci dureront des années, car les matériaux de base qui les composent sont du liège réduit en fine poussière et mélangé ensuite avec de l'huile de lin et d'autres ingrédients que la science a reconnus comme résistantts à l'usage. Ces matériaux sont soumis à une pression extraordinaire entre d'énormes rouleaux d'acier et appliqués sur un fond de burlap de choix. Et, chose très importante pour la maîtresse de maison, ces carpettes paraissent toujours neuves, tout l'entretien qu'elles exigent, c'est de passer un chiffon humide sur la surface une fois par jour. Vous voyez, madame, que ceci assure la propreté avec un minimum de travail. Quelles pièces désirez-vous couvrir, et en connaissez-vous les dimensions?"

"J'espère que vous voudrez m'excuser, monsieur, mais je traite avec cette maison depuis dix-huit ans. J'y ai fait de nombreux achats, mais si la courtoisie que vous avez montrée ce matin en me disant ce que vous saviez au sujet des avantages de ces carpettes, m'avait été témoignée il y a des années, elle vous aurait attiré une plus grande portion de mon patronage. Je pense que vous pouvez m'envoyer une carpette de ce dessin (en montrant l'article qu'elle admirait) et voulez-vous, je vous prie, envoyer un homme prendre les mesures?"

"Nous vous enverrons un homme cet après-midi, et si vous désirez faire mesurer n'importe quelle autre pièce, demandez-le lui. Bonjour et merci."

Pendant les trois premiers mois, le rayon d'Harvey avait donné de bons résultats. A la fin du quatrième mois, le gérant des ventes l'envoya chercher et lui dit qu'il était étonné des progrès qui avaient été faits. Il ajouta qu'il était prêt à faire avec le nouveau gérant un contrat à un salaire double de celui qui avait été convenu lors de son entrée. Cela se passait il y a deux ans. Depuis lors, il est devenu assistant-gérant de ventes et il gagne $400 par mois, avec perspective immédiate de promotion à la position de gérant des ventes.

LA MODE A PARIS

La taille s'allonge; les jupes s'allongent; les cols se haussent; les manches descendent sur la main; les cols de manteaux du soir ont de hautes fraises de velours ou de fourrure; les jupes en forme semblent vouloir revenir.

Répondons à la question: Quelles sont les grandes lignes de la mode nouvelle à Paris? La taille souple d'abord est nettement plus longue que l'an dernier. Ceci a forcément conduit les couturiers à allonger aussi les jupes. Une femme aurait inévitablement l'air courte sur jambes et ridicule, si la longueur de sa jupe ne venait balancer celle de son buste.

Parfois, on voit sur un fourreau étroit, légèrement plus long que ceux de l'an dernier, plusieurs panneaux alourdis de fourrure, ébouriffés de singe, qui balayent presque le sol. Ces panneaux recouvrent pour ainsi dire entièrement le fourreau, quand ils ne sont pas gracieusement soulevés par les mouvements de la marche; et c'est là une heureuse façon d'accoutumer l'oeil aux robes plus longues.

Un autre trait caractéristique des modèles de cet hiver est le col qui se porte très haut, si haut que bien souvent, il cache entièrement le menton. Cependant ces cols ne sont pas supportés par des baleines rigides; ils tiennent tout seuls parce qu'ils sont très hauts et assez serrés.

Ces cols ont ramené avec eux les longues manches "moyen-âge" qui font des plis du fait de leur longueur et qui retombent nettement sur la main.

Les cols et les ceintures.

Les cols les plus nouveaux seront très hauts, ils feront presque l'effet de mentonnières, mais ils ne seront jamais baleinés.

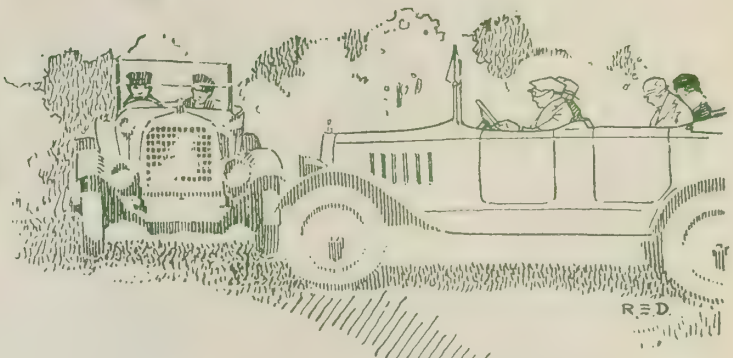
Les ceintures seront placées très bas. Tantôt ce sera une écharpe de crêpe souple, satin ou ruban ciré, négligemment nouée de côté; tantôt elle sera roulée plusieurs fois autour du corps, une partie passant sous les panneaux d'une jupe ou sous le drapé d'un corsage. Comme la taille très basse n'est pas seyante pour tout le monde, on peut parfois tricher avec la mode, au moyen d'une petite ceinture en étroit ruban de soie, ou de métal, nouée à bonne hauteur.

Les couleurs qui se porteront.

On les dirait prises dans un paysage d'automne bien coloré. Ce sont des tons choisis dans une gamme allant du brun au rouge: marron, feuille morte, noisette, mordoré, beige, blond, rouille, henné, brique, carmin, le rouge de la vigne vierge, et même le vrai rouge du drapeau. Cependant, il ne faut pas oublier quelques gris du ton de la fourrure qui les accompagne: taupe, petit gris, astrakan gris; et puis des bleus: la classique serge marine, des bleus crus, bleu Saxe, et des bleus saphir: ces derniers font de splendides robes du soir en velours.

Les robes noires, surtout celles de velours, sont plus en vogue que jamais. Presque toujours, une broderie d'une tonalité neuve les égaie: ou bien elles s'entr'ouvrent sur des fourreaux de couleurs vives, souvent rouges. L'effet cherché est une note de couleur, éclatant d'une façon imprévue sur le fond sombre. On l'obtient encore en faisant apparaître, au col, au bas des manches et à l'intérieur des capes, la doublure des petits collets et des manteaux.

Les Faux Cols Nettoyables Challenge



Notre publicité vous aide à prendre votre part de ventes et de profits des faux cols Challenge.

La demande croissante des faux cols Challenge a démontré que partout les hommes les reconnaissent comme des faux cols satisfaisants pour toutes circonstances.

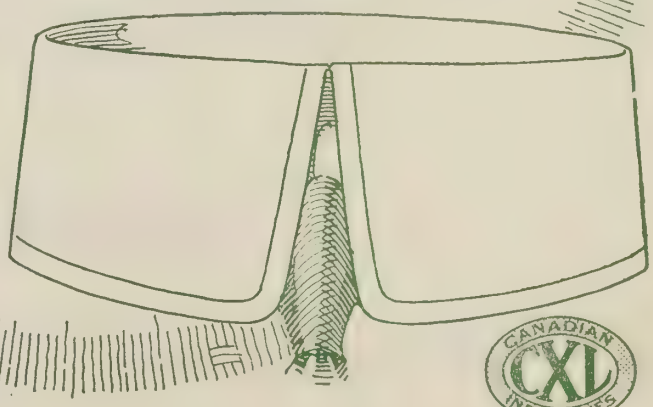
L'homme de profession, le fermier et l'ouvrier, tous portent les faux cols Challenge, parce qu'ils sont pratiques, économiques et élégants, parce qu'il est presqu'impossible de les distinguer de la toile véritable — parce qu'ils offrent une belle apparence habillée et qu'un chiffon humide suffit pour leur lavage.

Commandez aujourd'hui à votre courtier.
Ecrivez-nous pour votre provision d'enveloppes de comptoir.

"Defender"

The Arlington Co. of Canada Limited

Montreal
Toronto
Winnipeg
Vancouver



PYRALIN

CANADIAN CXL INDUSTRIES

Four
Nou

Nos prix s
tageux po

Le but principal de notre Ma
fourrure, et nous avons toujours
pour des prix satisfaisants et sou
qualité douteuse.

Aujourd'hui nos fourrures so
tées à des conditions extrêmemen
core incontestablement les plus av

Laberge Chevali

Fourrures en Gros

res
lles

plus avan-
re clientèle

produire d'abord une bonne
même supériorité de qualité
s que ceux de fourrures de

nnées avec des peaux ache-
et nos prix sont restés en-
our notre clientèle.

& Cie Limitée

457 Rue St-Paul, Ouest Montréal

Avis au Commerce

L'incendie qui a détruit un de nos entrepôts n'affecte en rien nos départements de ventes et de livraison. Nous sommes prêts à recevoir et à remplir régulièrement les commandes de nos clients.

Laporte, Martin Limitée

584 Rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL.

M. A. A. BITTUES ASSUME UNE NOUVELLE POSITION A LA GILLETTE SAFETY RAZOR CO.

M. A. A. Bittues, directeur-gérant de la Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited, a été nommé Directeur des ventes étrangères de la compagnie-soeur pour l'Orient et l'Extrême-Est.

Jusqu'à ces derniers temps, la Gillette Safety Razor Co. a été suffisamment occupée par la demande de son produit aux Etats-Unis en Europe et dans l'Empire britannique. En portant maintenant ses regards sur les marchés étrangers, à qui pouvait-elle s'adresser mieux qu'à M. A. A. Bittues, l'organisateur enthousiaste et énergique qui a établi dans notre milieu une industrie canadienne connue jusqu'au bout du monde — une affaire dont la méthode est bien traduite par la devise encadrée et pendue dans le bureau de M. Bittues:

"Oh, Dieu, aide-moi à gagner, mais
si, dans ton insondable sagesse, tu
ne voulais pas que je gagne, oh Dieu,
fais de moi un bon perdant."

L'histoire de A. A. Bittues, le chef canadien de la Gillette Safety Razor Co., est celle d'une personnalité sympathique et vigoureuse et d'une habileté organisatrice; incidemment, une contradiction directe de l'assertion de Bernard Shaw prétendant qu'un employé n'a pas plus de chance de passer dans la classe des patrons que de devenir Empereur de Chine. Mais peut-être est-il injuste de se servir de M. Bittues pour réfuter la déclaration de Bernard Shaw. Il y a ceux qui croient que M. Bittues pourrait probablement être Empereur de Chine si telle était son ambition. La souplesse qui l'a rendu bon comme magasinier, vendeur, marin, surintendant de l'éclairage, et Directeur-gérant de la Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited, va être lâchée dans l'Est, mais l'Empereur de Chine n'a pas besoin de craindre pour sa place. L'activité de M. Bittues doit se confiner à la promotion des intérêts de la Compagnie Gillette dans cette partie du monde.

Le poste que M. Bittues va assumer a été créé nouvellement, à la suite de l'extension mondiale des opérations commerciales de la Compagnie.

Une chose dont la compagnie canadienne est reconnaissante, c'est le fait que la nouvelle nomination ne comporte pas l'abandon des fonctions actuelles de son chef, qui continuera à avoir nominalement son quartier général à Montréal. Elle nécessitera, cependant, son absence pour une longue période, et par suite, ce qui sera le bénéfice de l'organisation Gillette dans son ensemble, sera une perte pour la compagnie canadienne et les nombreux amis canadiens de M. Bittues parmi les hommes d'affaires, détaillants et manufacturiers du Canada.

Depuis de nombreuses années, "Bitt", comme l'appellent affectueusement ses intimes, a été une figure populaire dans presque toutes les conventions de Détaillants tenues au Canada, et aussi aux assemblées de l'Association des Manufacturiers Canadiens, dont il est membre du Comité de direction. "Fait en Canada, par des Canadiens", et "Connu dans le monde entier" ont été ses devises favorites. M. Bittues a toujours activement encouragé le mouvement en faveur du "Fait en Canada" et un cas particulier est digne de mention. Pendant l'année 1914, alors qu'il y avait une forte agitation pour les marchandises "faites en Canada", il coopéra de tout coeur à la campagne en se joignant aux Associations de Manufacturiers et de Détaillants, Board of Trade, Chambre de Commerce, etc., et fit sortir une affiche avec le bull-dog et le drapeau. Sur cette affiche M. Bittues inscrivait la devise devenue fameuse: "Ce que nous avons, nous le tenons, ce que nous n'avons pas, nous le faisons."

Dans ces récentes années l'accroissement extraordinaire du commerce Gillette a beaucoup retenu à l'intérieur le Chef Canadien, mais encore aujourd'hui, le grand bon sourire naturel de "Bitt" est ce qui vient à l'esprit de bien des détaillants ou grossistes lorsqu'on parle du Rasoir de Sûreté Gillette.

M. Bittues est également un membre du Comité de direction de l'Association des Manufacturiers Canadiens, Directeur du North Lake Fish & Game Club, du Club des Ingénieurs, du Club Chapleau, etc., etc.

Il est probable que M. Bittues ne reviendra pas à Montréal avant dix-huit mois ou deux ans. Londres, Angleterre et Paris sont les deux premiers points de son itinéraire. De là, il partira pour l'Extrême-Orient, où le territoire sous sa juridiction comprendra l'Afrique du Sud, le Japon, la Chine, l'Inde, l'Australasie, les Indes orientales hollandaises, les Philippines et les îles voisines.

Bien que l'absence de M. Bittues ne soit que temporaire, beaucoup de gens dans l'établissement Gillette et dans tout le Canada se trouveront privés d'un bon ami sincère, et il n'y en aura pas le moins parmi les nombreux fermiers de la province de Québec, avec qui bien des moments de loisir de "Bitt" ont été passés et pour qui il est connu en qualté de "docteur", "aviseur légal" et "ami".

M. W. P. Peterson, qui va bientôt revenir d'Angleterre, où il a dirigé l'établissement d'une usine à Windsor, prendra la direction active pendant l'absence de M. Bittue, et sera secondé par M. P. T. Flanagan qui sera en charge en attendant. Ces deux messieurs ont été des têtes dirigeantes de l'organisation canadienne particulièrement depuis sa fondation.

ACCUSES DE RECEPTION DE VOEUX ET COMPLIMENTS DE SAISON

Nous accusons réception des voeux et compliments de saison qui nous ont été adressés par les firmes et personnes suivantes, pour lesquelles nous a été particulièrement agréable et nous les en remercions de tout coeur.

La direction et le personnel de McFarlane Son & Hodgson Ltd.

* * *

J. J. Gibbons, Limited.

* * *

La Banque de Montréal, succursale de Hull.

* *

Mme Alma L. T. Goldthwaite et M. C. F. Goldthwaite.

* * *

M. H. F. McMahon.

* * *

La direction et le personnel de la Federal Paper Co., Limited.

* * *

W. V. Dawson, Limited.

* * *

M. H. E. Stephenson.

* * *

McArthur Irwin, Limited.

* * *

M. Romuald Bourque, gérant du Nouvelliste de Trois-Rivières.

* * *

M. Goldstein, de l'Association Protectrice des Editeurs.

* * *

M. et Mme W. R. Church.

* * *

Le Comité de Régie de l'Université de Montréal.

* * *

M. O. G. Watson.

* * *

M. et Mme. A. A. Bittnes.

* * *

M. Roger W. Babson.

* * *

La direction et le personnel de la Howard Smith Paper Mills, Limited et de la Toronto Paper Mfg Company, Limited.

* * *

R. Sykes Muller Co., Limited

LES CALENDRIERS DE LA GERLACH-BARKLOW CO.

La Gerlach-Barklow Co. of Canada, Ltd., offre cette année-ci à sa nombreuse clientèle la plus jolie série de calendriers-réclames qu'il nous ait été donné de voir depuis longtemps. Chacun sait d'ailleurs que cet atelier est considéré comme un des maîtres du genre et sa production nouvelle charmera sans surprendre, car il nous a habitué depuis longtemps à nous présenter chaque année des merveilles.

LES CALENDRIERS

Nous avons reçu avec plaisir le très artistique calendrier de la Banque d'Epargne qui reconstitue dans un cadre lumineux et plein de vie les deux songes du roi Pharaon, symbolisés par les sept vaches grasses et les sept vaches maigres, les sept épis pleins et les sept épis desséchés. La leçon qui en ressort est qu'il faut que nous soyions des hommes sages et prévoyants et que nous pratiquions l'économie.

* * *

La maison Connors Bros., nous adresse un très joli calendrier qui constitue un document historique fort intéressant, car il met en scène tous les personnages qui ont pris part à la Conférence de la Paix.

* * *

Très chaude de coloris et très vivante aussi l'illustration du calendrier de la Banque Molsons représentant une de ces scènes pittoresques des régions du Nord où les canots d'écorce sont les sveltes coursiers des lacs et des rapides.

* * *

La gracieuse apparition féminine du calendrier de Clément Meunier & Cie est une joie pour le regard.

* * *

La délicatesse de tonalité du calendrier de Racine est un repos agréable et charmant pour les yeux.

* * *

La Banque Provinciale popularise dans son calendrier les figures de ses officiers et l'arrangement de ces portraits estimés est du meilleur goût.

* * *

Nous adressons aux institutions ci-dessus mentionnées et aux nombreuses autres qui nous ont adressé leurs calendriers artistiques, nos vifs remerciements.

TENEZ VOTRE COMPTABILITE EN ORDRE POUR LA TAXE DU REVENU

A l'approche du Nouvel An, la Royal Trust Company qui possède une grande expérience dans l'établissement des chiffres de la taxe sur le revenu pour ses clients, publie un avis qui vient fort à propos.

La plupart des difficultés que les contribuables éprouvent, sont dûes à une tenue de livres défectueuse. La Loi de la Taxe sur le Revenu déclare expressément que "si un contribuable manque ou refuse de tenir des livres ou comptes exacts pour les fins de la Taxe du Revenu, le Ministère des Finances peut exiger du contribuable la tenue de cette comptabilité comme il l'ordonnera."

N'attendez pas que Sir Henry Drayton vous l'ordonne. Prescrivez-vous à vous-même ce travail et exécutez-le.

C'est le temps de commencer, car la taxe doit être calculée pour le revenu de chaque année régulière à dater du 1er janvier.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { **Canada . . . . . $3.00** / **Etats-Unis . . . . . $3.50** / **Union postale . . . . . $4.00** }

Circulation assermentee et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montreal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 MONTREAL, vendredi 31 décembre 1920 Vol. XXXIII—No 53

LES CONDITIONS DANS LESQUELLES NOUS ABORDONS LA NOUVELLE ANNEE

Nous arrivons au terme d'une année dont les derniers mois ont été marqués, pour le commerce, de difficultés dûes à l'état d'esprit du public acheteur qui, imbu de l'idée de la dégringolade générale et foudroyante des prix, s'est abstenu dans une certaine mesure de faire ses emplettes coutumières. Evidemment cette situation a dérouté quelque peu le commerce de détail qui depuis quelques années s'était habitué à voir le public profiter sans compter de l'augmentation de son pouvoir d'achat et dépenser abondamment sans songer au lendemain. Au fond, on peut se demander si la situation que nous venons de signaler est bien le fait de la crainte de la baisse des prix ou si ce n'est pas plutôt le retour à des habitudes plus normales parmi le public acheteur? Sans vouloir nier que le spectre de la baisse soit un épouvantail pour quiconque est acheteur, nous admettons aussi volontiers que si le public achète moins et avec plus de prudence, en discutant plus âprement les prix, c'est qu'il se trouve dans une situation moins florissante étant affecté par le chômage ou étant menacé de l'être. Néanmoins, il n'y a pas matière à jeter un cri d'alarme qui serait fort mal venu, n'étant pas motivé du tout. Nous nous trouvons en face d'une double évolution: la première est la tendance des prix à revenir à la normale: la seconde est la tendance du public à donner plus de mesure à ses achats et à en revenir aux principes d'économie qu'il mettait en pratique avant la guerre.

C'est sous l'influence de ces deux courants que nous abordons la nouvelle année, et loin de nous montrer effrayés de ces dispositions nouvelles, nous croyons y trouver l'heureux présage d'un retour à des conditions plus normales, c'est-à-dire à un équilibre commercial qui ne peut qu'avoir des résultats bienfaisants.

Aussi est-ce avec une pleine confiance de les voir se réaliser que nous adressons à tous nos amis, annonceurs et lecteurs nos voeux les plus sincères d'une année prospère.

L'année 1921 verra certainement un heureux retour à une vie plus facile, et si elle est le tombeau des exagérations et des folles dépenses, elle ne manquera pas non plus d'être le stabilisateur heureux des cours des marchandises et des habitudes des gens. Et la prospérité qui en résultera ne sera pas factice, mais au contraire établie sur des bases solides et durables qui feront le succès du commerce.

—— o ——

L'ART DE LA VENTE REDEVIENT ESSENTIEL

Les conditions du marché ont rendu nécessaire un changement complet dans les méthodes de vente de la plupart des magasins de détail. Tout le monde se souvient du temps d'avant-guerre alors qu'un vendeur dans le détail ou autrement, était jugé selon sa véritable capacité. Mais alors vint une période d'affluence d'affaires où l'argent se dépensa sans même considération de la valeur. Les marchandises de toutes espèces étaient en grande demande, les manufacturiers ne pouvaient remplir les commandes sans délai. Il n'y avait plus besoin de parler pour vendre, les valeurs de la plupart des lignes avaient été grandement exagérées et l'art de la vente était devenu peu nécessaire. Puis, suivit la période inévitable de rajustement; on ne pouvait s'attendre à ce que de telles conditions continuent. Aujourd'hui, les conditions exigent les meilleurs efforts de vente, alors que précédement la demande était telle que l'habileté de vente n'était que peu nécessaire. Le vendeur redevient aujourd'hui ce qu'il doit être. L'art personnel de la vente va redevenir l'objet de la plus

Elles sont pour les marchands une source de profits.

PLAYER'S NAVY CUT CIGARETTES

Pour être vendues 18 cts le paquet
Deux pour 35 cents.
Aussi vendues en boîtes métalliques de 50 et de 100.

haute appréciation comme jamais avant.

Le conseil particulier du vendeur de confiance du vendeur de confiance, consciencieux et bien informé ne fut jamais aussi précieux qu'à présent. De même, les autres éléments de vente, tels que la publicité et les autres moyens de propagande reprennent leurs droits. Leur nécessité se fera sentir de plus en plus à mesure qu'on tendra à revenir aux conditions normales. Tout marchand progressif saluera avec joie le retour du règne du véritabble art de vente.

o

LES SOUHAITS DE LA HOBBS MFG CO. LTD.

A l'occasion de la Nouvelle Année, la Hobbs Mfg Co., Ltd présente à tous ses nombreux amis ses meilleurs voeux de bonheur et de prospérité. En les remerciant de la confiance qu'ils ont bien voulu lui témoigner jusqu'ici, elle exprime l'espoir qu'elle continuera d'entretenir avec tous ses clients les relations les plus cordiales.

o

LES TIMBRES DE LA TAXE DE LUXE SERONT RACHETES

Les timbres de la taxe de luxe qui sont en possession des marchands seront rachetés par le Département des Douanes et du Revenu de l'Intérieur, d'après l'avis donné par l'hon. R. W. Wigmore, ministre.

La licence de deux dollars qui fut imposée à tous les marchands quand la réglementation des timbres de taxe de luxe prit effet ne sera pas remboursée.

o

LES MANUFACTURIERS DE BONBONS PROTESTENT ENERGIQUEMENT CONTRE LE NOUVEAU REGLEMENT

"C'est non seulement une chose injuste, mais aussi une marque d'hostilité!" s'exclamait M. C. J. Bodley, secrétaire des industries canadiennes de la confiserie, des biscuits, et du chocolat, en commentant l'abolition de la taxe de luxe sur presque tout sauf sur les bonbons et quelques autres articles. "La seule raison, je pense, que le Gouvernement ait eue de laisser la taxe sur les bonbons et chocolats est qu'elle a été la plus facile à encaisser. Dans ce cas particulier le manufacturier collectait la taxe de luxe, et le Gouvernement n'éprouvait aucune difficulté de ce côté."

"L'emploi dans les fabriques de confiserie est au-dessous de la normale" continue M. Bodley. "Je connais, entre autres, un établissement qui n'emploie que 52 pour 100 des gens qu'il employait il y a un an. La production dans cette usine est moitié de ce qu'elle était en mai dernier, quand la taxe prit effet, et que ce soit à cette dernière que soit attribuable entièrement ou non ce résultat, il est certain qu'elle y est bien pour quelque chose."

"Normalement, notre industrie emploie 20,000 mains, et tant qu'elle ne marchera qu'à 50 pour 100 de capacité à cause de la taxe de luxe, cette dernière ajoutera sans nécessité 10,000 sans-travail, à l'armée déjà considérable des chômeurs."

Le point de vue du gouvernement relativement aux bonbons est que les qualités bon marché qui sont données ordinairement aux enfants sont exemptes de la taxe, et que par conséquent on n'en prive pas ces petits consommateurs, tandis que les qualités coûteuses de chocolats, qui tombent réellement dans la catégorie des articles de luxe sont destinées à supporter la taxe.

o

LE COMMERCE DE L'AUTOMOBILE EST SERIEUSEMENT AFFECTE SI LA TAXE DE LUXE N'EST PAS REMBOURSEE

L'abolition de la taxe de luxe qui fut, en général, accueillie avec beaucoup de faveur par les commerçants a soulevé de nombreuses protestations en ce qui a trait à la taxe des automobiles. On se rappellera que dans la résolution originale de la taxe, une taxe de luxe de 15% sur les automobiles évaluées à moins de $3,000 et une taxe de 20% sur les autos évalués à plus de $3,000 devait être collectée par le manufacturier.

Nombre de marchands d'automobiles ont de gros stocks d'automobiles en mains sur lesquels la taxe a été collectée. La taxe est enlevée tout d'un coup, mais le marchand ne peut obtenir de rabais des manufacturiers à moins que le Gouvernement ne rembourse les taxes collectées chez les manufacturiers sur les autos à présent aux mains des marchands. Les nouveaux autos pris en stock bien qu'étant du même modèle commandent un prix plus bas du fait de l'abolition de la taxe et les choses en mains se trouvent ainsi l'objet d'un lourd handicap.

La question a été référée d'urgence à l'Association des Marchands-Détaillants car, il est évident que les marchands d'automobiles sont sujets à perdre des centaines de milliers de dollars si le montant des taxes invoqué n'est pas remboursé. Une délégation monstre doit rencontrer Sir Henry Drayton cette semaine pour lui exposer la situation des marchands d'automobiles qui, sont susceptibles de perdre chacun de $7,000 à $35,000 si une décision gouvernementale n'intervient pas à ce sujet.

o

LES VOYAGEURS DE LA COWAN CO. LTD, EN CONVENTION ANNUELLE

Les voyageurs de la Cowan Co. Ltd. d'un bout du Canada à l'autre, se sont réunis en convention dernièrement à la manufacture Cowan, Sterling Road, à Toronto.

Trente-deux voyageurs étaient présents, l'un d'eux étant venu de l'extrême est, de Terre-Neuve. Après le discours de bienvenue du président, M. H. N. Cowan, l'histoire de la fève de cacao fut lue par M. L. J. Washer Cette lecture fut illustrée de 2,000 pieds de film, montrant la culture et la récolte de la fève de cacao, ainsi que sa transformation en cacao tel que le reçoit le consommateur.

M. W. W. Chery répondit également à quelques questions qui lui furent posées concernant la manufacture du cacao et du chocolat.

DES PRIX PLUS ELEVES SONT PREDITS POUR LE SUCRE

En général, le sucre est coté à présent $10.50 les 100 livres. Discutant de la situation du marché du sucre, M. E. W. Wallace, assistant-gérant des ventes des Acadia Sugar Refineries, à Montréal, disait que, de l'avis de cette compagnie était que dans les trois mois prochains le marché du sucre aurait tendance à la hausse. Et cette déclaration était appuyée du raisonnement suivant: "D'abord, nous avons un plus haut taux de change entre le Canada et les Etats-Unis que nous n'avons eu depuis longtemps. Ceci ne peut contribuer qu'à affecter le prix du sucre au Canada, mais d'autre part, quel que soit le marché du change, nous avons à analyser le marché primaire pour le sucre de Cuba qui nous fournit la plupart du sucre brut du Canada. Cuba, en ce moment, a un gros besoin de fonds. Les n'importe quel prix qui leur est offert pour leurs stocks. Il s'ensuit que le sucre s'achète à 3¾ cents la livre brut.

"Les acheteurs de New-York refusent d'acheter les envois tant qu'ils ne sont pas à un jour de mer de New-York, et dans ces circonstances, les expéditeurs se voient contraints d'accepter les prix offerts.

"Une comparaison des prix élevés et bas du sucre brut et raffiné que nous donnons plus loin montre des faits très intéressants sur le passé du marché du sucre, et peut être d'une précieuse indication pour l'avenir. On remarquera que le plus bas prix du sucre brut pour cette année est plus bas que le plus haut point de 1915. Dans cette dernière année le plus fort prix obtenu par les planteurs cubains pour leur sucre fut 4.19 cents et aujourd'hui, ils n'obtiennent approximativement que 3.75 cents par livre, tandis qu'il y a un an, ils obtinrent de 5.88 cents jusqu'à 12.50 cents. En même temps, ce prix est en réalité plus bas que le plus bas prix payé en 1916, bien qu'il semble y avoir une petite différence dans les chiffres donnés. Ceci est dû au fait que bien que les chiffres cotent 3.75 cents comme nouveau prix, le sucre de cette année a été acheté aussi bas que 3.58 cents. Le coût de production, de la main-d'oeuvre, de l'outillage, etc., comme nous le savons tous a augmenté considérablement depuis 1916 et on ne s'attend pas que même les Cubains puissent produire cette année au prix de production de 1916. On admet volontiers que le présent marché n'est pas normal et que si Cuba réussit à se financer, le planteur obtiendra plus pour son sucre brut.

"Il est certain que le sucre va demeurer sur une base plus basse de façon permanente, mais la baisse actuelle a été trop radicale pour être durable. Elle n'a pas été accompagnée d'une baisse correspondante dans le coût de production ou de vente et, à mon avis, la valeur du sucre brut montera si Cuba peut assurer sa production. Le déclin permanent des valeurs à un chiffre qui est normal ne viendra que graduellement quand le coût de la vie, de la main-d'oeuvre et de la vente baissera. Il y a à Cuba en ce moment une quantité considérable de la vieille récolte et si la Commission royale d'Angleterre décide d'acheter, ce sera un stimulant pour le marché. A l'heure actuelle, les acheteurs individuels sont capables d'acheter et de vendre du sucre meilleur marché en Europe que la Commission ne le fait en ce moment."

COMPARAISON DES PRIX DU SUCRE.

	Brut	Raffiné
1915 —Haut	$4.19	$6.75
Bas	2.65	6.00
Net	3.62	6.16
1916—Haut	5.62	8.15
Bas	3.50	6.60
Net	4.76	7.28
1917—Haut	6.50	9.00
Bas	3.81	7.25
Net	5.20	7.99
1918—Haut	5.88	10.05
Bas	4.98	8.40
Net	5.10	8.65
1919—Haut	12.50	12.00
Bas	5.88	9.95
Net	6.35	9.90
1920—Actuel	3.75	10.50

LA RECOLTE DES "PEANUTS" EST EVALUEE A QUATRE-VINGT MILLIONS

On fait rapport officiellement que pendant ces dernières années peu de récoltes ont fait preuve d'une telle croissance rapide dans l'acréage et la production comme l'industrie des "peanuts". Avant 1856, les "peanuts" étaient inconnues commercialement; en 1899 la récolte des Etats-Unis était de 1,861,000 boisseaux, pour 568,659 acres; et en 1918, la production de 1,661,000 acres atteignait 45,856,000 boisseaux. Il y eut un fléchissement l'an dernier, mais l'augmentation des prix maintint la valeur. La récolte de l'an dernier, valeur fermière, était estimée à environ 80 millions de dollars.

Atlantla, Georgie, est le centre de l'industrie des "peanuts". La récolte commerciale se fait entièrement dans le sud, mais les peanuts peuvent être cultivées avantageusement dans nombre de régions où leur culture est ignorée.

NOTRE SERVICE D'INFORMATION

Cap de la Madeleine.

Je désirerais savoir par votre entremise, l'adresse de quelque compagnie s'occupant de la fabrication de machinerie pour installation de buanderie.

J. A. P.

Réponse.— La Canadian Laundry Machinery Co., 672 rue Ste Catherine Ouest, Montréal.

Trois-Rivières.

Voulez-vous s'il vous plait me dire où je pourrais acheter du cachemire à tricoter sur machine automatique. J'en achèterais à peu près mille livres à la fois.

H. L. T.

Réponse.— A la Regent Knitting Co., coin Boulevard St. Laurent et Duluth, Montréal.

LE COMITE DES ETATS-UNIS EN FAVEUR DE TARIFS DE DOUANE PROTECTEURS

Le Comité des Votes et Moyens des Etats-Unis, à une récente assemblée, s'est montré en faveur de tarifs de douane protecteurs sur les produits agricoles.

Les tarifs invoqués sont:

Blé, 30 cents le boisseau, ou 20 pour 100 ad valorem.
Maïs, 15 cents le boisseau.
Fèves, deux cents la livre.
Peanuts, deux cents la livre.
Huile de graine de coton, huile de cocoanut et huile de peanut, 20 cents le gallon.
Pommes de terre, 25 cents le boisseau.
Oignons, 40 cents le boisseau.
Coton régulier long, 7 cents la livre.
Riz nettoyé, 20 cents la livre.
Riz non nettoyé, une cent et quart la livre.
Retail, 30 pour 100 ad valorem.
Mouton, au-dessus d'un an, $2.00 par tête.
Mouton, au-dessous d'un an, $1.00 par tête.
Agneau, (viande de mouton) 2½ cents la livre.
Laine grasse, 15 cents la livre.
Laine partiellement nettoyée, 20 cents la livre.

Il est entendu qu'il y aura une autre classification pour la laine "dessuintée" ou plus fine, qui pourra être imposée de 35 à 40 cents.

Les membres du comité disent qu'aucun autre article que ceux mentionnés ne sera compris dans la loi et que tout efforts faits pour y inclure d'autres articles seront combattus.

o

LE DEVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU JOUET

Avec l'augmentation du volume d'affaires enregistrée dans le commerce de détail du Canada, il est intéressant de noter l'information suivante concernant cette industrie: Encore que l'industrie du jouet et de la poupée du Canada, n'ait pas fait d'avance considérable, en comparaison des temps d'avant-guerre, il ressort des statistiques officielles que la demande domestique est loin d'être pleinement satisfaite par les usines canadiennes, car les importations du Dominion en jouets et poupées pendant l'année fiscale 1913 s'élevaient à $939,678 et atteignaient $1,534,728, en 1920.

Le développement de l'industrie canadienne du jouet est dûe principalement aux conditions nées de la guerre et à l'heure présente 35 fabriques de jouets sont enregistrées, quoique les chiffres du recensement n'en mentionnent que 15 en opération en 1918, la dernière année dont les chiffres sont connus. Ces 15 usines représentaient un capital investi de $369,219, en 1918; elles employaient 33 salariés et 193 ouvriers à gages, pour lesquels elles payaient respectivement $44,190 et $131,817; elles employaient de la matière première s'élevant à $115,329 et leur production, valeur de vente aux usines s'élevait à $405,369.

L'an dernier, le Canada a exporté $139,052 de poupées et jouets domestiques: les Etats-Unis en prenant pour $5,635, le Royaume-Uni pour $120,322, et les autres pays pour $13,095, et il réexportait pour $21,300 de jouets étrangers, soit $19,655 aux Etats-Unis, $134 au Royaume-Uni et $1,511 aux autres pays.

Comme déjà spécifié, le Dominion eut besoin l'an passé, de $1,500,000 de jouets pour parfaire la production des usines canadiennes. Avant la guerre, l'Allemagne était la principale source d'approvisionnement, mais à présent, les Etats-Unis occupent la première place et le Japon a grandement développé ses expéditions de jouets. Les envois des différents pays en fait de poupées et jouets au Canada pendant les années fiscales 1913, 1918, 1919 et 1920 s'établirent comme suit:

Importés de	*Année finissant le 31 mars.*			
	1913	1918	1919	1920
Etats-Unis	$273,139	$ 785,998	$708,489	$1,136,372
Royaume-Uni	76,490	66,755	28,208	93,692
Autriche-Hongrie	6,029	.....	.....	.....
Belgique	4,239	.....	.....	.....
France	19,303	9,407	4,567	20,458
Allemagne	536,242	.....	.....	.....
Hollande	5,205	.....	.....	.....
Japon	18,738	224,095	228,741	277,946
Autres pays	683	626	2,132	6,260
Totaux	$939,678	$1,086,881	$972,137	$1,534,728

o

LA MAISON LAPORTE, MARTIN, LIMITEE VICTIME D'UN VIOLENT INCENDIE

Un violent incendie s'est déclaré lundi dernier dans l'immeuble situé à l'angle des rues William et St.-Henri, à Montréal. Cet édifice est la propriété de la maison Laporte, Martin, Limitée, épiciers en gros, qui en occupe la partie est, tandis que la partie ouest est occupée par trois maisons différentes: Jones, Grant, Limited, négociants; Peter Braunstein, manufacturier de chaussures au second étage, où l'incendie à été découvert, et la Compagnie White Packing, qui occupe le troisième étage.

Les dommages dépassent de beaucoup $100,000, nous dit-on.

La maison Laporte, Martin, Limitée nous affirme que cet incendie ne dérangera en rien le service de la maison et que des mesures immédiates ont été prises pour que les affaires de cette importante entreprise n'aient pas à en souffrir et que ses nombreux clients n'aient pas à subir de retard dans les livraisons.

o

En ce moment, la Bulgarie est à traiter avec les manufacturiers belges l'achat de matériel de chemin de fer pour un montant de plus de 100,000,000 de francs.

PROGRES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES MARCHANDISES EN CAOUTCHOUC

Le progrès de l'industrie canadienne des marchandises en caoutchouc particulièrement dans la manufacture des pneumatiques, est mis en évidence par le Bureau des Statistiques du Dominion en 1919. Il est fait rapport des opérations de trente-deux usines tandis qu'en 1915, il n'y en avait que 15. La valeur de ces produits a augmenté de $14,393,181 en 1915, à $36,651,640, en 1919, ce dernier chiffre ne représentant que les marchandises de caoutchouc seulement, et ne comprenant pas la chaussure en caoutchouc qui, elle, accusait un montant de $19,351,794. Dix-huit usines d'articles en caoutchouc sont situées dans l'Ontario et trois dans la province de Québec; il y en a une en Colombie Anglaise. La distribution du capital investi par provinces se fait comme suit: $27,706,575 dans l'Ontario et $859,767 dans la province de Québec. Il fut employé dans l'industrie des articles en caoutchouc 14,573,261 livres de caoutchouc brut et 3,650,411 de caoutchouc raffiné, évaluées respectivement à $6,221,362 et $652,734. Le coût du canevas dépassait celui de caoutchouc. On en employait 5,578,602 verges, évaluées à $7,650,727.

o

LE SYSTEME PIGGLY WIGGLY A FERME VINGT-SIX MAGASINS

Le système Piggly Wiggly des magasins où l'on se sert soi-même, exploité aux Etats-Unis ne semble pas avoir obtenu le succès prédit par la compagnie.

Au lieu d'atteindre le chiffre prévu de 1,000 magasins à la fin de l'année le compagnie exploitante n'a réussi qu'à en assembler 315; mais ce qui est encore plus significatif est le fait que 26 magasins ont été fermés depuis le 15 août.

On prétend qu'il y a cinq cents de ces magasins dans les Etats-Unis, mais ie chiffre comprend environ 185 magasins qui sont des propriétés individuelles. On se rappellera que lorsque le système Piggly Wiggly fut lancé, les droits furent vendus dans les cités à tous ceux qui faisaient application et se conformaient aux conditions. Au moment où se fit l'amalgamation tous les détenteurs de la franchise ne furent pas incorporés, beaucoup d'entre eux continuant à marcher indépendamment de la Compagnie des Magasins Piggly Wiggly.

o

DIVIDENDE DE L'IMPERIAL TOBACCO

Le bureau de direction de cette compagnie vient de déclarer un dividende final de un pour cent (1%) pour l'année financière arrêtée le 30 septembre, 1920, ainsi qu'un acompte de dividende (No. 41) de un et demi pour cent (1½%), pour l'année courante, sur les actions ordinaires de la compagnie: ces deux dividendes sont payables le 30 décembre, 1920.

LA SOURCE DES REVENUS — CE QUE LES TAXES DE LUXE ET AUTRES ONT FOURNI AU TRESOR

Les montants payés en vertu des différentes taxes d'accise d'avril à novembre de cette année, inclusivement, furent sur les articles domestiques: taxes des ventes, $17,203,018.37; taxes des manufacturiers, $14,838,050.75; timbres, $5,105,034.49; total: $37,146,103.61. La taxe des timbres mentionnée ici est celle qui prit effet sur les médicamentts patentés avant le dernier budget.

Le revenu des taxes de vente et d'accise sur les importations pour les mois de juin à novembre, fut comme suit: taxe des ventes, $6,515,886.74; accise, $4,801,682.55; total, $11,317,569.29. La manière par laquelle la taxe des manufacturiers forma le revenu total est montré par le rapport suivant de quelques articles sujets à cette taxe. Le montant payé sur les achats d'automobiles pendant cette période fut de $6,161,755.93. La taxe des manufacturiers sur les navires rapporta $11,127.26; les appareils photographiques, $23,430.77; et les cartes à jouer, $142,480.69. Les autres items dans le rapport du revenu, pour la période durant laquelle les taxes de luxe et autres furent collectées sont: les pianos, $107,041.87; orgues, $2,086.36; douilles, cartouches, etc., $16,711.66; pianos mécaniques, $48,022.81; phonographes, $254,494.98; instruments musicaux, $94,925; chandeliers et fixtures à gaz et à électricité, $7,355.22.

o

LA CONSTRUCTION AU CANADA

Les chiffres de la construction au Canada pour le mois de novembre montrent que les contrats de construction accordés dans toutes les cités, villes et villages et districts ruraux, se sont totalisés à $15,399,200, comparés à $16,995,200, en novembre 1919.

Le total pour les onze mois de 1920 est de $216,859,000, comparé à $181,131,900 pendant les mois correspondants de 1919, et $94,562,400 en 1918, soit une augmentation de 36.3 pour 100 sur 1919 et de 161.1 pour 100 sur 1918.

o

LA SITUATION DES ARTICLES DE PATINAGE

La situation des articles de patinage est bien meilleure cette année que par les saisons passées. Il y a deux ans, nous avons eu un hiver très doux alors qu'on s'était préparé pour une grosse saison de patinage: il en résulta que les commandes d'avance placées en janvier et février suivants furent légères car les détaillants se montraient quelque peu désorientés. L'an dernier il y eut une bonne saison et les commandes d'avance placées en janvier et février derniers représentèrent un bon volume. La rareté d'approvisionnement dont on eut à souffrir l'an dernier ne semble pas devoir se répéter cette année, car il y a un bon stock d'assortiment en mains.

LA BATTLE CREEK TOASTED CORNFLAKE CO. DEMANDE LE MAINTIEN DU TARIF

La Battle Creek Toasted Corn Flake Co. Ltd., en demandant, devant la Commission d'Enquête du Tarif, le maintien des droits de douane actuels, spécifia que cette firme fut établie en 1906 et possède un capital payé de $250,000. Cent personnes sont employées dans l'usine, en outre du travail qui est fourni aux autres ouvriers canadiens par l'achat au Canada de boîtes, en bois et en papier, les dépenses sous ce rapport s'élevant à $250,000 par an, sans compter la production du sucre, du sel et du papier ciré qui sont employés en grosses quantités. Tout le maïs employé est importé des Etats-Unis qui sert à produire l'hominy dont sont faits les flocons de blé-d'inde. Dans la manufacture de l'hominy il y a des sous-produits qui constituent l'engrais à bestiaux de la plus haute qualité et qui est vendu dans l'Ontario-Ouest, à un prix beaucoup plus réduit que ce ne serait le cas si cet engrais devait être importé des Etats-Unis. C'est là un gros avantage pour les localités fermières.

Les rapports de presse des assemblées précédentes de la Commission, disent qu'on a reproché fréquemment au manufacturier canadien de fixer ses prix de vente en tenant compte du prix de vente de son concurrent américain au point de manufacture le plus proche des Etats-Unis et en y ajoutant le fret, la douane et le change. Dans le cas de la Battle Creek Toasted Corn Flake Co. Ltd., il n'en est pas ainsi, car les "toasted corn flakes" se vendent à un même prix uniforme au Canada et aux Etats-Unis.

"Nous sommes en mesure de continuer nos affaires et de vendre au même prix que nos concurrents américains uniquement parce que nous avons presque tout le marché domestique qui nous est assuré par les droits existants," continuait le rapport de cette compagnie. "Si les droits étaient supprimés, non seulement cela amènerait la perte d'emploi pour nos ouvriers et ceux travaillant dans les usines nous fournissant les boîtes, caisses, papier ciré, etc., mais cela forcerait le consommateur à payer des prix plus élevés que ceux présents pour les "toasted corn flakes".

o

DISCUSSION DES PRIX DE LA FIBRE DE SISAL

Une des plus importantes conférences relatives aux conditions du marché du sisal du Mexique s'est tenue, il y a une quinzaine à Merida, Yucatan, Mexico. A ces conférences assistèrent non seulement les planteurs et les expéditeurs de sisal indépendants les plus importants du Mexique, mais aussi les représentants des intérêts américains qui étaient les mandataires de l'International Harvester Co. et de Henry W. Peabody & Co., qui fournissent la fibre de sisal employée par la Plymouth Cordage Co. La Chambre d'Agriculture du Yucatan avait nommé un comité spécial composé de trois des principaux planteurs, dans le but d'amener les intéressés à une entente concernant les bas prix de la fibre de sisal payés par tous les acheteurs au Yucatan. Les taxes actuelles et les tarifs de fret de chemins de fer pris en considération, il fut généralement admis que les prix en vigueur étaient bien au-dessous du coût de production.

Quel est le plan final adopté par le comité? On ne saurait le dire exactement. Cependant, on pense en général, que les planteurs ont en vue de prendre soin du vieux stock et en même temps d'exiger de la nouvelle récolte un prix de base qui sera plus rémunérateur que ceux qui prévalent actuellement. L'avenir nous dira si cela peut se faire ou non.

o

UNE MAISON — UNE LICENCE

Le Département des Douanes et du Revenu de l'Intérieur a publié des instructions et réglementations relatives à l'émission de licences aux maisons avec succursales. Le département dit qu'un manufacturier ayant plusieurs usines dans lesquelles sont manufacturés, les mêtes articles sujets à la taxe des manufacturiers n'est pas forcé de prendre plus d'une licence de manufacturier, et qu'un manufacturier, marchand de gros, ou jobber, ayant plus d'une usine, plus d'un bureau succursale, magasin, salle de usine, plus d'un bureau succursale, magasin, salle de vente ou place d'affaires n'est pas forcé de prendre plus d'une licence de taxe de vente.

Chaque bureau, usine, entrepôt, salle de vente, etc., succursale, est obligé d'avoir en filière, une copie certifiée de la licence prise par le bureau principal. Le collecteur du revenu émettant la licence originale devra y spécifier quelles autres places d'affaires elle couvre et devra émettre une copie certifiée pour chaque place.

Si le bureau principal d'une firme ayant des succursales à déjà reçu sa licence, avis devra être envoyé au collecteur en spécifiant les succursales de la compagnie avec demande que les copies certifiées nécessaires soient émises. Les copies certifiées des licences seront transmises par le collecteur les émettant aux collecteurs des divisions dans lesquelles les succursales sont situées et par ces derniers aux succursales.

Quand une succursale a, en même temps, demandé et obtenu une licence séparée, cette succursale peut demander au collecteur qui a émis la licence le remboursement du taux de licence payé.

Le département spécifie, cependant, que si un manufacturier a la succursale de gros ou de vente de son commerce complètement séparée, il lui sera nécessaire de prendre deux licences de taxe, une pour toutes ses succursales manufacturières et une pour toutes ses organisations de gros ou de vente.

o

Les statistiques du Canada montrent une grande augmentation du commerce général, mais les rapports des douanes révèlent que l'augmentation est surtout dans les importations, bien que les exportations aient augmenté quelque peu.

Les Tribunaux

Peter Hawley vs Can. Steel Foundries Ltd.

Philias Maheu vs Dame Alice Larose *et al.*

Delphis Gagné vs R. S. Smyth.

Clémentine Guilmette vs Cie J. A. Guilmette, Ltée.

A. Drouin & Cie vs Wilder Desjardins, Montréal, $93.

Ferd. Lemieux, requer., vs C. J. E. Charbonneau, cont., Montréal, $200.

Dme M. L. Piché-Lafrenière vs Henry Baby, Lachine.

Chas. E. Massicotte vs Cie Tétraultville, Pierre Tétreault, m.e.c., Lachine.

Aza Séguin vs Corp. St-Joseph Soulanges, Cèdres, $6189.

Watt & Godon vs J.-Bte Bleau, Montréal, $456.

Jos Raoul Bourassa *et al ès-qual.*, vs Théop. Paul Robert Brosseau, Montréal, $1675.

James Monahan vs Northern Electric Co. Ltd, Montréal, $50.

Laporte, Martin, Ltée vs J. U. Gagnon, St-Ulric de R., $200.

Wasel Klenetsky vs Fraser Brace Co. Montréal, $55[illegible].

Elie Gauthier vs Canada Cement Co., Ltd, Montréal, $250.

Succession P. A. Bonhomme vs Jos. Art Lefebvre, Montréal, $195.

G. Schirmer Inc. vs L. P. G. Labelle. Montréal, $457.

Harry Vosberg vs W. W. Reid, Montréal, $200.

Leclaire & Frère vs J. Charles Grant, Royal & American Embr. Cord & Tassel Co. vs Miller Bros. Cap & Cloak Mfg Co.

Robert A. Cameron vs C. L. Rousseau, Westmount.

Bricklayers' Union Mtl Inc. vs Hemphill Bros. Auto & Tractor Schools, Montréal, $12,822.

Edwin W. Smith vs Geo. M. Martin, Montréal, $899.

Parker Bros vs J. N. Decarie. Montréal, $823.

Félix Allard vs Dame H. de L. Harwood-Languedoc, Montréal, $184.

Philip Bronitsky vs S. Kaufman, Montréal $135.

Michael Minogue, Oliver Holmes vs Mtl Southern Realties Ltd, Montréal, $94,305.

Geo. L. Alexander vs George A. Thompson, Montréal, $141.

National Breweries Ltd vs James Anderson, Baie d'Urfé, $2973.

Larivière Inc. vs Allen Lumber Co., Waterloo, Que.

S. Kalmanovitch vs Singer's Fit Rite Shoe Co., Montréal.

Bartubise Ltée vs Ferdinand Jean, Jonquières, Que.

B. Trudel & Co. vs Philias Pigeon, St-Joachim de S.

Adélard Mercier vs J. B. Lapierre, Montréal.

Ernest Charland vs Montreal Tramways, Montréal, $600.

Dame Mary Ann Workman vs Israël Rubin, Montréal, $234.

Rodolphe Bédard vs F. Z. A. Biron, Réal Pépin, Montréal, $277.

Alex. Douglas McGillis vs E. Doré, Ste-Thérèse de B., $756.

Levac & Lalonde vs Century Theatre Ltée, S. J. Douing, Montréal, $255.

J. M. Ferguson vs Abraham Kouré, Canada Maple Exchange Ltd., T.S., Dewitt, Tyndale & Howard, T.S. Montréal.

Joseph Fineberg vs E. Douglas de Gruchy (Can. Motive Eng. Co.), Montréal, $270.

R. Lewis Elliott vs F. S. Prosser, Montréal, $116.

Michael Minogue vs Exchange Mont[illegible] Royal, N. C. Lalonde, m.e.c., Montréal.

Maxime Martel vs Louis Baril.

H. F. Phillips, 698, vs S. Ross Vineberg, Montréal.

Joseph Charlebois vs J. Elie Perron *et al.* Montréal.

James Wm. McNeill vs A. Payne, Montréal-Ouest, $112.

Star Realty Co. vs Frank Axler, Montréal, $1037.

B. Silver & Co. vs Mlle Pauline Bernstein. Montréal, $346.

Lewis Bros Ltd vs Alex Mackay, Westmount, $399.

Jos Arthur Trudeau et al vs Elédore Massé, Montréal, François Couture, Iberville, $10,815.

Edouard Brais vs Adélard Roy, Montréal, $554.

A. D. Paltiel vs L. Azef, Montréal, Appolinaire Archambault vs Ovide Lepage, Emile Lepage et al, T. S., Montréal.

J. A. O. Laroche vs Lymburner Ltd, Bontréal.

J. E. Roy et al vs Progressive Prop. of Mtl. Ltd, F. X. Boyer, Interot., Montréal.

M. Lecker vs S. Ziminoff's, Montréal, $112.

Gauthier & Beauregard vs Louis Emile Dumont, $218.

Sénécal & Frère vs Alcibiade Provost. Varennes.

Georges Gauthier vs Joseph Beausoleil, Montréal, $115.

P. J. Albert Larue, 736, vs L'Institut National Inc. Montréal, $174.

J. O. Renaud vs J. O. Bastien, St-Léonard de P.-M., $120.

Banque Nationale vs J. I. Aubé, André Nantel. Montréal, $202.

Adélard Fortier, *ès-qual.*, Succession Alfred Roy, jr., vs Auguste Charbonneau. Montréal. $372.

Emery Legault vs Henri Mallette, Montréal, $485.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. St-Léger Philbin vs A. Cochitir, $15.

P. F. Collier & Son vs H. J. Carsley, $19.

T.P. Phelan vs Nap. Dussault, $22.

R.A. Kerry vs F. Byrne, $10.

Mlle B. Plante vs A. Côté, $93.

Wid. A. Poitras vs Rose de Lima Cloutier, $48.

Mde E. Taylor et vir vs House of Learo, $25.

J. Routtenberg et al vs Germaine Bisson alias Dunn, $34.

J. Routtenberg et al vs Omer Pelletier, $30.

Coben's Ltd vs Alice Desprès, $21.

Cohen's Ltd vs Alex. Duperron, $16.

J. E. Tremblay vs Cléophas Pond alias Mainville, $20.

J. A. Rouleau vs Edouard Rock, jr., $12.

J. A. Deschamps vs Ovila Tanguay, $11.

G. McKitten vs Art. Monette, $16.

J. E. Rioux vs Léopold Lamonette, $22.

Victoria Avenue Meat Market vs C. Duluth, $61.

A. Galomier vs J. H. Perrault, $50.

V. A. Pilon vs F. X. Beaudemin, $5[illegible]

Machure & Langley Ltd vs M. L. Pa[illegible] relhoff, $58.

S. Miller & Co. vs Jos Roy, $4[illegible]

S. Miller & Co. vs Wm. Carroll, jr. $[illegible]

S. Miller & Co. vs Alf. Taschereau, $3[illegible]

S. Miller & Co. vs Pat. Norman, $48

S. Miller & Co. vs David Godin, $29.

J. Seigler vs G. Gravel, $95.

D. Martel *et al ès-qual* vs O. O. Samson, 50.

General Bakery Co. Ltd vs J. Mader, $50.

Wm. Wray Reg'd vs J. Taylor, $52

N. Eerement vs Metropolitan Dyeing & Cleaning Works, $25.

A. Lemieux vs J. Lates & St. Denis Coal & Cartage Co. Ltd. $55.

W. L[illegible]asse vs B. Helbert, $13.

J. Perlman et al vs Art. Bélanger, $[illegible]

L. Denis vs J. B. Mousseau, $40.

D. Alary vs J. L. Bouchard, $99.

Steel & Radiation Ltd vs A. G. Noreworthy, $60.

C. Millette vs Thos L. Blain, $19.

MacLean Daily Reports vs A. J. Viau, $72.

R. G. Long & Co. Ltd vs Singers Fit Rite Shoe Co. Ltd. $29.

W. Bramley vs A. Proulx, $28.

C. W. Lindsay Ltd vs Paul Beaulieu, $10.

S. Croysdill vs W. C. Bellows, $48.

Cohen's Ltd vs Eleonore McCourt, $22

Cohen's Ltd vs May McCourt, $24.

J. H. Joannette vs Wilf. Gagnon, $59.

Mde E. Vincent vs Ls Lepage, $90.

A. Langlois vs B. Helbert, $20.

J. R. Aumont vs J. M. Cauchon, $3[illegible]

J. B. Brunet Co. Ltd vs L. J. Hou[illegible], $91.

H. Chartrand vs Eug. Leroux, $[illegible]

L. Roux vs Ls Thomas, $29.

A. Gitterman & Co. vs Jos Beadstone, $49.

Kastner & Kostner vs Harry Batman, $13.

J. Miller vs Sam. Herz, $30.

J. P. Gaudet vs Jean Dumoulin, $[illegible]

N. Baril vs L. J. A. Richard, $[illegible]

V. Cardinal vs A. S. Lafeuille, $10.

Peterman Bros vs P. Zeffiro Ltd. $[illegible]

B. Sommer vs S. & D. Dress Co. $[illegible]

Fiabasso Bros Co. vs L. E. Wi[illegible] Son, $13.

Banque d'Hochelaga vs J. A. Salmon $34.

J. H. Emond vs Victor Primeau, $48

S. Croysdill vs W. Moore, $29.

A. S. Archambault vs Mlle Jos Lebonnière et vir., $45.

H. Lazarovitch vs J. & M. Kalifey, $[illegible]

A. Desrosiers et al vs Ls Lusig[illegible] $26.

C. H. Bleau vs Nap. Vandelac, $15

L. Internoscia vs Luigi Dimanno $28.

A. H. Barton vs J. P. O'Reilly, $[illegible]

R. Blanchard vs Geo. Crevier, $[illegible]

J. E. Généreux vs A. H. McComb, $5[illegible]

Mlle A. Lafortune vs Mainville Gorlet, $28.

Mtl. Dairy Co. vs Horm. Brisebois, $7[illegible]

Mtl Dairy Co. vs G. A. Paiement, $21.

G. R. Talbot vs Alb. Beaulieu, $13.

Z. Quinn vs J. E. Laporte, $15.

I. Rosen vs Viderie Danis, $29.

J. B. Picard vs Wid. Pat. Corrigan, $10.

Cotations courantes du Marché de Ferronnerie

MUNITIONS DOMINION

	Poudre noire Liste	Demi-fumée Liste	Sans fumée Liste
Caps BB...	.....	.....	$ 7.00
.. Centr...	.....	$11.00	10.70
.. S. Mars.	.....	.....	11.50
.. Long	.....	12.00	11.00
.. 2 Mars.	.....	.....	16.00
.. 1-2 ...	.....	.....	18.70
.. 1... Rifle	.....	14.00	17.50
.. Court ...	$	.....	.....
32 —	13.50	.....	.....
.. 10	.....	.....	70.00
.. Target Auto.	.....	.....	58.00
.. Mars.	.....	.....	91.00
.. S. & W.	.....	.....	42.00
.. S. ...	38.50	.....	.....
.. Colt Auto	.....	.....	63.00
.. 22	.....	.....	70.00
.. P. & W.	.....	.....	54.50
.. C. Getter	.....	.....	66.50
.. 44	.....	.....	84.00
.. Colt	.....	.....	85.00
.. Sav. H P.	.....	.....	160.00
.. Ross	.....	.....	209.00
.. 32	.....	.....	125.50
.. 38	.....	.....	144.50
.. Savage	.....	.....	144.50
.. British	.....	.....	199.00
.. 40	.....	.....	121.50
.. Special	.....	.....	144.50
.. Rem. Rim.	.....	.....	144.50
.. Win.	.....	.....	199.00
.. Rem. Rim	.....	.....	159.50
.. Self Ldg	.....	.....	121.60
.. 35	.....	.....	121.60
.. 45 .. 405	133.00	..	152.00

Munition Dominion — Escompte ...%.

MUNITIONS AMERICAINES

Winchester et Savage, 27½% en plus sur la liste américaine.

Remington Union Metallic, prix de liste, plus 27½%.

Pompes Standard, 100 lbs., Toronto $16.50, Montréal, $18.00; extras comme suit, sujet seule... aux escomptes de caisse: ... daim et phoque ... balles No 28, $1.20 les ... lbs sacs de moins de 25 lbs. ... par lb., f.o.b. Montréal.

HACHES

Haches pour garçons	$14.25	$15.50
— — chasseurs	13.00	14.50
Haches à un tranchant, la douz. .	18.25	20.50
Haches à deux tranchants la douz ..	21.75	25.00

Pour les pesanteurs plus lourdes ... la base ajoutez à la liste comme suit:

Groupe 2...	$0.25	Groupe 7...	$0.75
Groupe 3...	0.50	Groupe 8...	2.25
Groupe 4...	0.75	Groupe 9...	2.75
Groupe 5...	1.00	Groupe 10..	3.25
Groupe 6 ..	1.25		

Banc No 1 douz..	$19.25
— No 2 douz.	22.00
— No 3. douz	24.75
— No 4. douz.	26.95
— No 5 douz	29.70
— No 6. douz.	33.00

BABBITT

Les prix du Babbitt varient ... les conditions des marchés des métaux et les prix sont cotés sur demande. Les prix varient de 10 cents à 75 cents la livre.

MECHES DE TARIERE

Prix de la liste Standard par douz.

7/16....	$ 6.60	22/16....	$16.00
8/16....	6.60	23/16....	18.00
9/16....	6.60	24/16....	18.00
10/16....	7.00	25/16....	21.00
11/16....	7.00	26/16....	21.00
12/16....	6.60	27/16....	24.00
13/16....	6.60	14/16....	9.25
14/16....	6.60	15/16....	9.50
15/16....	7.00	16/16....	9.50
16/16....	7.00	17/16....	12.00
17/16....	12.00	26/16....	27.00
18/16....	14.00	3/16....	27.00
19/16....	14.00	31/16....	30.00
20/16....	16.00	32/16....	30.00

... sur les prix de la liste Standard)

Rien en 15%

Mèches de tarière Irwin, liste plus 10%

Mèches à voitures Irwin, ajoutez 10%.

Les escomptes sont revisés et les prix des jobbers sont maintenant plus élevés.

F.O.B. Montréal.

PLANCHES A PATE

	Bord ⅛	Bord ¼
16 x 22	$ 8.90	$12.50
18 x 25	10.78	12.80
18 x 28	12.10	14.75
20 x 30	13.86	17.75

PLANCHES A LAVER (zinc)

	La douz.
Baby Globe	$3.00
Beaver (cuivre)	9.00
Canada Glass	9.00
Competition Globe (métal)	5.90
Diamond King (verre) . .	8.75
Enamel Queen	9.50
Glass Globe	8.75
Improved Globe	6.50
Jubilee	7.15
Nupure	6.50
Newmarket King	7.15
Pony	3.00
Royal Globe	6.00
Solid Back Globe	7.25
Standard Globe	6.00
Surprise	....
Suprême Zinc	6.50
Western King (émail) . . .	9.50

F.O.B. Newmarket.
Sujet à acceptation.

BOUILLOIRES (pour poêles).

30 gallons, standard . . .	$15.00
30 gallons, extra forte . .	18.00

BOULONS ET ECROUS

Les escomptes s'appliquent à la liste standard.

Boulons à voitures (liste $1!, ⅜ pouce diamètre et plus petits, 6 pouces et plus courts, liste nette.

Boulons à voitures (liste $1), ⅜ pouce diamètre et plus grandes longueurs, liste plus 10%.

Boulons à voitures (liste $1), 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.

Boulons à machine, ⅜ pouce diamètre et plus petits, 4 pouces et plus courts, 10%.

Boulons à machine pouce diamètre et plus petits, longueurs plus grandes, liste plus 10%.

Boulons à machine, 7/16 pouces diamètre et plus gros, liste plus 10%.

Boulons à patins de traîneaux, toutes dimensions, liste plus 10%.

Ecrous (coach and lag), 15%.

Boulons, tête carrée, liste plus 10%.

Bolt ends, liste plus 10%.

Boulons à charrue, têtes 1, 2, 3, liste nette

Boulons à charrue, autres, liste plus 20%.

Boulons pour ascenseur, tête large, liste plus 10%.

Boulons pour ascenseur, tête ondulée, 20%.

Boulons, tête fantaisie, liste plus 10%.

Boulons de timon (liste $3), liste plus 10%.

Boulons de archepied, tête large, (liste $3), liste plus 10%.

Boulons de girouette, liste plus 10%.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, blancs, ajoutez à la liste $2.25

Ecrous, 2 pouces et plus petits. Ecrous, 2 pouces et plus petits, carrés, tareautés, ajoutez é la liste $2.75

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, blancs, ajoutez à la liste $2.50.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones tareautés, ajoutez à la liste $3.00.

Conditions —Comptant 30 jours de la date d'expédition, moins 2%.

BORAX

Lump Crystal Borax, la lb., 11-12c
F.O.B. Montréal.

LAITON

Feuilles, calibre 24 et plus lourdes, base	0.34
Tringles, base ½ à 1 pouce, ronde	0.29
Tubes, sans joint, base .	0.39

F.o.b. Montréal.

BALAIS

	La douz.
No 5, 4 cordes	$18.50
No 5, Standard	8.90
Little Beauty	10.75
Royal Blue	16.10

Moins les escomptes réguliers des jobbers.

MASSES ACIER FORGE

No 840 . . . . . ajoutez	20%
No 800 . . . . . —	25%
No 838 . . . . . —	7%
No 202 . . . . . —	10%
No 804 . . . . . —	5%
Nos 802, 842, 844 . . —	25%
No 810 . . . . . —	55%
No 814 . . . . . —	60%

F.o.b. Montréal.

CHAISES

	La douz.
Escabeaux	$36.00
Bancs-escabeaux	20.00

HACHE-VIANDE

Universal, la douz., No 0, $30; No 1, $36; No 2, $42; No 3, $58.

Russwin, la douz., No 0, $24.50; No 1, $30.601 No 2, $36.751 No 3, $49.

Caisse entière d'une demi-douzaine.

F.o.b. Montréal.

BARATTES

Prix de liste des barattes à mains.

No 0	$12.25 à $13.50
No 1	12.25 à 13.50
No 2	13.35 à 15.00
No 3	14.35 à 16.50
No 4	16.40 à 19.50
No 5	19.50 à 22.00

Prix de liste pour barattes à oteur.

No 0	$11.00
No 1	11.00
No 2	12.00
No 3	13.00
No 4	17.00
No 5	20.00

Liste nette f.o.b. Montréal.

NETTOYEUR POUR PAPIER PEINT

	La grosse
Satinette	$24.00
Nu-Way	21.00

TONDEUSES POUR CHEVAUX

New Markea . . . $3.50 la paire

REVEILLE-MATIN

Big Ben	$4.00
Good Morning	1.60
Look out	2.35
Sleepmeter	2.50

BARRES ET SECHOIRS A LINGE

	Ladoouz
Barres à vêtements No 1,	$14.40
— No 2	19.00
— No 3	14.40
— No 4	13.00
— No 5	15.00
— No 6	17.00

CHEVALETS A LINGE

	Pliable	Extensible
4 pieds	$13.50	$27.00
5 pieds	17.00	34.00
6 pieds	20.00	40.00

CORDE A LINGE (galvanisée)

	Les 1,000 pieds
No 18—100 pieds	$7.15
No 18— 50 pieds	7.80
No 19—100 pieds	6.25
No 19— 50 pieds	7.00

F.o.b. Montréal.

SETS DE SAVETIER

Ordinaire, le set	$ 1.30
No 3, la doz.	23.00

ROULEAUX DE CORDES A LINGE

	La douz. net
No 3	$18.00
No 3½	19.65
No 4	23.30

F.o.b. Montréal.

CHAINES

	Soudées à chaud	BBB
3/16 pces . .	$34.00	$.....
1/6 — . . .	21.70	.....
5/16 — . . .	18.20	18.40
3/8 — . . .	13.85	16.55
7/16 — . . .	13.50	16.15
1/2 — . . .	13.15	15.75
5/8 — . . .	12.80	13.65
3/4 — . . .	11.25	13.40
7/8 — . . .	10.80	13.00
1 — . . .	14.40	12.60

	Soudées à l'électricité	BBB
1/8 pces . .	$22 80	$.....
3/16 — . . .	16.65	24.45
1/4 — . . .	17.25	22.55
5/16 — . . .	14.85	18.80
3/8 — . . .	12.20	.....
7/16 — . . .	11.85	.....
1/2 — . . .	11.50	.....
5/8 — . . .	11.05	.....
3/4 — . . .	10.80	.....

F.o.b. Montréal.

Chaînes à vaches, plus 40%; chaînes à traits, liste plus 25%; chaînes à chiens, ajouter 10%; chaînes à licou, ajouter 10%; chaînes d'attaches, 20%; chaînes d'écurie, No 1 ou fortes, $2.25 lo douzaine; étapée No 3 ou Dominion, $2.50 la douz. net; chaîne de poitrail, No 220, ... la douzaine de paires.

F.o.b. Montréal.

ETRILLES

	La douz.
No 111	$2.00
No 121	2.20
No 127	2.90

POUR BESTIAUX

98.	$2.60
100	3.70

F.o.b. Montréal.

CUIVRE

	Base Montréal
Tringles, ½ à 2 pces .	0.42
Feuilles souples unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.44
Etamées unies, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.48
Polies et étamées, 16 onces et plus lourdes, la lb.	0.52
Tubes, la lb.	0.50

Les prix ci-dessus sont pour feuilles ou barres entières. Les feuilles ou barres coupées valent 5 cents de plus par livre.

FERS A SOUDER

Base 3 à 8 lbs., 62½ f.o.b. Toronto et Hamilton.

CORDE A CHASSIS

No 6, la lb	$0.83
No 7, la lb.	0.87
Nos 8, 9, 10, 12, la lb. .	0.86

F.o.b. Montréal.

LEVIERS, $11.50 les 100 lbs.

MECHES

Listes Standard

Mèches de forgerons, ½ pouce x 2½ pouces de tige.

la pièce		la pièce	
1/8	$0.45	19/32.....	1.20
6/32.....	0.45	5/8	1.30
3/16.....	0.50	21/32.....	1.40
7/32.....	0.55	11/16.....	1.50
1/4	0.60	23/32.....	1.60
9/32.....	0.65	3/4	1.70
5/16.....	0.70	25/32.....	1.80
11/32.....	0.75	13/15.....	1.90
3/8	0.80	27/32.....	2.00
13/32.....	0.85	7/8	2.10
1/16.....	0.90	29/32.....	2.20
15/32.....	0.95	16/16.....	2.30
1/2	1.00	31/32.....	2.40
9/16.....	1.10	1	2.50
9/16.....	1.10		

Dimensions intermédiaires, prendre la liste de la taille au-dessus.

Escompte de 45% sur la liste ci-dessus.

COURROIES EN CUIR

Les escomptes s'appliquent à la liste revisée du 14 février 1907.

Qualité extra, 6½%.

Qualité Standard, 6½%, 10%.

Cuir de côté, la lb., $2.00.

Cuir coupé, la lb., $2.40, $2.85.

F.O.B. Montréal.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 29 décembre 1920.

Le fait saillant de la semaine consiste dans la réduction faite sur les papiers de construction et les toitures. La baisse des cours des feutres et toitures goudronnées était prévue, car les prix des chiffons de feutre avaient diminué depuis quelque temps.

Les autres réductions s'appliquent aux ordes à châssis, aux huiles combustibles et à quelques qualités d'huiles lubrifiantes.

Les tôles galvanisées ont légèrement diminué. Les métaux en lingots ont atteint des niveaux plus bas et continuent à montrer de la faiblesse.

Il règne un ton plus calme, mais le commerce des fêtes est rapporté comme bon et la confiance semble générale dans les prévisions de la saison prochaine.

La suppression de la taxe de luxe est envisagée avec satisfaction par les courtiers et les marchands et bien qu'une grande partie du commerce des fêtes ait été faite avant que le changement ne soit annoncé, on espère que les affaires seront stimulées par le retrait de la taxe.

LES CORDES A CHASSIS MONTRENT UN NOUVEAU DECLIN

Cordes à châssis — Il y a eu une diminution sérieuse de 18 cents par livre sur la corde à châssis en coton. Bien que l'on s'attendait à une baisse, on ne prévoyait pas que les prix atteindraient un niveau aussi bas. Les nouveaux prix sont les suivants:

No 6, 70 cents; No 7, 69 cents; 8 à 12 pouces, 68 cents.

LES CORDAGES ENREGISTRENT DE NOUVELLES DIMINUTIONS

Cordages — Une réduction de 1½ cent par livre sur la pure Manille ainsi que sur les autres qualités de cordes est entrée en vigueur le 9 du mois courant. Une révision complète a été faite et il est très probable que les prix vont baisser On espère que ce bas niveau de prix stimulera la demande et pourra faire concurrence à la corde importée. On cote actuellement les prix suivants: Pure Manille, 31 cents la livre; Beaver, 24 cents; Sisal, 21 cents, lathyarn, 21 cents.

REVISION DE LA CORDE A LINGE EN SISAL

Cordes à linge en Sisal — Ces articles ont baissé légèrement. Les prix sont les suivants: 30 pieds, $0.90; 50 pieds, $1.50, la douzaine.

LES TOLES RESTENT SANS CHANGEMENT

Tôles — Il n'y a pratiquement aucun changement dans la situation des tôles, bien que cependant les tôles galvanisées aient subi une légère diminution. Les affaires continuent à être calmes.

TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "

Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	$12.00
Calibre 28	11.50
Calibre 26	11.00
Calibres 22 et 24	10.75
Calibre 20	10.50
Calibre 18	10.50
Calibre 16	10.50

	Fleur de lys
Calibre 28	$13.00
Calibre 26	12.25
Calibre 24	12.00
Calibre 22	12.00
Calibres 18 et 20	10.25

PAS DE CHANGEMENT POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Il n'y a pas eu de changement dans la situation des produits du plomb et les prix continuent à être fermes. Les affaires sont toujours très tranquilles.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	14.50
Tuyau de décharge	15.50

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste nette.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¾ par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.30½
Soudure, strictement, la lb.	0.28½
Soudure commerciale, la lb.	0.25½
Soudure, wiping, la lb.	0.25¼
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.31¾
50-60	0.34
Zinc en feuilles, casks	0.14½
Zinc en lots brisés	0.17

LE FER ET L'ACIER SONT CALMES

Fer et acier — Etant donné la saison les affaires tendent à être calmes et les ordres en retard sont maintenant remplis. Il n'y a que peu d'affaires nouvelles, mais on espère que les commandes vont de nouveau affluer après le premier de l'An.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège	....
Acier à ressort	5.80
Acier à bandes	5.55
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs	6.65

PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

[illegible] — A present le marché de la broche est tranquille dans [illegible] de broche. Les [illegible], mais on [illegible] à une certaine amé[illegible] dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

[illegible]	6.00
[illegible]	6.10
[illegible]	6.15
[illegible]	6.25
[illegible]	6.30
[illegible]	6.50
[illegible]	6.60
[illegible]	6.85
[illegible]	7.30

[illegible] de fer à ressort et Fil de [illegible] galvanisé sont de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
[illegible]	6.95
[illegible]	7.05
[illegible]	7.10
[illegible]	7.15
[illegible]	7.50
[illegible]	8.05
[illegible]	8.65
[illegible]	9.30

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

[illegible]ments d'allumage Reliable 2.05 net
[illegible] de liste . . . . . 2.60 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

[illegible]ments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste . . . . . 3.20 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9116

[illegible] d'allumage Reliable 3.05 net
[illegible] de liste . . . . . 3.85 net

[illegible] fabrique Toronto

PAS D'AMELIORATION SUR LES TUYAUX

Tuyaux — Les tuyaux galvanisés sont très rares, avec peu d'indication d'amélioration dans un avenir rapproché. Les [illegible] sont plus abondants mais [illegible] pas autant de demande pour [illegible] prix restent les mêmes.

Acier	Noir	Galvanisé.
	les cent	pieds
⅛ pouce	$6.70	$8.70
¼ —	5.31	7.38
⅜ —	5.31	7.38
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.00	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	28.30	34.97
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4	87.75	107.37

Fer forgé		
⅛ pouce	....	....
¼ —	5.91	8.01
⅜ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

LES HUILES LUBRIFIANTES SONT REVISEES EN BAISSE

Huiles lubrifiantes — Il y a eu un ajustement des prix des huiles lubrifiantes. Elles sont réduites de 2 à 3 cents le gallon.

LE PRIX DE L'HUILE COMBUSTIBLE DIMINUE

Huile combustible — Le pétrole Royalite a été réduit de 3 cents au gallon, ce qui est une réduction appréciable, car les prix de l'huile combustible sont restés fermes depuis un temps considérable.

PAS DE DEMANDES POUR LES VIEUX MATERIAUX

Vieux rebuts — Les affaires en vieux rebuts de bronze, cuivre, plomb, fer, etc., sont extrmement calmes. Les prix ont encore baissé sans créer aucune demande et on prévoit que ce calme va durer encore quelque temps.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	....	0.01
Cuivre jaune	0.06	0.07
Cuivre rouge	....	0.09
Cuivre léger	....	0.04½
Retailles de zinc	....	0.04½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	....	16.00
Rebuts mallléables (tonne)	....	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	....	8.00
Plaques de poèles (tonne)	....	23.00
Acier pour faire fondre	....	15.00
Bushelling No 2	....	7.00
Plaques de chaudières	....	10.00

PEINTURE

Mercredi, 29 décembre 1920.

Le prix de la térébenthine est un peu plus facile cette semaine et bien que le mouvement soit faible, une légère réduction a été faite dans le prix. L'huile de lin n'a pas changé et les rapports du marché de la graine de lin indiquent quelque fermeté. Le blanc de plomb est plus calme et on s'attend à des changements plus tard, lorsqu'on aura écoulé les stocks actuels de prix élevé. Le commerce de la peinture est calme et le sera encore jusqu'après les fêtes, lorsque les voyageurs se remettront en route.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN RESTE FERME

Huile de lin — Le marché du lin se maintient bien et les prix ont tendance à être soutenus. Les cours n'ont pas changé.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.15	1.33
3 à 4 barils	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils	1.17½	1.35½
3 à 4 barils	....	....
5 à 10 barils	....	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE TEREBENTHINE EST FERME

Térébenthine — Les afffaires sont très calmes et les acheteurs ne placent des commandes que pour leurs besoins immédiats. Cependant les prix sont un peu plus faciles cette semaine.

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	1.40	1.55
Par petits lots	1.50	1.65

Emballage en sus.

LES VENTES DE MASTIC SONT FAIBLES

Mastic — Le mastic s'écoule lentement en raison des fêtes. Le blanc d'Espagne reste ferme et il n'y a que peu de prévision de baisse pour le mastic dans un avenir rapproché

MASTIC

En barils	$6.60
En ½ barils	8.85
Par 100 livres	7.60

Par 25 livres	8.10
Par 12½ livres	8.60
En boîtes d'1 livre	11.33

Mastic à l'huile de lin pure $2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers $1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

MARCHE INCERTAIN POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement dans les prix du blanc de plomb à l'huile et qu'on n'en attende pas avant la Nouvelle Année, le marché est loin d'être ferme. Les conditions qui régissent le blanc de plomb sont telles qu'elles rendent extrêmement difficile la question de déterminer la tendance de ce produit même pour un avenir rapproché.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	$17.75	$18.10
Crown Diamond	17.75	18.10
Crown, pur	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur	17.75	18.10
Eléphant, véritable	18.25	18.60
Red Seal	17.75	18.10
Decorators, pur	17.75	18.10
O. P. W. anglais	17.75	18.10
Green Seal	17.75	18.10
Moore, pur	17.75	18.10
Ramsay, pur	17.75	18.10
Tiger, pur	17.75	18.10
Decorators, spécial	10.75	11.10
Maple Leaf, spécial	.....	10.60

LA VITRE EST CALME — PAS DE CHANGEMENT DE PRIX

Vitre — Il n'y a pas eu de changement de prix depuis notre dernier rapport; l'escompte continue à être de 25 pour cent. Les affaires sont calmes maintenant et les courtiers ne remplissent que des commandes de réassortiment. Les stocks sont bons et le verre de Belgique arrive en abondance. Les besoins de la saison prochaine seront bien satisfaits.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires		4.50
Blanc		6.15
Crimson		5.15
Maritime Spar, B.H.	....	6.03
Hard Oil, B.H.	....	3.24
Gold Medal, B.H.	....	4.02
Elastilite	....	4.50
Granitine Floor Finish		4.50
Hydrox Spar		4.65
C.P.C. Sun Varnish		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor		4.40
I.V. Elastica, No 1		5.32
I.C. Elastica, No 2		4.38
I.V. Elastica, Floor		4.38
Jasperite Interior and Exterior		3.75
Jamieson's Copaline		4.25
P. and L. No. 61		5.06
Jasperite Pale Hard Oil		2.75
M-S Marble-Ite Floor		4.42
M-S Wood-Var		4.42
M-S Durable Spar		5.59
M-S Finest Interior		4.84
Elastic Interior		3.14
Mar-not		4.40
Quick Action House		2.65
Rexspar		5.64
Scar-Not		5.13
Kyanize Spar		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing		3.84
Kyanize Interior		3.84
Luxeberry light		4.72
Luxeberry granite		4.90
Luxeberry spar		5 62
Ramsay's Universal		3.75
Ramsay's Agate Floor		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil		3.25
Ramsay's Spar		5.25
"C.D. Big 4" Exterior		5.00
"C.D. Big 4" Interior		4.50
"C.D. Big 4" Floor		4.40
Dougall Univarnish, clear		4.40
Dougall Transparent, spar		6.00
Dougall Transparent, floor		5.20
Copalite		4.00
Eléphant, blanche		4.95
Eléphant couleurs		4.55
B-H Anglaise, blanche		5.05
B-H Anglaise, couleurs		4.80
B-H à plancher		3.70
B-H, plancher-vestibule		4.30
Minerve, blanche		.4.90
Minerve, couleurs		.4.60
C-D Ton mat à murs, blanc		3.85
C-D Ton at à murs, couleurs		3.75
Crown Diamond, blanche		.4.80
Crown Diamond, couleurs		.4.55
Crown Diamond, à plancher		4.20
B-H Fresconette, blanche		3.35
B-H Fresconette, couleurs		3.25
Moore, couleurs, nuances		.4.80
Moore, couleurs, blanches		.5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs		.3.85
Moore, peinture de plancher		.3.75
Moore, Sani-flat		.3.75
Moore, Mooramel		....
Jamieson's & Crown Anchor		.6.25
C.P.C. pure, blanche		5.05
C.P.C. pure, couleurs		4.80
O.P.W. marque Canada, blanche		5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs		5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher		4.50
O.P.W. à mur, blanche		4.10
O.P.W. à mur couleurs		4.00
Ramsay pure, blanche		4.90
Ramsay pure, couleurs		4.80
Martin-Senour, 100% blanche		.5.05
Martin-Senour, 100% couleurs		.4.80
Martin-Senour, Porc paint		.4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche		3.60
Martin-Senour, peinture à plancher		.4.00
Sherwin-Williams, blanche		.5.05
Sherwin-Williams, couleurs		.4.80
Sherwin-Williams, à plancher		.4.00
Flat Tone, blanche		.3.60
Flat Tone, couleurs		.3.50
Lowe Bros., H. S., blanche		.5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs		.4.80
Lowe Bros., Hard drying floor		4.20
Mellotone, blanche		3.90
Mellotone, couleurs		3.75
Sanitone, blanche		3.85
Maple Leaf, blanche		.5.55
Maple Leaf, couleurs		.5.30
Maple Leaf, à plancher		.4.75
Pearcy, préparées, blanches		.5.00
Pearcy, préparées, couleurs		.4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs	0.17½
Opalite, kegs 100 lbs	0.18½
Opalite, paquets 1 gall. le pqt.	1.00
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.52½
Ramsay's IDEAL White,300 lbs.	0.10½

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Ramsay's PERFECTO	8.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

	les 100 lbs.
Véritable, baril de 560 lbs.	$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

	La lb.
25s	0.34½
10s	0.35
5s	0.36
1sL	0.39½
½s	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon	$3.60
Varnisher, B. H.	3.60
Camelf	3.60
Dougall Lingerwett	3.60
Takeoff	3.60
OPW Prests	3.00
Solos	3.00
Varn-off	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H.	$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor	1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, $10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre	0.11	0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.31	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0 05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic		0.05
Vermillon		1.00
Vermillon anglais		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.27
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.70
Ocre d'or, pur	0.35
Ocre de sapin français, pur	0.30
Verte, pur	0.39
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu d'outremer	0.70
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.42
Noir ivoire	0.44
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.48
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-40
Canadienne	28-35

Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200"	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir, gallon	1.05
Neponset rouge ou brun, "	1.65
Neponset vert, "	3.20
Noir canadien, "	0.90

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs)	1.10
Pinte (2½ lbs)	0.30
Chopine (1¼ lbs)	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs)	1.10

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	$2.10
Everlastic, 2 plis	2.50
Everlastic, 3 plis	2.95
Panamoid, 1 pli	1.90
Panamoid, 2 plis	2.30
Panamoid, 3 plis	2.75
Everlastic, (surface ardoise) rouge ou vert	3.50
Toiture goudronnée "Red Star" 2 plis	2.13
Toiture goudronnée "Red Star" 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coaltar (raffiné), le baril	10.25
Coaltar (brut), le baril	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor	$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.10
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.70
Fibre goudronnee, No 2. Anchor	1.45
Fibre surprise	1.15
Feuille "Stag"	1.15
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.35
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	5.35
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 Onces, le quintal	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.10

Ciment à raccommodage "Elastigum" Plastique

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½

Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.17
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

Ciment à raccommodage "Elastigum" Liquide

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.85
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.90
Bidons de 5 gallons, le gallon	1.00
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.70
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.50
Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse	3.00

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. a la caisse) la caisse	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00
Coaltar (raffiné) le baril	10.25
Coaltar (brut) le baril	9.00

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 84	.....	45.45
85 à 90	.....	48.85
91 à 94	.....	49.80
95 à 100	.....	58.55
101 à 105	.....	65.35
106 à 110	.....	73.10

Ces prix sont sujets à un escompte de 25 pour cent.

Tél. Bell No 12

HOTEL ST-GEORGES

ANTONIO FORTIER, Propriétaire.

Chambres et Salle à Dîner
Livery à la disposition des voyageurs.

PAPINEAUVILLE, P. Q.

Tél. St-Louis 99—3574—4317

S. L. CONTANT

Spécialité:

Jambon Triomphe — Jambon Picnic — Breakfast Bacon
Windsor Bacon — Veau dans la Gelée — Saucisse
Graisse de Panne Fondue — Saucisse de Boulogne (Belogna)

590 Mariee-Anne, - - MONTREAL.

Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".

Voyageur actif demandé pour parcourir le district du Lac St-Jean pour une importante maison de Peintures et Vernis. Doit être ambitieux et producteur de ventes. Bonne perspective pour l'homme qui fera l'affaire. Doit parler Français et Anglais.

S'adresser au "Prix Courant".

Tél. St-Louis 9706.

Résidence: 1203a ST-ANDRE.

ED. ARCHAMBAULT

BOUCHER

Spécialité: Beurre et Oeufs.

981 Rue St-Denis, - - MONTREAL.

Tél. Main 7032

BASTIEN & FRERES

MARCHANDS DE PROVISIONS

Gros et Détail
Spécialité de pommes de terre et de bananes.

255 St-Paul Est - - MONTREAL.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terreneuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.— Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.
58 BOUL. ST-LAURENT.
Manufacture: 7 RUE CLARKE,
MONTREAL.

Présente à ses nombreux clients et amis ses meilleurs voeux à l'occasion de la nouvelle Année

Nous sommes les seuls manufacturiers de l'Est du Canada qui sommes en mesure de vous fournir tout ce que vous désirez en fait de cadres, moulures et miroirs.

Nous offrons actuellement un lot de différents modèles de moulures avec un rabais de 25 pour cent sur le prix du marché. Cette offre est valable jusqu'à notre inventaire qui doit avoir lieu le 15 janvier.

PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.

TOUJOURS EN STOCK:—Images de tous genres, Vitre simple et double, Cadres ovales et carrés, Globes pour fleurs et gâteaux.

"Quand on monte une barque, il faut savoir où est le poisson"

Avec nos Meilleurs Souhaits du Nouvel An

D. HATTON Company

MONTREAL.
Etablie en 1874.

La Fête du poisson sera célébrée cette année, le 9 février prochain.

Tous nos meilleurs
:: voeux pour la ::
Nouvelle Année à
nos clients et amis

HUDON, HÉBERT
& CIE, LIMITÉE

La Construction

AYLMER

Bâtiments de fermes et dépendances de Geo. N. Nash, Route d'Aylmer, détruits par un incendie.

BLACK LAKE

Couvent $100,000. Propriétaires : RR. Soeurs de Charité de St-Louis. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue Saint-Jacques, Montréal. Toitures, plomberie et peinture à faire à la journée. Fournaise fournie par McClary Mfg Co., 23 rue Wellington, Montréal. Bois fourni par Nantel & Rémillard, 941 rue Demontigny Est, Montréal. Pas de matériaux requis.

GRONDINES STATION

Etable et grange $1,400. Propriétaire: Albert Grodines. Reçoit soumissions pour maçonnerie, toiture et peinture.

LACHINE

Résidences et magasins. Propriétaire: R. A. Stonehouse, 106, 2ème avenue, Dominion Park. Architectes : Cardinal & Beauchamp, 26 rue Saint-Jacques, Montréal.

MASCOUCHE

Collège $30,000. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: notaire W. Beaudoin. Architectes : Cardinal & Beauchamp, 26 rue Saint-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: M. Duval, Mascouche.

MONTREAL

Banque et appartements, $50,000, coin de la rue Ontario et du Boulevard Pie IX. Propriétaire: Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques. Entrepreneur général: A. Mercure, 419 rue Labrecque. Toiture: J. & E. Blanchard & Fils, 2133 Boulevard Saint-Laurent. Entrepreneur général reçoit soumissions pour électricité, plomberie, chauffage et plâtrage.

Résidence $10,000, Boulevard Pie IX. Propriétaire: A. Hinton, 657 rue Frontenac. Toiture: E. Mayer, 1985 rue Bordeaux. Electricité à faire à la journée. Propriétaire reçoit soumissions pour plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

4 résidences et 1 magasin, $35,000, rue Adam, Maisonneuve. Propriétaire: E. Bissonnette, 178 rue Stadacona. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques. Entrepreneur général: Sauvageau & Bissonnette, 178 rue Stadacona. Toiture: Canada Roofing & Paving Co., 452 rue St-André. Electricité: Duchesne & Duchesne, aux soins de l'entrepreneur général. Plomberie et chauffage: J. Demers, 238A rue Nicolet. Plâtrage et peinture par l'entrepreneur général.

Résidence $5,000, avenue Melrose, N. D. G. Propriétaire et constructeur: P. Tourigny, 422 rue Darling. Le propriétaire a décidé de faire faire tous les travaux à la journée et demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Réparations à une salle de danse, $18,000, rue Bleury. Propriétaire: S. A. Maloney, 146 rue Hutshison. Entrepreneur général: D. F. Sheery, 16 rue Ste-Cécile. Toiture: J. E. Ménard, 1008 avenue Papineau. Plâtrage: A. T. Clark, 745 rue Ste-Catherine Ouest. Contrat à accorder par le propriétaire pour la peinture.

Maison à appartements à ériger au coin des rues St-Denis et Demontigny. Propriétaire: Madame A. Houde, aux soins de l'architecte. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques. Soumissions seront demandées vers le 15 janvier prochain.

Entrepôt $7,500. Propriétaire: Phillips Steel & Wire Co., Lted, 1582 rue St. Patrick Entrepreneur général : Traversy Lted., 136 avenue Papineau. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

Théâtre et salle de danse, $80,000, coin de la rue Beaubien et du Boulevard St-Laurent. Propriétaires: Normandin & Frères, 17 rue Beaubien. Architecte: Cajetan Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est. Soumissions seront demandées au début du printemps.

Résidence $10,000, avenue Maplewood. N.-D. G. Propriétaire et constructeur: Ultra Modern Construction, 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Les soumissions reçues pour la tuile étaient trop élevées. Le constructeur a décidé de faire faire les travaux à la journée.

3 résidences de $15,000 chacune, coin des rues Prince Albert et Sherbrooke. Propriétaire se propose de construire au printemps.

Plans presque terminée pour magasins et bureaux, coin des rues Labelle et Ste-Catherine Est. Propriétaire: Université de Montréal. 185 rue St-Denis. Architecte: Jos. Venne. 185 rue St-Denis. Démolition et excavations: Rochon & Garceau, 1410 rue St-Denis.

Résidence, boulevard St-Laurent. Propriétaire: Odilon Goulet, St-Jacques de l'Achigan, Co. Montcalm. Construction à commencer au printemps.

Maison à appartements (6 suites), $25,000, boulevard Décarie, N.-D. G. Propriétaire et constructeur: J. Gersovitz, 1117 rue St-Urbain. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université. Toiture et ferblanterie: H. Beboff, 68 rue Duluth Est. Contrats à accorder pour électricité, plomberie et chauffage. Pas de décision au sujet du plâtrage et de la peinture. Propriétaire reçoit soumissions pour fer architectural et tuiles.

Maison à appartements. Propriétaire: F. E. Riopel, 733, 4ème avenue, Maisonneuve. Propriétaire projette l'érection d'une maison de 20 appartements au début du printemps.

Résidence, Village de la Côte des Neiges. Propriétaire: E. Sawyer, 72 Boulevard St-Joseph. Propriétaire a acheté le terrain et se propose de construire au printemps.

Résidence $5,000, avenue Addington, N.-D. G. Propriétaire et constructeur: W. Malo, 3103 rue St-Jacques. Tous travaux à faire à la journée par le constructeur qui achète matériaux.

Réparations à succursale de la Home Bank, $5,000, 120 rue St-Jacques. Entrepreneur général: H. Randall & Co. Ltd., 1328 avenue de l'Hôtel-de-Ville. Maçonnerie, briques et ciment: Peter Lyall & Sons Construction Co. Lted, 5000 avenue Western. L'entrepreneur général fera la balance des travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Agrandissement d'une école, $16,000. Propriétaire: Ecole pour enfants infirmes, 45 avenue des Cèdres. Principal: Mlle Sarah A. Tyndale.

OUTREMONT

Résidences. Propriétaire: J. B. Fellows, 48 avenue Nelson, se propose de bâtir plusieurs résidences au printemps.

Résidence. Propriétaire: L. P. Forest, 347 Boulevard St-Joseph, Montréal. Le propritaire a acheté le terrain et bâtira probablement au printemps.

QUEBEC

Résidence $2,500, rue Hermine. Propriétaire: Emile Plante, rue Hermine. Travaux à faire à la journée. Doit commencer sous peu.

Addition à l'hôtel du Château Frontenac, $2,000,000, rues St-Louis et des Carrières. Propriétaire: Canadian Pacific Ry Co., Montréal. Architectes : E. & W. S. Maxwell, 360 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Ltd, 65 rue Victoria, Montréal. Briques pour façade: W. McNally & Co. Ltd, 50 rue McGill, Montréal. Briques communes: Citadel Brick & Paving Block Co., 320 rue St-Paul, Québec.

STE-ANNE DE LA POCATIERE

Collège de Ste-Anne de la Pocatière en partie détruit par un incendie. Perte $80,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

STE-MARTINE

Modification et agrandissement du couvent, $25,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de Jésus-Marie, rue Notre-Dame, Hochelaga, Montréal. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: J. M. Lamothe, rue Ellice, Valleyfield. Briques: A. Rocheford, 713 rue Adam, Montréal. Toiture à faire par travaux à la journée. Plomberie et chauffage: Robineau, Valleyfield. Plâtrage: P. Hamelin, 214 avenue Hector, Montréal. Peinture: Blain, Beauharnois.

SHERBROOKE

A l'étude manufacture de planchers en bois franc. Propriétaire: Boisse & Racicot, Edifice Olivier.

VERDUN

30 flats, coin de la 5ème avenue et du chemin Lassalle. Propriétaire: I. Préfontaine, 35 rue St-Jacques. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques. Architecte demandera de nouvelles soumissions sous peu.

WESTMOUNT

Résidence $40,000, chemin Edgehill. Propriétaire: P. P. Earle, 149 avenue King Edward. Architecte: W. S. Wright, 204 St-Jacques. Entrepreneur général: J. H. Leboeuf, 1ère Avenue, Lachine. Plâtrage: R. G. Rochefort, 1080 rue Stadacona. Entrepreneur général reçoit soumissions pour peinture et tuiles.

Réparations à résidence $4,500, avenue Western. Propriétaire: Hart & Adair, 95 rue Notre-Dame Ouest. Entrepreneur général: J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Travaux suspendus jusqu'au printemps.

LA QUALITÉ B-H

La Meilleure Qui Soit Jamais Venue En Ville

Le vieux dicton que "l'épreuve du pudding c'est de le manger" ne fut jamais mieux appliqué qu'à la qualité des Produits B-H.

PARCE QUE:

Nous ne manufacturons que la meilleure qualité — nous faisons de votre magasin le principal centre d'approvisionnement de peinture de votre ville—Nous vendons la peinture pour vous — par notre publicité étendue — et nous ajoutons ainsi considérablement aux profits de votre commerce.

CELA VOUS SEMBLE-T-IL BON?

Les marchands, grands ou petits, jeunes ou vieux, dans tout le Canada, se reportent avec satisfaction au jour où pour la première fois leur magasin devint le quartier général lo al B-H.

Les quincailliers, en général, tiennent beaucoup de lignes leur rapportant une échelle variée de profits—mais ceux qui sont les mieux placés pour en juger, admettent que la proposition d'agence B-H est la meilleure chose qui soit jamais venue à la ville.

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

O.P.W.

MARQUE DE COMMERCE DEPOSEE

"Peintures et Vernis pour tous usages"

O. P. W. amène la "pâte"

En se vendant vite.

Les caisses enregistreuses le montrent.

Les marchands disent:

"Elle pave la route"

Et construit un commerce jour par jour.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" Peinture et Vernis

Vos chances pendant la saison froide consistent dans la peinture intérieure

Qu'y a-t-il de plus naturel, lorsque l'extérieur d'une maison brille d'une nouvelle couche de pinture O.P.W., que de consacrer les loisirs de la saison d'hiver à la décoration intérieure? La liste est interminable des objets qui réclament un travail à l'intérieur: les planchers à peindre, à teinter ou à vernir; la mise à neuf de l'intérieur, les radiateurs à passer à l'aluminium ou au bronze; les glacières, les armoires de cuisine ou les autres meubles de cuisine ou d'office qui attendent une couche fraîche et brillante d'émail blanc, les rayons d'armoire à faire, la salle de bain et les autres murs à rafraîchir. Tous ceux qui tiennent maison aujourd'hui mettent de côté les vieilles chaises et les vieilles tables et en font non seulement des articles utiles, mais encore des objets qui augmentent la beauté artistique de leur demeure avec des produits O.P.W.

Avez-vous le produit O.P.W. qui convient à toutes ces choses et les nombreux autres usages trop longs à énumérer. Si vous l'avez et si vous rafraîchissez la mémoire de vos clients, votre rayon de Peintures et Vernis est bien placé pour la prochaine saison d'hiver.

O.P.W. pour Ventes, Service, Satisfaction.

Ottawa Paint Works Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

LE BALAI "THE BEAUTY" de SIMMS

est celui que tiennent à avoir toutes les ménagères

Il pèse 6 onces de moins que le balai ordinaire, ce qui veut dire une grande économie d'énergie, à la balayeuse qui se sert du "Little Beauty".

Il est fait pour durer. Il ne répand pas tous ses brins sur le plancher.

Le manche du "Little Beauty" a le fini d'un piano, de sorte qu'il est à l'épreuve de l'humidité, et qu'il ne cause pas d'ampoules.

Le "Little Beauty" est parfaitement proportionné, fait, qui, ajouté à sa légèreté, supprime toute la fatigue du balayage.

Brosses à plancher. Balais.
Brosses à chaussures. Petits balais.
Brosses à poêles. Brosses à peinture
Blaireaux.

Pour avoir des renseignements ainsi que nos prix, veuillez écrire à notre succursale la plus rapprochée.

T. S. SIMMS & Co.
LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS - - - ONTARIO

C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de

RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(2)

VITRERIE
GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Nous désirons exprimer notre appréciation de l'important volume d'affaires qui nous a été confié pendant l'année écoulée et adresser à tous nos clients nos meilleurs voeux pour une

Heureuse Nouvelle Année

A. C. LESLIE & Co., Limited

MONTREAL.

"METAUX DE TOUTES SORTES"

MORROW

Ne tâtonnez pas
Ne courez pas de chances
Soyez sûr de votre terrain
Employez les mèches (drills) Morrow

INGERSOLL
CANADA

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

C'est le Principe

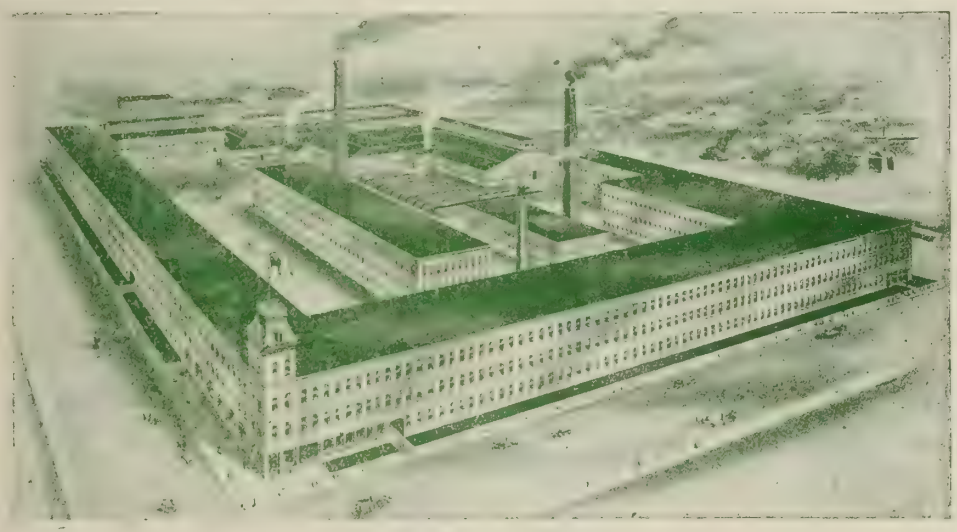
qui a été la cause de cette expansion

En l'année 1864

Nous nous sommes ardemment efforcés depuis près de soixante ans de mettre à la disposition du public en général une ligne de marchandises que nos agents puissent consciencieusement recommander et libéralement garantir comme un produit du plus grand mérite.

Le **Principe** essentiel de cette maison, est, **d'abord, ensuite** et **toujours** de n'offrir à ses clients que des articles d'un mérite irréfutable et d'avoir toujours présent à l'esprit le bien-être de ses pratiques.

NOUS CHERCHONS A PLAIRE.



En l'année 1920

Notre ligne de poêles, cuisinières et fournaises **JEWEL** est sans égale.

Nos BALANCES **Imperial Standard et Champion Jewel** sont le fruit d'une longue expérience.

Notre fabrique est le foyer de mécaniciens experts.

Ecrivez pour avoir nos gros catalogues illustrés.

The Burrow-Stewart and Milne Company, Ltd.

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

John R. Anderson, 36 rue Saint-Dizier, - - - Montréal, P.Q.

A nos Clients

Nous profitons de l'occasion du Nouvel An pour vous remercier sincèrement de votre bon encouragement dans le passé et pour vous souhaiter une année de Bonheur, de Prospérité et de succès dans vos entreprises.

W. CLARK, Limited

MONTREAL

POUDRE INSECTICIDE SAPHO

Mort infaillible des mites, mouches, insectes, etc.

PUFFER SAPHO

SOUFFLET SAPHO REMPLISSABLE

BOITE No 3

BOITE No 4

S'il y avait quelque chose de meilleur, nous le ferions.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS

THE KENNEDY MANUFACTURING CO.,
588 Avenue Henry Julien, MONTREAL.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre

Cannelle en branche et moulue

Clou de Girofle	Thym
Allspice (Piments)	Serriette
Epices de Ceylon	Menthe
Muscade	Epices
Borax	pour Catsup

Moutarde "Duffy"
" "Durham"

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés, etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 29 décembre 1920.

Le commerce des fêtes en ce qui concerne l'épicerie a été exceptionnellement bon d'après les rapports locaux. Le marché du porc est un peu plus soutenu cette semaine. Ceci, cependant n'a pas affecté les cours des viandes fraîches ou cuites. Les viandes fumées n'ont pas changé de prix et la demande locale est très bonne. Le saindoux et le shortening se maintiennent à leurs cours bas, mais le saindoux composé et les composés de différentes marques ont été réduits. Les oeufs ont atteint le chiffre d'un dollar avec rareté d'oeufs fraîchement pondus. Il y a une bonne demande d'oeufs choisis de la meilleure qualité. Le marché du beurre est un peu plus faible, par suite de la réduction des prix d'exportation et des cotations plus basses sont faites. Le sucre qui a baissé de 50 cents la semaine dernière, maintient son prix; mais les raffineurs prédisent une hausse pour l'année prochaine. La mélasse a subi également une diminution de 5 cents par gallon. La grande demande de noix pour le commerce des fêtes a occasionné une augmentation de 2 cents par livre sur les avelines. Le marché du café est toujours en baisse et une nouvelle réduction est attendue à bref délai. Le taux élevé du change affecte le prix des oranges et des fruits importés. Les légumes des Etats du Sud seront également affectés par l'augmentation du change. Le marché des pruneaux est très faible et on cote des prix plus bas pour les poires et les pêches évaporées. Les pommes de terre sont de prix un peu plus facile cette semaine, par suite ds gros arrivages pour le commerce des fêtes. Les acheteurs américains de volaille profitent du taux élevé du change pour acheter ici des dindes canadiennes, ce qui a pour résultat de faire monter les prix. Il y a une bonne réduction cette semaine sur le prix de la ficelle de coton.

Il y a cette semaine un surcroît général d'affaires dans quelques lignes qui sont directement affectées par le commerce des fêtes tandis que pour d'autres l'effet contraire se produit. Pour ce motif le commerce du poisson est plutôt tranquille et on s'attend à ce qu'il en soit ainsi jusqu'à la première semaine de la Nouvelle Année. Il y a un peu plus de fermeté sur le marché du porc ette semaine. Ce qui a affermi également le marché des viandes fumées pour lesquelles il y a une bonne demande, sans que pour cela les prix aient changé. Les ventes de saindoux ne sont plus importantes depuis que le commerce semble être bien approvisionné, mais le saindoux et le shortening ont pris plus de fermeté par suite de l'affermissement du marché du porc vivant. Les cours du beurre sont moins soutenus cette semaine; on en attribue la cause au bon approvisionnement et aux bas prix offerts par les acheteurs étrangers. Les oeufs ont augmenté, en certains cas jusqu'à un dollar la douzaine pour les oeufs strictement frais, et tout semble indiquer une rareté d'oeufs frais pondus. Le marché du fromage n'a pas changé. Par suite de la hausse du change entre le Canada et les Etats-Unis, les acheteurs américains achètent des dindes canadiennes et il s'en suit que des prix plus élevés sont demandés sur place. Les oies sont un peu plus chères, mais les autres volailles n'ont pas changé et de très bons approvisionnements arrivent de la campagne.

MARCHE FERME POUR LES VIANDES FRAICHES

Viandes fraîches — Le marché est soutenu cette semaine pour les viandes fraîches. Les cours du porc n'ont pas changé, tandis que les prix du veau et du mouton ont légèrement augmenté.

Cotations fournies par la maison NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 28 décembre 1920.

Porcs vivants	....	16.75
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, choisi	....	24.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	....	0.33
Longes (trimées)	....	0.37
Longes (non trimées)	....	0.35
Epaules (trimées)	....	0.2[illegible]
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de Boeuf	....	0.13
(Steers et Heifers): Boeuf frais—		
Quartiers derrière	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.21	0.23
Chucks, haut coté	0.13	0.14
Hanches	0.18	0.20
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	0.27	0.29
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.17	0.28
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.12	0.15

PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Aucun changement à signaler cette semaine sur le marché des viandes cuites dont les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 28 décembre 1920.

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.26½
Jambon et langue, la lb	0.42
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.60
Jambons cuits	0.60
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb	0.14 0.24

Les clous moulus ont augmenté de 5 cents par livre. Il n'y a pas de changement dans les cours des conserves. Le café est toujours à la baisse et le marché du thé ne montre plus de fermeté. Le taux du change qui est très élevé actuellement, va affecter le prix des fruits et des légumes qui sont importés des Etats-Unis en cette saison. Les pommes de terre sont un peu moins soutenues par suite des gros arrivages pour le commerce des fêtes. Il y a une bonne réduction dans le prix de la ficelle de coton et des bougies de cire. Le gâteau d'huile à diminué de prix et il y a une réduction de 4½ cents par livre sur la graine de lin pour usage médicinal.

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARIL

Viandes en baril—Les cours des viandes en baril n'ont subi aucune modification cette semaine et restent les mêmes que la semaine passée.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 28 décembre 1920.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	54.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	50.00
Porc heavy mess (brl)	....	45.00
Boeuf plate	....	26.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	45.00
Lard gras, épaule		49.00

LE JAMBON EST SOUTENU

Jambon et bacon — Le prix du jambon reste soutenu par suite de la stagnation des cours du porc.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 28 décembre 1920.

Jambons—Premium:		
8-10 livres	....	0.44
Medium, fumé, la livre:		
8-10 livres	....	0.43
12-15 livres	....	0.41
14-20 livres	....	0.41
20-25 livres	....	0.34
25-35 livres	....	0.34
Plus de 35 livres	....	0.30
Bacon—		
Déjeuner	0.44	0.55
Cottage roulé	....	0.38
Jambons Picnic	....	0.31

LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Pas de changement pour le shortening dont les cours restent les mêmes cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 28 décembre 1920.

Shortening " Cotosuet"

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.18½
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.18½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.19½
Morceaux, 1 lb, la lb	....	0.21

LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — Le marché est soutenu pour le saindoux sans changement dans les cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 28 décembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb	....	0.25½
Tinettes, 50 lbs, la lb	....	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb	....	0.26½
Morceaux, 1 lb, la lb	....	0.28

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FROMAGE

Fromage — Le fromage reste ferme aux prix précédemment cotés.

Double, la lb	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec	0.27

LE BEURRE SE MAINTIENT FERME

Beurre — Pas de changement à noter cette semaine dans les prix du beurre.

Beurre crèmerie No 1	0.53
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.54
Beurre crèmerie No 2	0.52
Laiterie	0.46

MARCHE CALME POUR LA MARGARINE

Margarine — Le marché continue à être calme et sans changement.

En moules, suivant la qualité, la lb.	....	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30	0.34

MARCHE SOUTENU POUR LES OEUFS

Oeufs — Le marché est très soutenu pour les oeufs qui sont en très bonne demande, principalement pour les oeufs choisis dont le prix a augmenté d'environ 3 cents par douzaine.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis	0.75
Entrepôt No 1	0.70

BONNE DEMANDE POUR LA VOLAILLE

Volaille — Le marché est soutenu avec une bonne demande pour la volaille. La dinde a encore augmenté par suite de la grande consommation pour les fêtes. Par contre, le poulet et le canard semblent subir une légère diminution.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 28 décembre 1920.

Poule	0.32	0.38
Poulet	0.35	0.40
Dindes	....	0.58
Dindons	....	0.60
Oies	....	0.38
Canards domestiques	....	0.42
Canards du lac Brôme	....	0.45

MARCHE SOUTENU POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson est soutenu cette semaine avec de légères augmentations sur le poisson blanc et le flétan. Par contre, les crevettes et le doré ont subi une légère diminution de même que la morue, le saumon gelé du Labrador.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 28 décembre 1920.

Poisson frais

Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	....	0.40
Homards vivants	....	0.55
Poisson blanc	....	0.25
Flétan	.....	0.30
Brochet	....	0.16
Carpe	....	0.20
Perchaude	....	0.15
Doré	....	0.24
Truite	0.22	0.23

Poisson fumé

Haddies, BXs, Xla lb.	....	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte 50	....	3.00
Kippers, la boîte 50	....	2.50
Hareng fumé sans arêtes	....	0.20
Harengs saurs, la boîte	....	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.08
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13
Morue—		
Morue, grosse, brl, 200 lbs	....	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18

Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	....	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	....	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	....	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls		12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls		6.50
Saumon Labrador No 1 tierces		37.00
Maquereau No 1, brls.		25.00
Saumon Labrador No 1 brls.		26.00
Truite de mer		21.00

LA FARINE SANS CHANGEMENT

Farine — Les cours de la farine restent stables aux cotations précédentes.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.60
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.80
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.60
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute	10.00
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	11.10
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts.	10.60

NOUVELLE BAISSE DES GRAINS

Foin et grains — Les grains continuent encore à baisser cette semaine. L'avoine à subi une diminution qui varie de 1½ cents à 3½ cents suivant la qualité.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 28 décembre 1920.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	....	
Bon, No 2	30.00	31.00
Bon, No 3	29.00	30.00
Paille	....	14.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)		0.72½
No 3 C.W.		0.69½
Extra Feed		0.68½
No 1 Feed		0.67
No 2 Feed	0.64½	0.65

Orge:

No 2 C.W.	1.25
No 4 C.W.	1.10
Feed	1.00
Blé-d'Inde No 2 jaune	1.00
Blé-d'Inde No 3 jaune	0.98

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

MARCHE FERME POUR LE SUCRE

Sucre — Le sucre se maintient ferme aux prix revisés de la semaine dernière. Le cours actuel semble devoir se maintenir pour quelque temps encore.

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St, Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glacé, barils et autres en proportion.	10.70
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.35
Jaune No 2 ou	10.25
Jaune No 2	10.15
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs.	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.20
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — En raison de la stabilisation des cours du sucre, les prix de la mélasse restent les mêmes cette semaine.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 28 décembre 1920.

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.08
½ barils.	0.08½
¼ barils.	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee.	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque.	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque.	6.20

Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.55

LASSIES:—

Barils.	0.08½
½ barils.	0.08¾
¼ barils.	0.09¼

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasse des Barbades:—
Prix pour l'Ile de Montréal.

Tonnes	1 40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LES ENGRAIS SANS CHANGEMENT

Engrais — Pas de changement à signaler cette semaine pour les engrais dont les cours restent les mêmes.

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.00

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal	56.00
f.o.b. Fort William	51.00

LE MARCHE DES LEGUMES EST FERME

Légumes — Pas de changement à signaler cette semaine sur le marché des légumes dont les prix n'ont pas varié.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 28 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)	1.00	1.25
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.75	2.25
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien)		1.00
Panais, sac		1.50
Pommes de terre Montréal. sac de 80 lbs	1.75	2.00
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Atacas		23.00

PAS DE CHANGEMENT POUR LE CAFE

Café — Malgré la tendance faible du marché il n'y a aucune variation dans les prix du café cette semaine.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 28 décembre 1920.

Café—		La livre
Rio	0.27	0.31
Mexique	0.42	0.46
Jamaique	0.29	0.34
Bogota	0.35	0.40
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos No 2	0.26	0.28

LE MARCHE DU THE EST SOUTENU

Thé — Le marché du thé se maintient aux cours précédents sans changement à signaler.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Fancy Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00
Ceylan et Indes—		
Pekoes	0.28	0.45
Orange Pekoes brisé	0.37	0.56
Orange Pekoes	0.31	0.60

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES EPICES SE MAINTIENNENT FERMES

Epices — Le marché est soutenu pour les épices qui maintiennent leurs cours de la semaine précédente.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 28 décembre 1920.

Allspice	....	0.20
Cassin	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.70	0.75
Crème de tartre (française pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.25
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Japon)	....	0.31
Macis	0.70	0.85
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.45	0.50
Muscade, moulue	0.35	0.40
Poivre noir	0.25	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	....	0.60
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.25	0.30
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LEGERE TENDANCE DE HAUSSE SUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Le marché est soutenu pour les fruits secs. Les abricots montrent une légère tendance de hausse, tandis que d'un autre côté les poires ont subi une légère diminution.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.40
" de choix	....	0.38
Abricots, slabs	....	0.35
Pommes (évaporées)	....	0.14
Pêches (fancy)	0.28	0.31
Poires de choix	0.24	0.31
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	....	3.25
Raisin:		
En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	....	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.27
" 1 couronne	....	....
" 3 couronnes	....	0.28
" 4 couronnes	....	0.28½
Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces	0.28	0.28½
Corinthes (vrac)	....	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	....	0.21½
Epepiné, fancy	....	....
15 onces	0.26	0.28½
Dattes, vrac	....	0.15
Farcies, boites de 12 lbs.	....	3.25
En paquets seulement	....	....
" Dromadaire (36 10 onces)	....	7.25
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	....	5.75
Figues, 2½s, la lb.	....	0.24
" 2⅔s, la lb.	....	0.28
" 2¾s, la lb.	....	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	.....	3.50
12 x 10 oz.	....	1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	....	0.30
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	....
30-40s	....	0.28
40-50s	....	0.24
50-60s	....	0.21½
60-70s	....	0.19
70-80s	....	0.17½
80-90s	....	0.16
90-100s	....	0.14½
100-120s	....	0.14

LE RAISIN ET LES ANANAS AUGMENTENT

Fruits — Marché assez actif pour les fruits cette semaine. Le raisin continue à augmenter et les ananas montrent également une tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison HART & TUCKWELL en date du 27 décembre 1920.

Pommes—		
McIntosh Rouges	....	.....
Baldwins	7.00	8.00
Ben Davis	5.50	6.50
Greenings	6.50	7.00
Gravensteins	....	.....
Spies	8.50	9.50
Rouges d'hiver	5.75	6.75
Pommes en caisses	4.50	5.00
Airelles, baril	....	30.00
Raisin Almeria keg	12.00	14.00
Pamplemousse Floride, 46, 54 et 64	....	6.00
Citrons, Messine	....	4.75
Oranges de Californie	5.00	7.00
Oranges du Mexique	5.25	5.75
Poires Californie (cse)	6.25	7.00
Bananes	7.00	7.50
Ananas	9.50	10.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

LES CEREALES SANS CHANGEMENT

Céréales — Aucun changement à signaler cette semaine pour les céréales dont les cours restent fermes aux cotations précédentes.

Céréales—	
Cornmeal, golden, granulé	4.25
Orge perlé (sac de 98 lbs)	6.00
Orge mondé, (98 lbs)	5.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle	6.25
Hominy gruau, (98 lbs.)	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00
Graham, baril	11.75
Oatmeal (standard granulé)	4.25
Avoine roulée, 90s (en vrac)	3.90

PAS DE CHANGEMENTS POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Aucun changement à noter cette semaine pour les produits en paquets dont les prix n'ont pas varié.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18			3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb.,		lb	0.52
" Bakers, bte ½ lb.		—	0.52
" Lawneys, bte ¼ lb.,		—	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.,	3.65	3.50	4.25
Flocons, avoine, 20s			5.80
Avoine roulée, 20s			5.60
Avoine roulée, 18s			2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse			6.80
Riz puffé			5.70
Blé puffé			4.40
Farine, caisse			2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.			3.65
Health bran, (20 paquets) caisse			2.85
Orge perlé écossais, caisse			2.90
Farine à crêpe, caisse			3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.			1.50
Wheat food, 18-1½			3.25
Farine de sarrazin, caisse			3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.			2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts			6.80
Blé à porridge, 36s caisse			6.40
Blé à porridge, 20s caisse			6.00
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.			3.00
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.			5.90
Corn Starch (préparé)			0.11½
Farine de pomme de terre			0.13
Benson Corn Starch, 1s. lb.			0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.			0.10
Canada Laundry Starch, lb			0.09½
Empois (buanderie)			0 09½
Fleur tapioca		0.15	0.16

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . $3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . 5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . 2.95
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . 5.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . 2.90
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . 5.70
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. 1.60

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de	4	dz. de	2 onces,	la dz. 0.90
—	4	— 4	—	1.35
—	4	— 6	—	1.80
—	4	— 8	—	2.25
—	2	— 12	—	3.05
—	4	— 12	—	2.95
—	2	— 16	—	3.80
—	4	— 16	—	3.75
—	1	—	2½ lbs,	la dz. 9.25
—	½	—	5 lbs,	la dz. 16.50

Csse assortie { 2 dz. 4 onc / 1 dz. 12 o / 1 dz. 16 oz } la cse 9.40

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.

moyau. 4.50 4.75

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.
La douzaine. 1.35
La grosse. 16.20

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

Csse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun. . . . la dz. $1.90

SODA A PATE

100% pur.

Csse de 6 dz. de 10 on., la csse $3.25

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz. $1.50

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de 100 paquets de 8 onces $6.30
— 48 — 16 — 6.30
— 24 — 3 lbs. 7.55
Demi-caisse 12 — 3 lbs. 3.85

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines $3.95

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. $6.00

PAS DE CHANGEMENT POUR LES CONSERVES

Conserves — Le marché des conserves reste sans changement cette semaine aux cours précédemment cotés.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.55
Fèves, Golden Wax . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs.	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . .	....	1.80
Epinards Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)..	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. .	....	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	....	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	....	27.50
Extra fins.	....	30.00
No 1. L	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . .	1.90	2.00
Pommes, gall., douz. . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s	....	2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15

LES NOIX SONT FERMES

Amandes et noix — Le marché reste ferme pour les amandes et les noix dont les prix n'ont pas varié cette semaine.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	....	0.21
Amandes (écalées)	0.47	0.53
Amandes (Jordan)	....	0.70
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Siciles), la lb .	0.15	0.16
Avelines Barcelone. . . .	0.25	0.26
Noix Hickory grosses et petites).	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.35

Peanuts (rôties)—

Jumbo	....	0.17
Salées espagnoles, la lb. .	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles.	0.24	0.25
Ecalées No 1.	0.16½	0.18
Ecalées No 2.	....	0.14

Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb. . .	....	0.36
Fancy cassées, la lb. . .	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, police	0.30	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.	....	0.75
Pecans, écalées.	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	....	0.26
Noix (Nouvelles de Naples)	....	0.28
Noix (écalées)	....	0.60
Noix (Chili).	....	0.25
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.40

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

Blanc, le minot.	3.50
Bleus, le minot	3.60
Cassés, récolte nouvelle 98 lbs	6.50
Pour bouillir, le boisseau. . .	3.50
Japonais, verts, la lb	0.06

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, le minot	3.75
Japonaises, le minot	3.50
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb	0.12

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie

IMPERIAL OIL LIMITED

113-20 M.P. cire paraffine lb . $0.1430
123-25 M.P. cire paraffine, lb . 0.1480
128-30 M.P. cire paraffine, lb . 0.1680
133-36 M.P. cire paraffine, lb . 0.1805

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous-agent pour Québec.

Il n'y a pas de Substitut pour la

MELASSE BARBADE

SUPER-FANCY

(Marque de commerce déposée)

Ne laissez pas nos concurrents vous dire que vous pouvez avoir la "Windmill" sous n'importe quel autre nom. Des noms et marques de commerce différents ne peuvent changer le goût des composés bon marché, mais la marque de commerce "Windmill", apposée sur le baril que vous achetez, signifie que vous obtenez la plus haute qualité de mélasse Barbade à un prix qui est correct.

Nous pouvons faire l'expédition immédiate f. o. b. de St. John, N. B., Québec et Montréal.

Adressez-vous à votre fournisseur de gros ou écrivez-nous directement pour avoir des cotations.

Nous garantissons Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous-agent pour Québec.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

"Une Année Nouvelle Heureuse et Prospère"

Tel est le voeu que forment la direction et le personnel de notre maison à l'adresse de ses nombreux clients et amis.

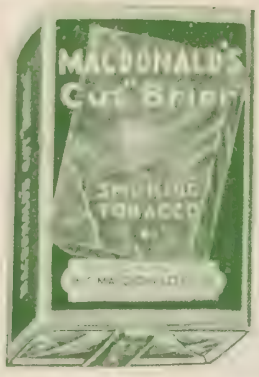
L'année nouvelle apporte au commerce de multiples problèmes, mais nous avons pleine confiance en l'avenir économique de notre pays, et savons à l'avance que la plus grande prospérité nous attend.

Nous profitons de cette occasion pour remercier nos clients pour leur bienveillance passée et leur assurons que nous nous efforcerons toujours de leur donner la plus entière satisfaction.

Laporte, Martin, Limitée

MONTREAL

"Le Tabac qui a un coeur"



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.

Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR

W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.

MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.

INCORPORATED

MONTREAL

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 6 décembre au 11 décembre 1920

Obligation Laymen René à Charles Lemaire, 181 Horton, $400.
Testament — Delphis Picher à Edouard et Alphonse Picher, 747 Bulstrode.
Bail à rente Compagnie Parc Victoria à J. Arthur Hébert, p. 461 et autres Ste-Victoire.
Promesse de vente—Ludger Guillemette à Léopold Leclerc, 327 Ste-Hélène, $2300.
Mariage—Léopold Leclerc à Dlle Eva Guillemette, séparation de biens.
Vente—Arthur Fournier à Xavier Comeau, ½ e. 41-66 Bulstrode, $1700. payées.
Obligation—Xavier Comeau à David Ducharme, ½ e. 41-66 Bulstrode, $500.
Donation Madame Valentine Shelling à Dame Virginie Baril, p. 285 Arthabaskaville.
Testament—Joseph Dion à Dame Ostivie Maheu, ½ ind. p. 12 n. et p. 12b. cont. 11ème rang, Maddington.
Echange—Joseph B. Bergeron et Jules Landry, 3 p. 615 Bulstrode.
Vente—Joseph G. Babineau à Damase Marceau, fils, 573 Bulstrode, $800.—$200 a/c.
Vente—Johnny Bergeron à Damase Marceau, 785 Bulstrode, $4200 dues.
Vente—Joseph V. Landry à Napoléon Labbé et Robert Thibeau, 612 Bulstrode, $2000 comptant.
Obligation—Léonidas Dusseault à Dlle Vitaline Bernier, 870 et p. 860 Tingwick, $500.
Mariage Joseph Smith et Dame Joséphine Habel, séparation de biens.
Vente—Wilfrid Beauchesne à Hormisdas Sévigny, p. 993 p. 1110 et 1111 Tingwick, $4700. —$2000 a/c.
Vente Philippe Beauchesne à Wilfrid Beauchesne, 963 et p. n. e. 964 Tingwick, $8500 —$3400 a/c.
Vente—P. Donat Bard à Willie Pinard, p.n.o. 991 Tingwick, $2700. $500 a/c.
Vente Euclide Fortin à Gédéon Fortin, 12 b 12ème rang, Blandford, $925.—$25 a/c.
Rétrocession Rosario Provencher à Joseph Provencher, 1 d. le. et 1 b. 9ème rang Stanfold.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

depuis le 11 au 18 décembre 1920.

Vente Joseph Gustave Rheault à Médérie Binette, p. 963, Warwick, $100. $25 a/c.
Obligation Eusèbe Hamel à Mme Césarie Demers, 194 et autres, Ste-Victoire, $4000.
Vente J. Ed. Hudon à Eugène Larrendeau, p. 8, St-Paul, $400.—$300 a/c.
Décl. d'hérédité Mme Lina Bazières à Mme Rose-Anna Legros.
Don. Transport Mme Rose Anna Legros à Alfred S. St-Pierre, sur Isaac Milot, $500.
Cession Ludger Picher et al à Edouard Picher, dr. succ. sur 747, Bulstrode.
Obligation Pierre Ricard à Armand Rajotte, 7b. 11e rg. Simpson, $850.
Obligation Alfred Bourassa à Joseph Edouard Hudon, 766 à 769, Tingwick, $1100.
Vente Adélard Smith à Clay-sisme Hou[illegible] 17, Bulstrode, $1800.—$800. a/c.
Obligation Johnny Beauchesne à Casimir Beauchesne, p. 228, St-Norbert, $125.
Obligation Philippe Thury à Joseph Spénard, pcie 298, St-Christophe, $300.
Vente Mlle M. Catherine H. Lévy à Ernest Baboneau et autres, 449, Bulstrode, $400.—payées.
Obligation Olivier Larocque et al à Magloire Côté, 27, 11e rg, et autres, Kindsey, 5000.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 14 au 21 Décembre.

Vente Edmond Grenier à Isaac Dupont.
Vente Delle Flora Bellefeuille à Alcide Champagne.
Vente—Philippe Rouette à E. H. Bachand.
Vente—F. X. Vanasse à J. P. Lymburner.
Obligation Isaac Dupont à Eucher Masse.
Obligation Cléophas Garceau à Harry Mills.
Quittance Arthur Gélinas & al (ès-qual.) à Chs Diamond.
Quittance Donias Boisvert à Edrd. Boisvert.
Quittance Succ. J.-B. Charest à Ernest Boisvert.
Quittance Elie Gerbeau à Ths. Lacerte.
Quittance—Dme Arthémi Rivard à Lauda Lampron.
Quittance J. Ovide Héroux à P. F. Héroux.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Célina Biron.
Quittance—Henri J. Délisle à Art. Héroux & al.
Main-levée M. A. Lafrenière à M. A. Gélinas.
Main-levée—Ferd. Milette à Horm. Milette.
Main-levée Rév. J. E. Héroux à P. F. Héroux.
Transport Zarilla Hains à Joseph Collet.
Vente—Canada Steamship Lines à Dme Edrd. Caron.
Vente Dme Edrd. Caron à Ths Noël.
Vente—Edrd Milot & ux., à Gaspard Lescadre.
Vente—Harrey Ferron à Forest Ferron
Vente Succ. J. B. Charest & al., à Guillaume Courtois.
Vente—Succ. J. B. Charest & al., à Pierre Lord.
Vente Joseph Desaulniers à J. Wm. Boisvert.
Vente Majorique Flageole à Can. Northern Quebec Ry.
Vente—Josph Lafrenière à Can. Northern Quebec Ry.
Vente—Nap. Lavergne à Can Northern Quebec Ry.
Vente G. Auguste Délisle à Alide Délisle.
Obligation Isaac Dupont à Sténio Beaudry.
Obligation—Ludger Madore à T. Paquin & H. Béland.
Obligation—Ls Tousignant à Ths Vanasse.
Quittance—Harrey Ferron à Forest Ferron.
Quittance Dme Cyprien Peltier à Ls Tousignant.
Quittance—Dme E. S. de Carufel à Elie Rivard.
Quittance Shaw. W. & Power Co. à Ephrem Juneau.
Quittance—Shaw. Falls Real Estate Co. à Analda Côté & al.
Quittance—Xavier Béland à Joseph Dubreuil.
Quittance Wilbrey Lampron à Art. L. Désaulniers.
Garantie hypothécaire—F. X. Dupont à Frs Gélinas.
Transport Chs Edrd Caron à Théocle Garceau.
Transport—C. E. Caron à Hercule Biron.
Mainlevée Benjamin Lavergne à Majorique Flageole & ux.
Dissolution de société—Charbonneau & Sirois.

JUGEMENTS COUR SUPERIEURE

Alphonse Marcotte vs Fidèle Rivard, $230.00.
P. A. Poliquin vs Lucien Gosselin, La Tuque, $100.95.
Henri Nobert vs Jos R. Lacroix, Amos, $607.00.
Baptist, Cloutier & Pothier Ltée vs Dufresne & Duchaine, Trois-Rivières, $1172.69.

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

Edgar Desbiens vs Henri Fugère, Trois-Rivières, $5.60.
Albert Laflamme vs Joseph Berthiaume, St-Casimir, $41.00.
Maurice L. Duplessis vs Moïse Dupont, Pointe-du-Lac, $68.45.
Baily & Frère vs Ls Villeneuve, Cap de la Madeleine, $78.77.
Rodolphe Hamel vs Gaston Doucet, Trois-Rivières, $24.00.
Georges Pichè vs Armand Dupuis, Trois-Rivières, $17.65.
Dr F. Houde vs R. B. Barrette Cap de la Madeleine, $25.00.
Louis Antoine Dusseault vs Wilfrid Martin, Trois-Rivières, $51.25.
La Cie Chimique Desautels vs Hubert Panneton, Trois-Rivières, $7.75.
Ergèle Lebeau vs Marie-Anne Béland, Shawinigan Falls, $85.
Arsène Mayrand vs Johnny Gosselin, Trois-Rivières, $7.70.
Arsène Mayrand vs Alice Ferskye, Trois-Rivières, $13.40.
Albert Blanchette vs B. Launière, Trois-Rivières, $15.45.
Albert Blanchette vs Donat Abbott, Trois-Rivières, $38.55.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 18 *décembre* 1920.

ACTES DE VENTE

Joseph Raymond à J. H. Manseau, lots 24g, 24i ett part 24h, rang 4, Ascot. Prix $2,200—payés.

Henri Beaulieu à Delle Alice Beaulieu, moitié indivise de part lot 334 Orford. Prix $25 payés.

F. A. Reed à Noël Madelaine, part lot 36 Waterville. Prix $650; $200 payés.

H. A. C. Scarth & al à H.W.S. Downs, part lot 294 Lennoxville. Prix $1. payé.

Dame Polydore Laliberté à Pierre Laliberté, lot 576 Orford. Prix $5500; $3500 payés.

Cartmell Real Estate Co. à Dame L. E. Codère, lot 56-2 quartier Nord. Prix $600. payés.

Omer Taylor à J.B. Waldron, part lots 17b-2 & 3 rang 8, Compton. Prix $100 payés.

Joseph Roberge à H. W. Beaudreau, lot 294 quartier Est. Prix $250, payés.

H. W. Beaudreau à Willie Beaulieu, lots 410 et 294 quartier Est. Prix $2750 payés.

T.T. Délisle à Joseph Moisan, lot 16b-94 rang 9, Ascot. Prix $400. payés.

T.T. Délisle à France Delafontaine, lot 16b-59 rang 9 Ascot. Prix $175 payés.

W.T. Caunter & al à Dame Enoch Caunter de tous droits au lot 4-19 et part 4-22 rang 9, Ascot. Prix $513.75 payés.

F.H. Bradley & F.B. Worthington à F.S. Rugg, lots 565, 568 & 569 quartier Nord. Prix $10,000; $5,000 payés.

F.S. Rugg à Canadian Sturdy Chain Co. Lted lots 565, 568 & 569 quartier Nord. Prix $1 payé.

HYPOTHEQUES

Ernest Boucher à Denault Grain & Provision Co. Lted, pour $350. affectant lots 254 et ½ N. lot 186 Orford.

Noé Jacques à Séminaire St-Charles Borromée pour $200 affectant lot 7-47 quartier Est.

Dame Philippe Breton à Dame Hugh Connor pour $1,500 affectant lot 1444-59 quartier Sud.

H.W.S. Downs à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $3000 affectant résidu du lot 294 Lennoxville.

Dame F.W. Norcross à Philippe Nicol pour $5000 affectant lot 22 et part 21 quartier Centre.

J.O. Dufour à O.A. Bégin pour $600. affectant lot 402 quartier Est.

Willie Beaulieu à Dame F.X. Dufresne pour $1675 affectant lots 410 et 294 quartier Est.

Joseph Moisan à Dr J.A. Marcotte pour $400 affectant lots 16b-93 & 94 rang 9 Ascot.

W. M. Ford à W. A. Hyndman pour $1000 affectant lots 28a et 28c rang 6 et lot 28e rang 5 Compton.

W.F. Whittier à J.S. Buzzell pour $1000 affectant lots 945, 943 & 1000 Orford.

C.E. Geoffroy à Dame F.X. Dufresne pour $700 affectant lots 16b-62 & 63 rang 9, Ascot.

Napoléon Mercier à Dame George Bouchard pour $4000 affectant lot 36 Orford.

DECHARGES

Damien Martel à Joseph Raymond de l'hypothèque du 5 octobre 1909.

Théodore Olivier à Damien Martel de l'hypothèque du 2 mars 1920.

WW. Banfield à Napoléon Cadorette de l'hypothèque du 14 août 1917.

Eusèbe Larose à J.F. Blais de l'hypothèque du 16 juin 1919.

T.B. Crabtree à John Hammerich des hypothèques des 14 novembre 1910 et 6 avril 1918.

Delle F.L. Thompson à Moïse Beaudin de l'hypothèque du 19 mai 1906.

Thomas Ward à J. M. Gustafson de l'hypothèque du 11 juillet 1910.

Dame George Smith & al. à C.F. Caswell de l'hypothèque du 8 janvier 1864.

ACTES DIVERS

Testament de Polidore Laliberté, avec transmission affectant lot 576 Orford, légué à sa femme, Dame Léa Fournier. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Polidore Laliberté.

Testament de Dame W.F. Whittier avec transmission affectant lots 945, 943 & 1000 Orford, légués à son mari, W.F. Whittier. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame W.F. Whittier.

Contrat de mariage entre Thomas Hubert Tremblay et Delle Clarisse Fortier, stipulant séparation de biens.

Transfert de droits sous bail conditionnel par Abraham Schnapp à Joseph Krakowsky, Alex. D. Davis et Louis Fishman, affectant part lot 1444-39, parts 43, 44, 45 & 46 quartier Sud. Prix $10,500; $3,700 payés.

Bail conditionnel par James S. Buzzell à William F. Whittier pour $3,071 des lots 943, 945 et 1000 Orford avec option d'achat.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

Dame Vitaline Durocher vs Wilfrid Jodoin. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame du Bon Conseil, le 20 janvier 1921 à midi.

GASPE

Donatien Emmanuel Bernier vs François Lizotte. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Madeleine de la Rivière Madeleine, le 24 janvier 1921 à trois heures de l'après-midi.

HULL

Nap. J. Marion vs Fardina Cusson. Vente au bureau d'enregistrement, dans la cité de Hull, le 28 décembre 1920 à dix heures du matin.

JOLIETTE

Dame Emma Perrault vs Joseph Martel. Vente à la porte de l'église de la paroisse du St-Esprit, à dix heures du matin et à la porte de l'église de la paroisse de St-Lin à deux heures de l'après-midi le 18 janvier 1921.

MONTREAL

Arthur Angrignon vs J. Pierre Arcade Hamel. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 20 janvier 1921 à 11 heures du matin.

QUEBEC

Dame Delvina Côté vs Eugène St-Laurent et al ès-qual. Vente au bureau du shérif de Québec le 20 janvier 1921 à dix heures du matin.

Dame Marie Turgeon vs Les Héritiers de Edmond De la Fontaine. Vente à la porte de l'église de Notre-Dame de Lévis, le sept janvier 1921, à dix heures du matin.

Robert de la Chevrotière vs Eugène Beaulieu et al. Vente au bureau du shérif de Québec le cinq janvier 1921 à dix heures du matin.

Désiré Cayer vs Henri Boisvert. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Flavien, le cinq janvier prochain à dix heures du matin.

TERREBONNE

Isidore Marcotte vs J. Ubald A. Bertrand. Vente à la porte de l'église de Ste-Thérèse de Blainville, le dix-huit janvier 1921 à une heure de l'après-midi.

NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

DEPOSANTS	PATRONS
Corbeil, Léon	J. B. Baillargeon Express Co.
Davir, Jos.	Thomas O'Connell
Deguise, Thos	La Cie d'Imprimerie Populaire
Lafranchise, Napoléon	J. B. Baillargeon Express Co.
Larose, A. .	Stanaco System Ltd.
Martel, Adélard	Martel Auto Garage
Provost, Arthur	Imperial Oil Co.
Youster, Carl	A. Kaiser

1842 1921

A tous nos Nombreux

Clients et Amis

Nos Meilleurs Souhaits de

Succès et Prospérité

A L'occasion de la

Nouvelle Année

Nous espérons que nos relations cordiales se continueront, et que vous nous accorderez votre confiance comme par le passé.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée

Epiciers en gros, importateurs et manufacturiers,
MONTREAL.

1842 1921

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Renseignements de Sherbrooke

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

A. Hoole vs L. Difrault, Sherbrooke, $500.00.
D. J. Lacer vs O. Beesvert, Sherbrooke, $113.15.
Mlle P. Bastien vs E. T. A. A., Sherbrooke, $100.00.
Olivier Auto Co. vs J. Dufresne, Scotstown, $701.11.
P. J. Gibard vs J. A. Dion, Longueuil, $568.15.
Jos. Beaudoin Co. vs G. S. Burt, Melbourne, $138.60.
J. A. Powell vs J. A. Marengo, Montréal, $107.55.
Cadère et Fils vs P. Gagné, Arthabaska, $148.50.
J. D. O'Bready vs vs G. Dow, Sherbrooke, $123.55.
J. H. Parent & Frère vs Al. Lecours, Disraeli, $182.31.
J. Granulites vs Corp. Coaticook, Disraeli, $199.99.
J. D. O'Bready vs Wm. N. Murray, Sherbrooke, $281.26.
M. J. Beaudin vs A. Lamoureux, Sherbrooke, $242.52.
A. Verret vs C. Robitaille, Windsor, $400.00.
N. Blais vs J. Dumas, Stoke, $9000.00.
E. Hallée vs A. Cyr, Coleraine, $110.00.
Dame J. A. Roy vs Jos. Lecerc, Sherbrooke, $240.00.
J. D. O'Bready vs G. W. Wells, Ascot, $241.85.
Cadère & Fils, Ltée vs A. Blais, Mégantic, $207.77.
J. A. Planche & Sons vs J. A. Grenier, East Angus, $581.72.
A. J. Morin vs J. A. Grenier, East Angus, $135.75.
J. H. Parent & Frère vs J. E. Blanchard, place inconnue, $178.00.
Cité de Sherbrooke vs Eastern Wine Co., Sherbrooke, $150.00.
Cité de Sherbrooke vs D. J. McManamy & Co., Sherbrooke, $400.00.
Dame C. Gilander vs J. L. McLean, Winslow, $888.00.
G. Miller vs S. Lessard, Dudswell, $3,189.00.
Cadère & Fils vs Eug. Vincelette, Valcourt, $188.25.
B. C. Howard vs C. P. Ry Cd., Montréal, $177.36.
T. Morrow vs Meigs Pulpwood Co., New-York, $423.31.

JUGEMENTS COUR SUPERIEURE.

Geo. Weston Ltd vs B. & B. Chocolate & Co., Sherbrooke, $559.74.
A. Lachance vs H. Pearce, Sherbrooke, $200.00.
C. C. Cabana vs Dame D. Bisson, Sherbrooke, $200.00.
G. J. Hamilton & Son vs B. & B. Chocolate and Co., Sherbrooke, $200.00.
B. C. Howard et al vs Harty Pape Co., U. S., $1,188.00.
B. Fangnay vs A. E. Despres, Weedon, $170.00.
La Mode Dress vs F. Charron, Sherbrooke, $140.65.
M. R. O'Donnel vs E. Drouin, Lambton, $792.10.
E. Rioux vs T. T. Delisle, Sherbrooke, $705.33.
Denault, G. & P. Co., vs U. Watcheorn, Morris, $153.23.
D. S. Bachand vs T. Madore, Barnston, $169.40.
L. Vlatt vs J. I. Galvin, Sawyerville, $122.64.
M. Howcroft vs O. A. Locke, Eaton, $300.00.
E. Rioux vs E. Morin, St-Frs.-X. Brompton, $122.85.
Vip. Racine Ltée vs M. W. Korrey, Sherbrooke, $344.81.
Agence Mercantile vs A. Fafard Sherbrooke, $237.54.
G. C. Tillotson vs T. Madore, Barnston, $120.00.
J. H. Burton vs A. Lennox, Cookshire, $71.65.
Can. Shoe Co. vs M. & W. Korrey, Sherbrooke, $501.57.
A. Bissonnette vs A. Couture, Sask., $115.80.
L. Lavoie vs P. Bossi, East Angus, $151.50.
F. W. Lord vs H. Hogue, Sherbrooke, $131.50.
A. Bernier vs Panther Rubber Co., Sherbrooke, $500.00.
J. B. Charland vs Herr's of E. St-Michel, Wotton, $357.50.
W. W. Swallow & al, vs J. B. Gaumond, Sherbrooke, $590.00.
P. Gervais vs A. Sévigny, Johnville, $371.00.
J. Blitt vs A. C. Webster, Sherbrooke, $300.00.
F. A. O'Dell vs J. H Roy, Victoriaville, $150.00.
C. W. Hanson vs D. Guyon, Barnston, $450.00.
C. Signori vs Cyrano Cabinet Co., Sherbrooke, $169.50.
J. S. Mitchell vs E. J. Getty, Stanstead, $299.65.
Dame F. A. Leech vs J. A. Lilley, Hatley, $120.00.
Codère & Fils vs A. Gosselin, Sherbrooke, $140.00.
E. Beaudoin vs Gen. Lbr & Mfg Co., Sherbrooke, $842.00.
P. E. Beaudoin vs A. St-Pierre, Sherbrooke, $209.18.
Banque Nationale vs R. A. Bartlett, La Tuque, $3,782.55.
A. E. Dionne vs A. Godet, Stratford, $108.50.
A. Desfossés vs C. Brault, Stornoway, $206.09.
A. L. Genest vs J. R. Genest, Montréal, $4,000.00.

BREFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

J. M. Nault Ltd, vs W. Brosseau, Montréal, $14.98.
G. & G. Ltd, vs J. M. D'Anjou, St-Simon, $50.70.
J. C. St-Pierre vs A. McLean, Sherbrooke, $28.00.
L. Tousignan vs A. Lizotte, Ham Sud, $24.05.
Dame A. Nault vs Henry E. Gorham, East Angus, $28.31.
J. Blitt vs J. Lafrance, Sherbrooke, $85.00.
Sherbrooke Pure Milk vs R. P. Greenlay, Sawyerville, $1,.60.
Loomis Dakin Const. Co., vs A. C. McHarg, Sherbrooke, $90.
L. T. Roy vs O. Prunean, Windsor Mills, $10.25.
Alf. Boisvert vs T. Héroux, Sherbrooke, $41.58.
Codère & Fils, Ltée vs H. H. Bean, Sherbrooke, $71.18
D. Martineau vs A. Baldee, Sherbrooke, $23.00.
L. Tousignant vs The Foundation Co. Ltd, Montréal, $46.92.
A. Langlois vs Corp. du canton de Windsor, Montréal, $59.50.
C. Gosselin vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, $38.86.
P. T. Légaré Ltée vs G. E. Bennett, Sherbrooke, $98.00.
W. Hamilton vs K. Taylor, Newport, $47.52.
E. T. Provision Co. vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, $73.54.
S. Pinard vs Alf. Dupil, East Angus, $71.60.
E. P. Vaillancourt vs O. Delorme, Sherbrooke, $20.70.
D. Talbot vs G. Grimard, Wolfestown, $19.92.
J. S. Mitchell & Co. vs E. Boucher, Sherbrooke, $19.50.
T. Peck vs Lecours, Sherbrooke, $12.00.
O'Bready & Panneton vs P. E. Parsons, Wolfestown, $78.20.
Tobin Store Co. vs A. Garand, Daaquam, $61.09.
J. D. O'Bready vs C. M. Farlan, Hatley, $88.22.
Can. Boaster Co. vs C. Ducharme, Sherbrooke, $37.90.
J. A. Goulet vs O. Bilodeau, Sherbrooke, $56.55.
Leblanc & Boisvert vs T. T. Delisle, Sherbrooke, $32.10.
Codère & Fils, Ltée vs N Laventure, Stoke, $50.50.
D. J. Lucier vs O. Boisvert, Sherbrooke, $63.85.

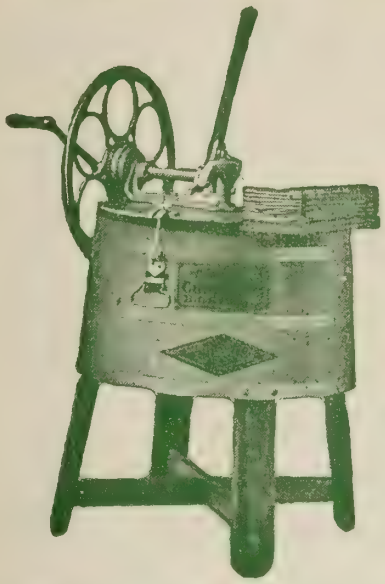
JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

O. Murphy vs Jos. Carrier, Sherbrooke, $11.30.
J. H. Dionne vs A. Leblanc, St-Fortunat, $23.70.
J. J. Barlow vs H. Max Richey, East Angus, $21.65.
F. Charron vs D. Lemay, Sherbrooke, $70.50.
Banque Nationale vs E. Brousseau et al, Sherbrooke, $60.00.
S. Daigle vs W. Girard, Sherbrooke, $34.80.
L. Lavoie vs Owen, Murphy & Son, Sherbrooke, $12.00.
E. Rioux vs J. E. Leclerc, Sherbrooke, $20.00.
W. A. Harmer vs Margaret Mactavish, Sherbrooke, $14.00.
Alf. Lanctôt & Frère vs Herman Hogue, Sherbrooke, $50.00.
R. Tomlinson vs E. W. Stewart, Sherbrooke, $26.00.
J. Lavoie vs Owen, Murphy & Son, Sherbrooke, $9.00.
G. H. Vaillancourt vs J. N. Beaudry, Martinville, $28.35.
R. D. Pinard vs J. Thibault, Marbleton, $93.95.
J. Richard vs J. A. Deschesnes Place unknown, $77.85.
A. Boisvert vs J. H. Poupart, Sherbrooke, $95.81.
Agence Mercantile vs E. Royer, Bromptonville, $32.80.
E. Williams vs W. Daigle, Sherbrooke, $35.00.
Edwards Furn. Co. vs J. T. Matthews, Sherbrooke, $32.25.
J. Price vs A. Gravel, Winslow, $71.40.
A. Champoux vs A. Lester, East Angus, $88.00.
J. Taché vs O. A. Darche, Sherbrooke, $46.50.
Wm. Gray Sons Campbell vs E. Goulette, Stratford, $52.02.
Wm. Gray Sons Campbell vs W. Proulx et al, Wickham, $27.44
Wm. Gray Sons Campbell vs J. Moore, Windsor, $13.45.
Codère et Fils, vs S. Lévesque, Sherbrooke, $44.60.
Codère et Fils vs E. Berwick, Bury, $69.44.
Codère et Fils vs W. W. Mack, South Bolton, $46.84.
Codère et Fils vs L. McKenzie, Lambton, $11.33.
American News Co. vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, $45.25.
O. Gagnon vs R. Caouette, Sherbrooke, $25.00.
Denault, G. et P., vs Ludger Roux, Windsor Mills, $80.25.
Denault, G. et P. vs B. D. Desautels, La Patrie, $74.60.
Sherbrooke Prov. vs L. Neron et al, Sherbrooke, $51.95.
C. C. Cabana vs D. Pouliot, Sherbrooke, $27.00.
Sherb. Motor Mart vs O. Houle, Sherbrooke, $38.08.

R. O. QUESNEL
MARCHAND GENERAL
Gros et Détail
Montebello, St-André Avellin et Ripon, P. Q.

Tél. Est 801
ROMEO CYR & CIE
PLOMBIERS et ELECTRICIENS
QUINCAILLIERS
696 Rue St-Denis, - - MONTREAL.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.
MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

SEL SEL SEL

Pour quelque usage que ce soit pour lequel il est besoin de sel, les produits de la Canadian Salt Company viennent en tête pour la qualité et la pureté.

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

Ces sels ont gagné la confiance du public. Leur réputation de confiance leur assure une demande constante.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(1)

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Nos meilleurs souhaits de bonne et heureuse Année à tous pour 1921

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

33 Rue St-Pierre, Importateurs de Thés et Cafés. MONTREAL.

Maison fondée en 1874

Santé

Bonheur

Prospérité

C'est avec joie que nous saisissons l'occasion que nous offre le Jour de l'An 1921, d'adresser à tous nos clients et amis l'expression de nos souhaits les plus sincères.

HUDON & ORSALI, LIMITEE

79 rue Saint-Paul Est
MONTREAL.

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

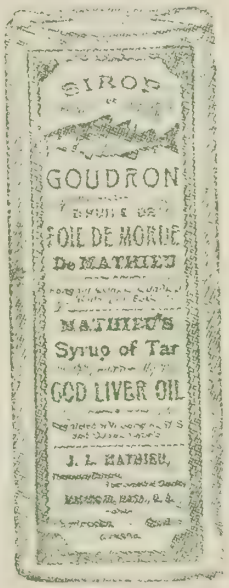
La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

L'HIVER — LA SAISON DES RHUMES.
C'EST LE MOMENT D'OFFRIR



LE SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE.

Ce remède de Mathieu contre le rhume d'une haute efficacité et d'une réputation nationale, est non seulement un remède de premier ordre contre le rhume mais encore il possède des propriétés toniques qui fortifient l'organisme tout en guérissant le rhume.

Ses propriétés curatives gagnent la confiance de vos clients et sur chaque vente il y a un bénéfice appréciable.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Une bonne et Heureuse Année

Tel est le souhait que nous adressons sincèrement à tous les membres de l'épicerie de détail. Puisse la Nouvelle Année être des plus prospères, et puisse-t-elle voir la réalisation de vos désirs longuement caressés.

Pour ce qui est des détaillants qui nous ont honoré de leur estimable patronage pendant l'année qui s'achève, nous leur sommes particulièrement reconnaissants. Si vous continuez à nous favoriser, nous sommes décidés à vous servir cette nouvelle année encore plus efficacement que dans le passé.

CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

COMMENT CHOISIR UN CADEAU DU JOUR DE L'AN POUR "FEMMES ET FILLES"

Jolie grande valise recouverte de fibre et doublée de cèdre á l'épreuve des

Mites, Poussières et Souris

Voici une suggestion pour le temps des Fêtes pour laquelle, nous sommes positifs, vous nous serez reconnaissants. Cela vous épargnera de l'argent en premier lieu, et quand même cela ne serait pas, vous serez quand même satisfaits de cette suggestion..

C'est une chose que toutes les femmes aiment, qu'elles sauront toujours apprécier et sans laquelle les fourrures ou autres vêtements de valeur sont mangés par les mites ou doivent être envoyés dans un entrepôt froid.

La saison active des Fêtes approche rapidement et nous vous recommandons fortement de placer immédiatement votre commande chez nous pour évoter les retards.

LES PRIX SONT A LA PORTEE DE TOUS. ECRIVEZ DE SUITE.

Edouard Ruel, Limitée

Département du Bois.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once $2.50
— 2 onces $4.50
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

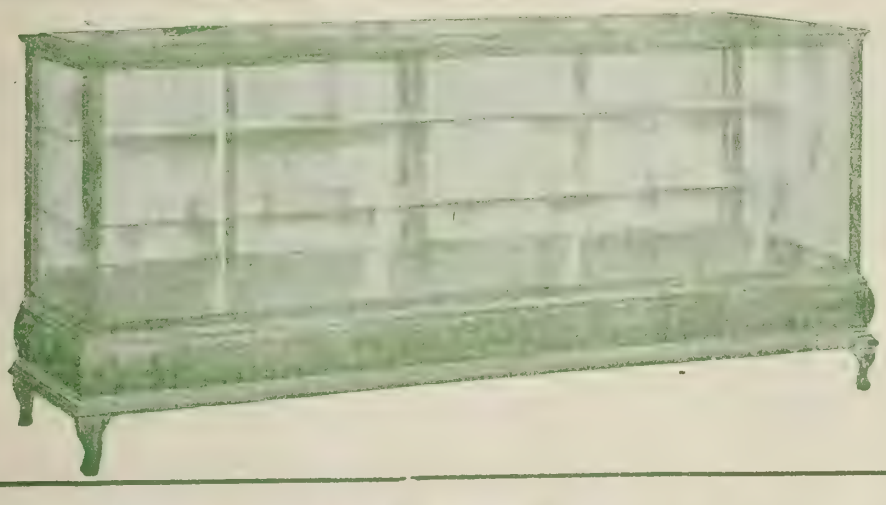
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)

MONTREAL



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.
Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.
Tél. Lasalle 2350.
J. CLEMENT, gérant.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

Black Diamond File Works

G.& H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux Etats-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

MARCHANDS, MANUFACTURIERS et COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligeants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE
— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de $68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

OUATE EN PAQUETS

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et **le sable ne peut l'endommager.** L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. **Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.**

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.
No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. .. $ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 29,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF
M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montéral, M. J.-A. LARUE, Québec.

Banque d'Hochelaga

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - - $10,000,000
Capital versé et Réserve - - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

FINANCES

LA FINANCE DU COMMERCE EXTERIEUR

La question des banques canadiennes d'étendre leurs crédits à long terme pour aider les manufacturiers à développer leur commerce extérieur a été bien des fois soulevée dans notre pays, et a fait demander bien souvent si une institution bancaire étrangère serait possible; encore que la loi bancaire du Canada soit libérale, elle tend à faire face aux besoins domesttiques. Sir Vincent Meredith, lors de l'assemblée annuelle de la Banque de Montréal disait: La nécessité de financer le commerce extérieur est devenue pressante. Je suis toujours d'avis qu'une corporation pour développer le commerce extérieur de façon à garder nos usines occupées et à donner de l'emploi à la main-d'oeuvre, est chose désirable et devra être lancée tôt ou tard. Si le commerce d'exportation peut être rénové, cela solutionnera la plupart de nos difficultés".

Notre expérience d'octroi de crédits à longs termes pour les achats extérieurs se limite pratiquement aux crédits accordés aux gouvernements de Roumanie, de Grèce, d'Italie, de France et de Belgique, pour un total de $125,000,000. Ce fut affaires entre les gouvernements respectifs. La courte période écoulée depuis que ces arrangements ont été conclus montre, cependant, que même le crédit des gouvernements européens actuels n'est pas trop sûr; une dépêche récente d'Ottawa nous informait que la Roumanie au lieu de faire honneur au paiement d'intérêt échu, désirait ajouter l'intérêt au principal. La finance du commerce extérieur est, de fait, un champ d'entreprise qui est dangereux pour qui n'y est pas versé, et la condition actuelle des industries non encore rétablies rend difficile l'estimation de la limite de sécurité des acheteurs, même avec les gouvernements eux-mêmes.

C'est donc là un sujet qu'il convient d'aborder avec prudence. Les banquee canadiennes font appel à toutes leurs ressources pour faire face aux besoins domestiques et dans la contraction générale du crédit, il y a peu de place pour l'appropriation de capital pour de nouvelles entreprises. Une corporation bancaire extérieure de ce genre exigerait un gros capital pour débuter, par contre l'établissement d'un commerce sûr serait lent.

Les opérations commerciales d'une telle entreprise sont compliquées. Comme le soulignait M. A. T. Drummond dans un article du *Monetary Times*, du 20 octobre 1916, cela nécessiterait l'établissement de bureaux dans les grandes cités d'exportation du Canada et dans les centres d'achat à l'étranger; la spécialisation dans les changes de la livre sterling et des monnaies étrangères; la circulation de papier à court et à long termes; l'émission d'obligations et de bons du trésor; l'acceptation de dépôts pour l'accommodement des clients; et la flottaison des emprunts.

RAPPORT SUR LES COMPAGNIES D'ASSURANCES DE LA PROVINCE DE QUEBEC.

Celles en opération en vertu de charte provinciale avaient un actif de $6,119,119 au 31 décembre 1919.

Le rapport du Département d'assurance de Québec pour 1919, vient d'être publié, et traite des compagnies suivantes:—Neuf compagnies par actions, transigeant des affaires d'assurance-feu, d'assurance-vie, d'assurance-accident, glaces et fonds de pension; trois compagnies mutuelles et par actions, transigeant de l'assurance-feu sous les systèmes mutuel et au comptant; deux compagnies mutuelles au comptant transigeant des assurances feu sous les systèmes mutuel et au comptant; une compagnie mutuelle transigeant de l'assurance de fonds de pension; une compagnie mutuelle et par actions d'Ontario transigeant de l'assurance-feu sous le système au comptant dans la province de Québec; six compagnies strictement mutuelles transigeant de l'assurance-feu sous système mutuel: quatre compagnies mutuelles ecclésiastiques transigeant des affaires d'assurance-feu sous le système mutuel (sans billets de dépôt) sur églises catholiques romaines, les couvents, les séminaires, etc.; sept compagnies d'assurance funéraire.

Il y a aussi, dans le rapport, sept bilans de compagnies maritimes qui ne sont pas licenciées par Ottawa pour sortes d'affaires. Le rapport contient aussi des états de vingt-et-une mutuelles municipales et de 125 mutuelles paroissiales. Les neuf compagnies par actions transigeant différentes classes d'affaires ont un actif total de $2,999,913, et des obligations totales de $925,145, à l'exclusion du capital payé. Leurs recettes s'élèvent à $1,200,938, et leurs déboursés, y compris les réclamations, atteignent $740,561.

L'actif total de toutes les compagnies provinciales faisant de l'assurance-feu dans la province, s'élève à $6,119,119 et les obligations comprenant le capital payé, à $742,909.

Un montant de $1,107,072 a été encaissé dans la province par les compagnies ci-dessus pour primes en 1919, et d'autres sources $62,655. Un montant total de $502,140 a été payé en réclamations, et $109,369 en dépenses générales. L'assurance en vigueur à la fin de 1919 était de $203,028,633 pour les compagnies ci-dessus.

LES COLLECTIONS DOIVENT ETRE CONFIEES UNIQUEMENT AUX AVOCATS, si l'on en croit les prétentions de l'association du Barreau de Montréal. Seuls les avocats auraient droit de faire le commerce des recouvrements. Malheureusement nos professionnels n'emploient pas les méthodes intensives qu'ont adoptées les agences de recouvrement, ce qui explique pourquoi un grand nombre de maisons d'affaires préfèrent confier l'encaissement de leurs mauvais comptes aux agences de préférence aux membres du barreau.

PLUS D'UN BILLION DE DOLLARS sont placés dans les utilités canadiennes, nationalisées ou municipalisées—si l'on en croit une note du ministère des affaires extérieures.

LES SANS-TRAVAIL — Le gouvernement fédéral vient de faire savoir aux autorités provinciales et municipales qu'elles devront trouver seules la solution au problème des sans-travail. Evidemment c'est là le moyen le plus facile de se débarrasser d'un problème épineux.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Voûtes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes. Traitez les commandes reçues par malle ou par téléphone. Main 600 auront, comme toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous citer les meilleurs prix du marché.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew	Champagne Kola
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Lemon Sour	Eau Minérale
Cream Soda	Fraise
Cherry Cream	Orange
Cidre Champagne	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 815, 816, 817, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25,	en paquets de	1 lb.	$0.62	la lb.
No 30,	"	1 lb. et ½ lb.	0.65	"
No 30,	"	1/6 lb.	0.75	"
No 35,	"	1 lb. et ½ lb.	0.67	"
No 40,	"	1 lb. et ½ lb.	0.75	"
No 40,	"	1/7 lb.	0.90	"
No 40,	"	1/12 lb.. ..	1.00	"
No 50,	"	1 lb. et ½ lb.	0.80	"
No 50,	"	1/8 lb.	0.97	"
No 60,	"	1 lb. et ½ lb.	0.85	"
No 60,	"	1/9 lb.	1.05	"
No 80,	"	1, ½ et ¼ lb.	1.00	"
No 80,	"	1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	"	1, ½ et ¼ lb.	1.10	"
No 100,	"	1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

OUTILS EN ACIER FORGE

FAITS PAR LES MANUFACTURIERS AMERICAINS (UNIS) CHEZ

GARANDS
TOURNOIRS & FRAISES LIMITEE
BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

APERÇU HISTORIQUE DE L'ASSURANCE-VIE

(d'après T. B. MACAULAY

président de la Sun Life Assurance Co. of Canada).

(Suite)*

La Confederation Life demanda sa charte sous le nom de Dominion Life, mais les membres du parlement du nouveau Dominion craignirent que le public puisse supposer qu'il y ait quelque relation étroite entre la compagnie et le gouvernement et ils changèrent ce nom en celui de Confederation Life. Son fondateur, M. J. K. Macdonald fut pendant près d'un demi-siècle une figure bien caractéristique de l'assurance-vie canadienne dont il fut un des grands pionniers. Il tient une place unique dans plusieurs départements de la Canadian Life, et a été honoré par ses concitoyens qui ont pour lui le plus profond respect et la plus grande admiration. Aujourd'hui, dans sa quatre-vingt-quatrième année, son activité ferait envie à bien des jeunes. Il y a quelques années il se retira de la direction active de sa compagnie, qui passa aux mains de son populaire neveu, le brigadier-général W. C. Macdonald. La mort tragique de ce dernier força M. Macdonald à reprendre la direction des affaires de la compagnie. Nous sommes heureux de savoir qu'il est encore l'actif président de la compagnie, s'occupant principalement du département de placement. La première police de la Confederation Life, prise en 1871, il y a quarante-neuf ans, est sur la vie de M. Macdonald et est par conséquent, encore en vigueur.

Lorsque les compagnies nouvellement organisées commencèrent à se concurrencer pour obtenir leur part d'affaires, en 1871, la Canada Life avait en vigueur plus de cinq mille polices, couvrant un peu plus de huit millions de dollars d'assurances. A cette époque, ces chiffres paraissaient formidables. La compagnie avait derrière celà vingt-quatre ans de vie commerciale prospère et son prestige était très grand. Son actif d'un million et quart de dollars était considéré énorme pour le Canada et les records de ses gros profits étaient difficiles à être égalés par d'autres compagnies. A la mort du fondateur de la Canada Life, M. Baker, en 1859, le bureau des directeurs envoya une députation aux vieux pays pour choisir un successeur qui possèderait l'avantage d'une expérience acquise au bureau-chef de quelque compagnie anglaise. Le choix tomba sur M. A. J. Ramsay, qui faisait partie, en ce temps-là, de la Scottish Amicable Life. J'eus l'avantage, il y a quelque temps de lire l'intéressante correspondance que les représentants du bureau de direction avaient eue avec M. Ramsay qui devint gérant de la compagnie à son arrivée, et finalement président en 1875. Après vingt-six ans de rudes services, M. Ramsay se retira en janvier 1900, avec une pension libérale et bien gagnée dont il jouit pendant plusieurs années. Il eut pour successeur le sénateur Geo. A. Cox, un des hommes les plus énergiques et les plus entreprenants que le Canada ait produits. Il faisait partie de la compagnie depuis plus de trente ans quand il en assuma la présidence. Il eut pour successeur son fils, M. E. W. Cox, dont la carrière fut brisée par une mort prématurée après un an de direction et qui eut pour remplaçant son frère M. H. C. Cox, président actuel de la compagnie.

Le nombre des compagnies continua à augmenter. La London Life commença comme compagnie provinciale en 1874, et prit une licence fédérale en 1885.

La North American Life fut fondée en 1884, par feu M. William McCabe qui s'était associé M. Léopold Goldman.

La Temperance and General Life fit son apparition en 1884 et s'amalgama après avec la Manufacturers Life qui commença en 1887.

Ces compagnies furent suivies par la Dominion, l'Excelsior, la Great West, la Northern, l'Imperial et autres.

En comparaison du temps de la Confédération avec une compagnie et des assurances d'environ quatre millions et demi, nous avons à présent vingt-quatre compagnies exploitantes sous licence fédérale, avec des assurances en vigueur à l'heure actuelle (1920) d'approximativement $1,650,000,000 au Canada et de $2,000,000,000, si nous comprenons les affaires étrangères.

L'ASSURANCE-VIE EN VIGUEUR AU CANADA.—ASSURANCES ORDINAIRE ET INDUSTRIELLE COMBINEES.

A la fin de	Compagnies canadiennes	% du total	Compagnies américaines	% du total	Compagnies anglaises	% du total	Totaux	Population approxi. du Canada	Assurance par tête.
1869	$ 5,476,358	15	$ 13,885,249	39	$16,318,475	46	$ 35,680,082	3,386,000	$ 11
1879	33,246,543	38	33,616,330	39	19,410,829	22	86,273,702	4,157,000	21
1889	125,125,692	54	76,349,392	33	30,188,618	13	231,963,702	4,700,000	49
1899	252,201,716	62	113,943,209	28	38,025,948	9	404,170,873	5,235,000	77
1909	515,415,437	66	217,956,351	28	46,985,192	6	780,356,980	6,745,000	116
1919	1,362,631,562	62	758,297,691	35	66,908,064	3	2,187,837,317	8,300,000	264

(* *Voir notre numéro du 24 décembre dernier*).

CELA NE PEUT PAS SE FAIRE

VOUS ne pouvez pas acheter une machine électrique à laver et à tordre qui fasse un meilleur ouvrage que la SEAFOAM, quand bien même vous la paieriez beaucoup plus cher.

Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

La SEAFOAM avec son mécanisme simple, compact et son tordeur reversible de haute qualité est une machine à laver et à tordre pratique et rationnelle, facile à manoeuvrer à la maison.

Elle est garantie par une maison ayant 35 ans de connaissance dans la construction des machines à laver.

Vendue exclusivement aux détaillants soit par l'entremise des jobbers, soit directement de nos entrepôts à Hamilton et Montréal.

Fournie égalemnt pour être branchée sur un moteur.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

A VERY

MERRY CHRISTMAS

TO ALL

OUR GOOD FRIENDS

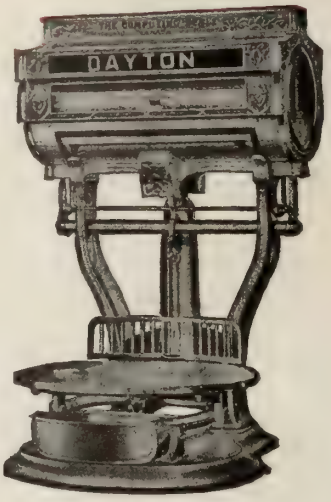
Belding-Corticelli Limited

MONTREAL ~ TORONTO

WINNIPEG ~~~ VANCOUVER

La balance "à ressort" est la balance "à poids honnête"

Sa supériorité est reconnue par les commerçants. — Les rapports du bureau de brevets appuyent leur jugement.



Les concurrents au début l'ont dénigrée — puis ils sont devenus des imitateurs; La confiance du public s'attache à un produit éprouvé et recommandable.

BALANCES DAYTON INTERNATIONAL

La supériorité du principe de contrôle à ressort dans la construction des balances a été démontrée depuis des années par la précision invariable et les qualités durables de la DaytonInternational. Les efforts des concurrents envieux pour la discréditer par des moyens maladroits, ont piteusement échoué. La confiance du public dans la DAYTON "A POIDS HONNETE" n'a pas cessé de croître. Il y a eu alors changement de tactique. Les compétiteurs d'autrefois ont cherché à imiter.

Les rapports du bureau de brevets du Canada vous diront la chose — ou encore nous pouvons vous envoyer une reproduction photographique du rapport montrant comment une compagnie de balances, qui pendant des années avait combattu le principe du ressort a été à la longue forcée de l'adopter.

Comme les autres "Ils en viennent au ressort" — obligés en fin de compte à reconnaître publiquement sa supériorité.

LES SPEEDOMETRES, MICROMETRES ET LA PLUPART DES INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES LES PLUS DELICATS ET LES PLUS SENSIBLES FONCTIONNENT AU MOYEN DE RESSORTS.

International Business Machines Co. Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

HALIFAX
44 Rue Granville

ST. JOHN
18 Rue St-Germain

QUEBEC
506 Edifice du Merger

MONTREAL
1 et 3 Rue Notre-Dame O.

OTTAWA
188 Rue Queen

TORONTO
115½ Rue Yonge

HAMILTON
228 Rue King

LONDON
489 Richmond St.

WALKERVILLE
44 Chemin Lincoln

CALGARY
127, 6e Avenue

WINNIPEG
227 Ave. McDermott

SASKATOON
264, 3e Avenue

EDMONTON
10,118, 102e Rue

VANCOUVER
110 Water St.

Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des Tabulateurs et Classeurs électriques International.